

## ПРОГРАМА «МЕНЕДЖМЕНТ ПРОЄКТІВ ТА ПРОЦЕСІВ»

### Силабус курсу

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Назва курсу:        | Управління контрактами та постачальниками                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Викладач (-і):      | Романцов Роман                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Профайл викладача:  | <a href="https://bs.krok.edu.ua/vikladachi/upravlinnja-proektami-ta-procesami/roman-romantsov/">https://bs.krok.edu.ua/vikladachi/upravlinnja-proektami-ta-procesami/roman-romantsov/</a><br>Skype: roman.romantsov<br>Facebook: <a href="https://www.facebook.com/roman.romantsov">https://www.facebook.com/roman.romantsov</a><br>+38(067) 407 51 15 |
| Контактний телефон: | +38(067) 407 51 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| E-mail:             | <a href="mailto:romantsovriv@krok.edu.ua">romantsovriv@krok.edu.ua</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Консультації:       | Понеділок, четвер з 16:00-18:00<br><a href="mailto:romantsovriv@krok.edu.ua">romantsovriv@krok.edu.ua</a><br><a href="mailto:romantsov.roman@gmail.com">romantsov.roman@gmail.com</a><br>+38 (067) 407-51-15<br>MS Teams, FB Messenger,<br>Telegram                                                                                                    |

Посилання на курс на платформі Moodle: <https://dist.krok.edu.ua/course/view.php?id=2246>

Семестр, в якому вивчається курс: 2 семестр

Адміністратор групи: Наталія Федотова, E-mail: [MP@krok.edu.ua](mailto:MP@krok.edu.ua), +38 (097) 601 61 21

Обсяг курсу в аудиторних/кредитних годинах: 12 астрономічних години, 5 кредитів

Кількість годин, необхідних для самостійної роботи студента: 138 астрономічних години

### Обсяг курсу:

| Вид заняття                                   | Загальна кількість годин/ кредитів ECTS - 150/5 |        |             |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------|-------------|
|                                               | денна                                           | заочна | дистанційна |
| Загальна кількість годин / форма навчання     |                                                 |        |             |
| лекції                                        | 8                                               | 8      |             |
| семінарські заняття / практичні / лабораторні | 4                                               | 4      |             |
| самостійна робота                             | 138                                             | 138    |             |

### Короткий опис курсу:

Управління контрактами та постачальниками – дисципліна, яка познайомить студентів з базовими підходами та інструментами побудови взаємовідносин з постачальниками, які задіяні під час ведення проєктів. Слухачі познайомляться з принципами пошуку, відбору та оцінки постачальників, вибудовувати систему взаємовідносин з постачальниками на основі їх категоризації та рейтингу, управління ризиками та формалізації взаємовідносин через укладення контрактів.

### Цілі курсу:

- Познайомити слухачів з підходами до здійснення закупівельної діяльності в та управління взаємовідносини з постачальниками згідно кращих світових практик;
- Розвинути навички ефективних взаємовідносин з постачальниками та інструментів управління закупівельними категоріями;
- Створити навички роботи з управління закупками та контрактами

- Познайти з основами управління запасами та планування закупок.

#### Програмні результати навчання:

- Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах застосовуючи проектний менеджмент;
- Організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу при реалізації проектів, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;

| Фундментальні основи проектного менеджменту. | Інтеграція нових знань з попереднім досвідом | Розвиток навичок і вмінь-софт скілз | Навички аналізу ситуацій і вирішення проблем в межах проекту, розвиток критичного мислення | Розуміння бізнес середовища та основних інструментів управління |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 15%                                          | 25%                                          | 20%                                 | 20%                                                                                        | 20%                                                             |

Баланс між теорією та практикою, яким чином буде досягнена інтеграція між окремими темами, що вивчаються в курсі.

#### Методи навчання:

Курс побудовано за принципом співвідношення 60% практики та 40% теоретичного матеріалу.

Засвоєння теоретичного матеріалу базується на практичних вправах для відпрацювання основних навичок ведення проектів.

#### Розподіл та питома вага кожного методу, що застосовується під час вивчення курсу:

- Лекції – 30%
- Групові обговорення та вирішення кейсів – 30%
- Вирішення практичних занять – 40%

#### Вимоги до дедлайнів, контрольним терміном виконання завдань, тестів, проектів та інших робіт:

- Для кожного завдання викладач визначає термін здачі. За завдання, які здаються пізніше визначеного терміну, слухач отримує оцінку "незадовільно".

#### Зв'язок змісту курсу з корпоративним світом, враховуючи міжнародний контекст:

Підхід, що використовується в курсі, оснований на методології управління закупками та контрактами, яку підтримує британський Chartered Institute of Procurement and Supply, що являється золотим стандартом в сфері закупок та застосовується провідними світовими компаніями.

