




**Силабус навчальної дисципліни**  
**«УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ЛАНЦЮГАХ**  
**СТВОРЕННЯ ЦІННОСТЕЙ»**  
**Освітньо-наукової програми «Маркетинг»**

**Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»**  
**Спеціальність: 075 «Маркетинг»**

<b>Рівень вищої освіти</b>	Третій рівень вищої освіти (доктор філософії)
<b>Статус дисципліни</b>	Навчальна дисципліна вибіркового компонента ОНП
<b>Курс</b>	<b>2-й</b>
<b>Семестр</b>	<b>4-й</b>
<b>Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/години</b>	<b>5 кредитів / 150 годин</b>
<b>Мова викладання</b>	<b>українська</b>
<b>Що буде вивчатися (предмет вивчення)</b>	Принципи, методи та стратегічні рішення щодо управління конфліктами в ланцюгах створення цінностей та методологія маркетингу взаємовідносин як основа мінімізації конфліктів в ланцюгах постачання.
<b>Чому це цікаво/треба вивчати (мета)</b>	Курс базується на поєднанні теорії та кращих практик трьох наукових сфер : конфліктології, маркетингу і логістики та спрямований на розвиток у науковців-дослідників і майбутніх фахівців навичок критичного мислення, системних знань і розуміння концептуально-методологічних основ управління конфліктами між різними учасниками в ланцюгах створення цінностей для споживачів, що є запорукою формування досконалих та конкурентоспроможних ланцюгів постачання.
<b>Чому можна навчитися (результати навчання)</b>	<p>Розуміти філософію та стратегічну роль для забезпечення конкурентоспроможності економічних систем процесу управління ланцюгами створення додаткової вартості (<i>Surplus Value</i>) та ланцюгами доданої цінності (<i>Value Added</i>).</p> <p>Розуміти концептуальну сутність і природу конфліктів, що виникають в ланцюгах створення цінності товарів (послуг) та вміти використовувати превентивні заходи запобігання їх виникнення.</p> <p>Вміти розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері управління конфліктами в ланцюгах створення цінностей, що передбачає проведення досліджень та/або впровадження інновацій і характеризується невизначеністю умов і вимог зовнішнього середовища.</p> <p>Набути навички спілкування та комунікації з представниками різних груп учасників ланцюгів постачання цінностей з метою мінімізації конфліктних ситуацій.</p> <p>Вміти генерувати нові ідеї (креативність) в процесі управління конфліктами з метою створення додаткової споживчої цінності товарів і послуг.</p> <p>Вміти управляти соціально-економічними конфліктами та самостійно вирішувати найбільш типові конфліктні ситуації в ланцюгах постачання та ланцюгах створення додаткової споживчої цінності.</p> <p>Вміти налагоджувати ділові контакти та організувати партнерську взаємодію між різними ланками ланцюгів постачання.</p> <p>Вміти приймати обґрунтовані рішення щодо мінімізації конфліктних ситуацій в ланцюгах постачання та ланцюгах створення доданої</p>

