

NAZIV PREDMETA		PROJEKTNA NABAVA																										
Kod	ECS506	Godina studija	2																									
Nositelj/i predmeta	Izv. prof. dr. sc. Dario Miočević Doc. dr. sc. Ivana Kursan Milaković	Bodovna vrijednost (ECTS)	6																									
Suradnici	Doc. dr. sc. Ivana Kursan Milaković Antonija Kvasina, mag.oec.	Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P 26	S	V 26																							
Status predmeta	Obvezni	Postotak primjene e-učenja	20%																									
OPIS PREDMETA																												
Ciljevi predmeta	Cilj kolegija je upoznati studente s principima, metodama i tehnikama nabave u sklopu upravljanja projektima u poduzećima i drugim organizacijama.																											
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	(Odslušani kolegiji <i>Projektni menadžment i Marketing projekata</i> na prvoj godini studija; Poznavanje osnovnih programa Microsoft Office-a)																											
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<p>Procijeniti važnost nabave u planiranju i implementaciji projekata.</p> <p>Identificirati ulogu nabave u modernoj organizaciji.</p> <p>Analizirati područja interakcije nabave i ostalih poslovnih funkcija i procesa.</p> <p>Prezentirati strateška područja upravljanja nabavom.</p> <p>Vrednovati performanse nabave.</p> <p>Valorizirati specifična područja nabavnog poslovanja.</p>																											
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnicima nastave	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Predavanja</th> <th>Sati</th> <th>Vježbe</th> <th>Sati</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dogovor o načinu rada Uloga nabave u modernoj organizaciji: Strateški pristup</td> <td>2</td> <td>Definiranje projektnih timova i raspodjela grupnih zadataka Studija slučaja: Uloga nabave u modernoj organizaciji</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Organizaciono nabavno ponašanje i odlučivanje u nabavi</td> <td>2</td> <td>Vježba: Profili organizacijskog nabavnog ponašanja, igra uloga. Diskusija.</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Istraživanje tržišta nabave</td> <td>2</td> <td>Zadatak 1: Moderna organizacija - nabava, logistika i upravljanje opskrbnim lancem. Istraživanje tržišta nabave: studija slučaja i diskusija.</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Outsourcing i upravljanje rizicima u nabavi</td> <td>2</td> <td>Zadatak 2: Organizaciono nabavno ponašanje i odlučivanje u nabavi. Outsourcing: praktični zadatak i diskusija.</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Upravljanje nabavnim kategorijama i upravljanje odnosima s dobavljačima</td> <td>2</td> <td>Zadatak 3: Istraživanje tržišta i mogućnosti nabave. Upravljanje nabavnim kategorijama i odnosima s dobavljačima: praktični zadatak i diskusija.</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>				Predavanja	Sati	Vježbe	Sati	Dogovor o načinu rada Uloga nabave u modernoj organizaciji: Strateški pristup	2	Definiranje projektnih timova i raspodjela grupnih zadataka Studija slučaja: Uloga nabave u modernoj organizaciji	2	Organizaciono nabavno ponašanje i odlučivanje u nabavi	2	Vježba: Profili organizacijskog nabavnog ponašanja, igra uloga. Diskusija.	2	Istraživanje tržišta nabave	2	Zadatak 1: Moderna organizacija - nabava, logistika i upravljanje opskrbnim lancem. Istraživanje tržišta nabave: studija slučaja i diskusija.	2	Outsourcing i upravljanje rizicima u nabavi	2	Zadatak 2: Organizaciono nabavno ponašanje i odlučivanje u nabavi. Outsourcing: praktični zadatak i diskusija.	2	Upravljanje nabavnim kategorijama i upravljanje odnosima s dobavljačima	2	Zadatak 3: Istraživanje tržišta i mogućnosti nabave. Upravljanje nabavnim kategorijama i odnosima s dobavljačima: praktični zadatak i diskusija.	2
Predavanja	Sati	Vježbe	Sati																									
Dogovor o načinu rada Uloga nabave u modernoj organizaciji: Strateški pristup	2	Definiranje projektnih timova i raspodjela grupnih zadataka Studija slučaja: Uloga nabave u modernoj organizaciji	2																									
Organizaciono nabavno ponašanje i odlučivanje u nabavi	2	Vježba: Profili organizacijskog nabavnog ponašanja, igra uloga. Diskusija.	2																									
Istraživanje tržišta nabave	2	Zadatak 1: Moderna organizacija - nabava, logistika i upravljanje opskrbnim lancem. Istraživanje tržišta nabave: studija slučaja i diskusija.	2																									
Outsourcing i upravljanje rizicima u nabavi	2	Zadatak 2: Organizaciono nabavno ponašanje i odlučivanje u nabavi. Outsourcing: praktični zadatak i diskusija.	2																									
Upravljanje nabavnim kategorijama i upravljanje odnosima s dobavljačima	2	Zadatak 3: Istraživanje tržišta i mogućnosti nabave. Upravljanje nabavnim kategorijama i odnosima s dobavljačima: praktični zadatak i diskusija.	2																									