#### Оцінювання знань:

Самостійна підготовка – 20%

Робота в аудиторії – 25%  
Робота над домашніми завданнями – 25%  
Тестове завдання – 30%

### Шкала оцінок:

Максимальна сума за курс складає 100 балів, які трансформуються в 100-бальну шкалу, яка відображує цифрові значення та значення оцінки в літерах.

| Цифрове значення оцінки | %      | Рейтинг ECTS – Grading Scale | Описова характеристика оцінки |
|-------------------------|--------|------------------------------|-------------------------------|
| 5.0                     | 90-100 | A                            | Відмінно                      |
| 4.0                     | 80-89  | B                            | Дуже добре                    |
| 4.0                     | 70-79  | C                            | Добре                         |
| 3.0                     | 60-69  | D                            | Задовільно                    |
| 3.0                     | 50-59  | E                            | Задовільно, достатньо         |
| 2.0                     | 1-49   | FX, F                        | Незадовільно                  |

### Зворотний зв'язок викладача зі студентами за результатами виконання завдань і вивчення курсу в цілому:

За результатами вирішення завдань, групових вправ і кейсів зворотний зв'язок дається відразу ж і обговорюється в групі зі студентами. Результати фінального тесту та загальна оцінка за курс розглядаються в індивідуальному порядку в форматі зручному для студента: електронна пошта, особисті зустрічі (дата і час обговорюються окремо).

### Політика щодо академічної доброчесності:

Адміністрація Бізнес Школи КРОК розглядає плагіат як одну з форм академічної нечесності, а навмисне застосування плагіату в будь-якій формі призведе до отримання незадовільної оцінки за прослуханий курс.

Застосування будь-яких обманних дій із запозичення думок, робіт або висловлювань інших студентів ми розглядаємо як форму академічної нечесності, включаючи списування одного студента в іншого.

Навмисне використання будь-яких форм академічної нечесності, як плагіату так і списування, призведе до отримання незадовільної оцінки за прослуханий курс як студентом, який скоїв такі дії, так і студентом, який не перешкоджав виконанню таких дій.

Процедура перевірки на відсутність академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації визначається внутрішніми правилами ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» визначеними у Кодексі академічної доброчесності [Кодекс академічної доброчесності Університету «КРОК» \(krok.edu.ua\)](http://krok.edu.ua).

**Відвідування занять:**

Відповідно до академічної політики Бізнес Школи КРОК, відвідування занять студентами є обов'язковим. Відсутність студента на заняттях впливає на якість роботи групи і групову динаміку. Про відсутність на занятті з поважної причини, студент повинен проінформувати менеджера програми. Відсутність студента без поважної причини на більш ніж 25% занять від загальної кількості аудиторних годин, призводить до зниження оцінки, що виставляється викладачем в цілому за курс. Питома вага оцінки за відвідування занять становить від 5 до 10%. Викладач самостійно визначає вагу цього показника.

**За що та на скільки буде знижена оцінка студенту за відсутність на заняттях.**

У разі відсутності студента без поважної причини на більш ніж 25%, але не менше 50% занять від загальної кількості аудиторних годин, оцінка за відвідування занять знижується до 5% від загального числа в 10%. Якщо студент відвідав менше 50% від загальної кількості аудиторних годин, в такому випадку студент отримує 0% за відвідування занять.

**Самостійна робота студента**

Самостійна робота та індивідуальні завдання є основним засобом засвоєння навчального матеріалу і набуття вмінь і практичних навичок у позаурочний час є самостійна робота студентів. У процесі самостійної роботи студенти вивчають теоретичні положення дисципліни, здійснюють самоконтроль своїх знань і вмінь.

Включає:

- опрацювання лекційного матеріалу;
- самостійне вивчення окремих питань курсу на основі навчальної літератури, монографій, наукових статей, законодавчих та нормативних актів;
- підготовка до обговорення окремих питань курсу;
- підготовка до практичних занять;
- розв'язування задач і виконання розрахункових завдань;
- підготовка до письмових контрольних робіт;
- підготовка до виступів.

Самостійна робота складається з двох частин: теоретичної та практичної. Теоретична частина самостійної роботи складається з теоретичних питань, перш ніж приступити до вирішення яких студент повинен ознайомитися з підручниками, монографіями, періодичними виданнями, нормативними документами; збирати, аналізувати та узагальнювати теоретичний і практичний матеріал з конкретного питання.

Самостійне навчання студентів обов'язкове для того, щоб викладач міг контролювати їхні знання.

**Використання ноутбуків та мобільних пристроїв:**

Адміністрація Бізнес Школи та програми не рекомендує використовувати під час занять ноутбуки, мобільні телефони, та інші пристрої, які можуть відволікати Вашу увагу, увагу

викладача та інших студентів від навчального процесу. Всі електронні та інші пристрої повинні бути вимкнені під час занять.