	цінності.
<b>Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)</b>	<p>Набуття навичок управління конфліктами в ланцюгах створення додаткової вартості та доданої цінності.</p> <p>Оволодіння методологією формування додаткової вартості та доданої споживчої цінності в ланцюгах постачання.</p> <p>Набуття вмінь розв'язувати комплексні проблеми та конфлікти в управління ланцюгами створення додаткової вартості, що передбачає глибоке переосмислення наявних та створення нових цілісних знань в сфері маркетингу та логістики.</p> <p>Вміння знаходити, обробляти та аналізувати інформацію з різних джерел, системно використовувати концептуальні та методологічні знання в галузі чи на межі галузей знань або професійної діяльності.</p> <p>Набуття навичок щодо використання спеціалізованих умінь/навичок і методів, необхідних для розв'язання значущих проблем у сфері управління конфліктами в ланцюгах створення додаткової вартості та споживчої цінності.</p> <p>Набуття вмінь критично аналізувати (бути критичним та самокритичним), оцінювати і синтезувати нові та комплексні ідеї.</p> <p>Набуття вмінь щодо використання теоретичних знань й практичних навичок з управління конфліктами, зокрема для максимального залучення всіх ланок ланцюга постачання до створення додаткової споживчої цінності товарів (послуг).</p> <p>Опанування методичним інструментарієм прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо недопущення конфліктних ситуацій в ланцюгами створення доданої цінності.</p>
<b>Навчальна логістика</b>	<p><b>Зміст дисципліни.</b></p> <p><b>Тема 1.</b> Філософія та еволюція розвитку логістичної моделі управління ланцюгами цінностей (Value Chain Management).</p> <p>Тема 2. Тенденції розвитку ланцюгів створення цінності товарів і послуг в умовах цифрової економіки, індустрії 4,0 та суспільства 5,0.</p> <p>Тема 3. Методологічні особливості формування додаткової вартості та доданої споживчої цінності в ланцюгах постачання</p> <p>Тема 4. Характер і види конфліктів у логістичних ланцюгах : причини та шляхи їх запобігання</p> <p>Тема 5. Процес та методи управління конфліктами в ланцюгах створення цінностей</p> <p>Тема 6. Маркетинг взаємовідносин як основа мінімізації конфліктів в управлінні ланцюгами створення доданої цінності</p> <p>Тема 7. Стратегічні рішення щодо управління конфліктами в ланцюгах створення додаткової вартості та споживчої цінності</p> <p><b>Методи навчання:</b> інтерактивні методи навчання (дискусії та дебати, розв'язання практичних ситуацій і задач, проектні методи, кейс-метод), які сприяють розвитку soft-skills, аналітико-дослідницьких і творчих компетенцій здобувачів.</p> <p><b>Форми навчання:</b> денна / заочна</p>
<b>Пререквізити</b>	Філософія науки та інновацій, Інноваційні методи прийняття рішень в соціотехнічних системах, Глобальний маркетинг
<b>Пореквізити</b>	Знання теорії та методології управління конфліктами в ланцюгах постачання та ланцюгах створення цінностей можуть бути використані в науково-дослідній роботі здобувачів ОНП
<b>Інформаційне забезпечення з репозитарію та фонду НТБ НАУ</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Бауэрсокс Доналд, Клосс Дейвид Логистика. Интегрированная цепь поставок [2-е изд.]. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2017. 640 с.</li> <li>2. Дитман Дж. Пол., Менцер Джон Т., Слоун Рубен Е. Новые идеи в управлении цепями поставок. 5 шагов, которые ведут к реальному результату. М. : Альпина Паблишер, 2015. 230 с.</li> </ol>

	<p>3. Смерічевська С. В. Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки : стратегічні імперативи [монографія]. Херсон : ТОВ Видавничий дім «Гельветика», 2015. 320 с.</p> <p>3. Смерічевська С.В., Жаболенко М.В., Маловичко С.В. та інші Маркетинг і логістика: концептуальні основи та стратегічні рішення. Навчальний посібник в схемах і таблицях / За заг. ред. С.В. Смерічевської. Львів : «Магнолія-2006», 2019. 552 с. URL : <a href="http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/38702">http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/38702</a></p>
<b>Локація та матеріально-технічне забезпечення</b>	Аудиторний фонд кафедри логістики ФТМЛ НАУ (2-й навчальний корпус НАУ), корпоративна платформа Suite GoogleClassroom
<b>Семестровий контроль, екзаменаційна методика</b>	Залік (диференційований)
<b>Кафедра</b>	Логістики
<b>Факультет</b>	Факультет транспорту, менеджменту і логістики (ФТМЛ)
<b>Викладач(і)</b>	<div style="display: flex; align-items: flex-start;">  <div> <p><b>ІМ'Я :</b> <i>Смерічевська Світлана Василівна</i>  <b>Посада:</b> <i>професор кафедри логістики</i>  <b>Науковий ступінь:</b> <i>доктор економічних наук</i>  <b>Вчене звання :</b> <i>професор</i>  <b>Профайл викладача:</b> <a href="http://logistics.iclick.in.ua/wp-content/uploads/cv_smerichevska1-scaled.jpg">http://logistics.iclick.in.ua/wp-content/uploads/cv_smerichevska1-scaled.jpg</a>  <b>E-mail:</b> <a href="mailto:smerichevska.s@gmail.com">smerichevska.s@gmail.com</a>  <a href="mailto:svitlana.smerichevska@gmail.com">svitlana.smerichevska@gmail.com</a></p> </div> </div> <p><b>Робоче місце:</b> <i>кафедра логістики ФТМЛ НАУ, ауд.2.124</i></p>
<b>Оригінальність навчальної дисципліни</b>	Зміст і структура навчальної дисципліни є авторським курсом, розробленим згідно з вимогами «Національного стандарту професійних компетенцій фахівців з логістики, експедирування та управління ланцюгами постачання» Європейської логістичної асоціації (ELA).
<b>Лінк на дисципліну</b>	Корпоративний Google Classroom : <a href="https://classroom.google.com/u/1/c/MjU3NDIxMjEzNDc1">https://classroom.google.com/u/1/c/MjU3NDIxMjEzNDc1</a>