	Nabava, inovacije i upravljanje kvalitetom	2	Zadatak 4: Outsourcing i upravljanje rizicima u nabavi Nabava i inovacije: praktični zadatak i diskusija.	2	
	Nabava, nabavni procesi, logistika i upravljanje opskrbnim lancem	2	Zadatak 5: Upravljanje nabavnim kategorijama. Nabavni procesi i opskrbni lanac: praktični zadatak i diskusija.	2	
	Organiziranje nabavnih aktivnosti	2	Zadatak 6: Uloga nabave u razvoju novih proizvoda i upravljanje kvalitetom dobavljača. Organiziranje nabavnih aktivnosti: praktični zadatak i diskusija.	2	
	Nabavna analitika i mjerjenje performansi upravljanja nabavom	2	Zadatak 7: Upravljanje odnosima s dobavljačima. Zadatak 8: Organiziranje nabavnih aktivnosti. Mjerjenje performansi upravljanja nabavom: praktični zadatak i diskusija.	2	
	Specifična područja nabave: Nabava usluga	2	Zadatak 9: Mjerjenje performansi upravljanja nabavom. Nabava usluga: poslovni slučaj i diskusija.	2	
	Specifična područja nabave: Nabava u trgovini	2	Zadatak 10: Nabava poslovnih usluga. Nabava u trgovini: poslovni slučaj i diskusija.	2	
	Specifična područja nabave: Javna nabava	2	Zadatak 11: Nabava u maloprodaji Javna nabava: praktični zadatak i diskusija.	2	
	Etika i korporativna društvena odgovornost u nabavi	2	Zadatak 12: Javna nabava Zadatak 13: Etika i korporativna društvena odgovornost. Praktični zadatak i diskusija.	2	
Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> on line u cijelosti <input checked="" type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava		<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input checked="" type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input checked="" type="checkbox"/> gostovanja iz prakse		
Obveze studenata	Da bi ostvario pravo na potpis, student mora aktivno prisustrovati nastavi (izlaganje zadataka, rasprave i sudjelovanje u praktičnim vježbama) te izraditi tri evaluacijska zadatka. Pod aktivnim sudjelovanjem se smatra da je student nazočio na 70% predavanja i vježbi, dok izvanredni student mora sudjelovati na minimalno 35% predavanja i vježbi.				
Praćenje rada studenata (upisati u dio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS	Pohađanje nastave	1	Istraživanje	Praktični rad	1
	Eksperimentalni rad		Referat	Test	
	Esej		Seminarski rad	2 (Ostalo upisati)	

2021./2022.

19/10/21 – 2.Sj. FV.