Використання ноутбуків і мобільних пристроїв дозволяється лише за умови отримання дозволу від викладача, якщо це необхідно для вивчення курсу, пошуку інформаційних джерел або для інших навчальних цілей.

### Матеріали курсу:

- Авторський навчальний комплекс з роздатковими матеріалами, презентаціями, завданнями, кейсами, статтями та іншими навчальними матеріалами, підготовлений викладачем.

### Література та інформаційні джерела:

- PMI, A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide) 6<sup>th</sup>/ 7<sup>th</sup> Editions
- Chartered Institute for Procurement and Supply (<https://www.cips.org/>)
- Association for Supply Chain Management Association of PICS (apics.org)
- Christian Schuh, Joseph L. Raudabaugh, Robert Kromoser and 3 others, The Purchasing Chessboard: 64 Methods to Reduce Costs and Increase Value with Suppliers 2nd ed. 2012 Edition
- Гевін Кеннеді «Договорится можно обо всем!»

### Календарно-тематичний план занять

| Теми занять                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Домашні завдання       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| <b>Тема 1. Контур Процесса закупок и управления Поставщиками</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Поняття та цілі Закупок</li> <li>- Види закупок</li> <li>- Специфіка закупок в рамках проектної діяльності</li> <li>- Види взаємовідносин з постачальниками:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Опportunістичні (ринкові)</li> <li>○ Партнерські</li> </ul> </li> <li>- Види взаємовідносин в ланцюгах постачання:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Вертикальна інтеграція</li> <li>○ Горизонтальна інтеграція</li> </ul> </li> <li>- Фактори, що впливають на природу стосунків в ланцюгу постачання</li> <li>- Динаміка ланцюгів постачання</li> <li>- Управління ланцюгами постачання                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Координація</li> <li>○ Диференціація</li> <li>○ Реконфігурація</li> </ul> </li> </ul> |                        |
| <b>Тема 2. Аналіз обсягу закупок</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Аналіз ринку</li> <li>- Розуміння ринку постачальників</li> <li>- Аналіз ринку – 5 Сил Портера</li> <li>- SWOT аналіз</li> <li>- Аналіз і класифікація матеріалів</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Провести Аналіз ринку: |

| Теми занять                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Домашні завдання                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- Аналіз ризиків в закупках матеріалів</li> <li>- Аналіз матеріалів</li> <li>- Матриця Краліча</li> <li>- Цілі закупок по групам закупок</li> </ul> <p><b>Тема 3. Управління Постачальниками</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Управління постачальниками як частина Категорійної стратегії</li> <li>- Категорії постачальників</li> <li>- Аналіз постачальників</li> <li>- Життєвий цикл управління Постачальниками</li> <li>- Пошук та відбір постачальників</li> <li>- Підготовка та проведення Тендерів</li> <li>- Загальна вартість володіння</li> <li>- Види тендерів</li> <li>- Електронні інструменти закупок</li> </ul> <p><b>Тема 4. Управління контрактами та замовленнями</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Управління контрактами</li> <li>- Процеси замовлення та поставки</li> <li>- Оцінювання постачальників</li> <li>- Управління якістю в закупках</li> <li>- Процес постійного вдосконалення</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 Сил Портера</li> <li>- SWOT аналіз</li> </ul> <p>Провести аналіз обсягу закупок по матриці Краліча</p> |
| <p><b>Тема 4. Перемовини з Постачальниками</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Поняття перемовин, їх ціль та задачі</li> <li>- Види перемовин</li> <li>- 4 Стратегії перемовин</li> <li>- Ефективні перемовини:</li> <li>- 3 етапи ефективних перемовин</li> <li>- Підготовка до перемовин</li> <li>- BATNA &amp; ZOPA перемовника</li> <li>- Поведінка під час перемовин</li> <li>- Маніпуляції під час перемовин</li> <li>- Аналіз результатів перемовин</li> <li>- Гевін Кеннеді та його 4 типи Переговорників</li> <li>- Золоті правила перемовин</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Підготувати переговорну позицію для перемовин з Постачальником</p>                                                                             |
| <p><b>Тема 5. Управління запасами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Види запасів</li> <li>- Класифікація запасів</li> <li>- А,В,С аналіз запасів</li> <li>- Стратегії поповнення запасів</li> <li>- Страхові запаси та їх завдання</li> <li>- Розрахунок страхового запасу</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <p>Провести А,В,С аналіз закупок та визначити точку замовлення, страховий запас та оптимальний спосіб поповнення</p>                              |

У залежності від рівня обізнаності та компетенцій слухачів в проектному менеджменті, теми можуть бути змінені, скорочені або додано додатковий матеріал.