<i>bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta):</i>	Kolokviji	2	Usmeni ispit		(Ostalo upisati)		
	Pismeni ispit	2*	Projekt		(Ostalo upisati)		
Ocenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitу		<p>Tijekom trajanja semestra održat će se dva testa (kolokvija), koja će donositi maksimalno po 100 bodova. Ispit se sastoji od pitanja otvorenog tipa. Da bi položio kolokvij/ispit, student je dužan ostvariti minimalno 50% točnih odgovora. Ocjena iz kolokvija (ispita) nosi 60% od ukupne ocjene.</p> <p>Bodovni pragovi i odgovarajuće ocjene za pisane provjere znanja:</p> <ul style="list-style-type: none"> 0-49 nedovoljan (1) 50-65 dovoljan (2) 66-75 dobar (3) 76-85 vrlo dobar (4) 86-100 izvrstan (5) <p>Praktični dio gradiva provjeravat će se kontinuirano, izlaganjem seminarskih radova i izradom praktičnih zadataka u predviđenim terminima vježbi. Studenti su dužni predati seminarski rad u pisanom obliku na kraju semestra. Seminarski rad nosi 40% od ukupne ocjene.</p> <p>Ispit se smatra položenim ako je student:</p> <ul style="list-style-type: none"> - uspješno položio oba kolokvija (na način da je ostvario iz svakog kolokvija 50% točnih odgovora) - aktivno sudjelovao u izlaganjima zadataka, raspravama i praktičnim vježbama - predao seminarski rad na kraju semestra koji je pozitivno ocijenjen. <p>Konačna ocjena se formira kao zbroj:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) prosječne ocjene ostvarene putem kolokvija umnožene s ponderom od 0.6, 2) ocjene ostvarene putem seminarskog rada umnožene s ponderom 0.4 <p>*Ukoliko student ne zadovolji na kolokvijima dužan je polagati završni ispit. Završni ispit će biti organiziran na pisani način. Ukoliko student nije zadovoljan ostvarenom ocjenom iz kolegija može pristupiti usmenom ispitу.</p>					
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov				Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija	
	Van Weele, A. J. <i>Purchasing and Supply Chain Management.</i> 6th ed. South-Western CENGAGE Learning, Hampshire, UK, 2014.				2		
Dopunska literatura	<i>Udjbenici i knjige:</i> Monczka, R.M., Handfield, R.B., Giunipero, L.C., Paterson, J.L., Waters, D., <i>Purchasing & </i>						

	<p>Supply Chain Management. South-Western CENGAGE Learning, Hampshire, UK, 2010.</p> <p>Johnson, P.F., Leenders, M.R., Flynn, A.E. Purchasing and Supply Management. 14th ed. McGraw-Hill, New York, US, 2011.</p> <p>Članci:</p> <p>Miocevic, D., & Crnjak-Karanovic, B. (2012). The mediating role of key supplier relationship management practices on supply chain orientation—The organizational buying effectiveness link. <i>Industrial Marketing Management</i>, Vol. 41, br. 1, str. 115-124.</p> <p>Ostali izvori:</p> <p>Poslovni slučajevi i vijesti s raznih portala (Ja Trgovac www.jatrgovac.com, Poslovni dnevnik www.poslovni.hr, Lider www.liderpress.hr) Državni zavod za statistiku RH (www.dzs.hr) Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta: Portal javne nabave (http://www.javnabava.hr/default.aspx) Institute for Supply Management (https://www.instituteforsupplymanagement.org/index.cfm?SSO=1) Ernst & Young: Outsourcing in Europe Report (http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Outsourcing_in_Europe_2013/\$FILE/EY-outsourcing-survey.pdf) Deloitte: Outsourcing Survey Report (http://e/us/Documents/strategy/us-2014-global-outsourcing-insourcing-survey-report-123114.pdf) Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta: Javne politike za razvoj i reformu tržista profesionalnih i poslovnih usluga (https://www.mingo.hr/page/javne-politike-za-razvoj-i-reformu-trzista-profesionalnih-i-poslovnih-usluga-u-hrvatskoj) Tematski video zapisi s Youtube.com i TED kanala Samostalno oblikovani/pripremljeni poslovni slučajevi i zadaci od strane nastavnika</p>
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<ul style="list-style-type: none"> • Praćenje i izvršenja ostalih obveza studenata (nastavnik) • Nadzor izvođenja nastave (prodekan za nastavu) • Analiza uspješnosti studiranja po svim predmetima studija (prodekan za nastavu) • Studentska anketa o kvaliteti nastavnika i nastave za svaki predmet studija (UNIST, Centar za unaprjeđenje kvalitete) • Ispitom koji provodi predmetni nastavnik provjeravaju se svi ishodi učenja predmeta. Periodično se vrši provjera sadržaja ispita, temeljem koje se utvrđuje primjerenost načina provjeravanja ishoda učenja (prodekan za nastavu)
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	