

# СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «СТРАТЕГІЧНІ ПАРТНЕРСТВА В БІЗНЕСІ»



Ступінь освіти	<u>бакалавр</u>
Освітня програма	<u>Всі</u>
Тривалість викладання	<u>5 та 6 чверті</u>
Заняття:	<u>3 семестр</u>
лекції:	<u>за розкладом</u>
практичні заняття:	<u>за розкладом</u>
Мова викладання	<u>українська</u>

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:  
Кафедра, що викладає

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=4135>

Прикладної економіки, підприємництва та публічного управління

Консультації:

за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації

електронна пошта

**Інформація про викладачів:**

**Шаповал Вадим Анатолійович**

доцент, канд. екон. наук, доцент

**Персональна сторінка**

<https://pe.nmu.org.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi/shapoval/shapoval.php>

**E-mail:**

shapoval.v.a@nmu.one

## 1. Анотація до курсу

Досягнення успіху в професійній діяльності залежить не лише від власних компетентностей, але й від нашої спроможності налагоджувати ділові стосунки з суб'єктами, які допомагатимуть вирішувати різноманітні актуальні завдання. Особливе значення має стратегічне партнерство, що орієнтовано на довгострокову перспективу та формуватиме майбутній унікальний конкурентний потенціал. В умовах організації (установи, підприємства, об'єднання) функція ініціації та управління стратегічним партнерством покладена на вищу керівну ланку, представники якої зобов'язані здійснювати якісну організацію процесів стратегічного партнерства для забезпечення передумов досягнення позитивних результатів партнерства. Множина форм стратегічного партнерства та залучення до реалізації започаткованих проектів широкого кола персоналу організації та інших стейкхолдерів визначає необхідність набуття компетентностей прийняття відповідних рішень з урахуванням змісту та особливостей професійної діяльності.

## 2. Мета та завдання курсу

**Мета дисципліни** – оволодіння теоретичними знаннями та практичними навичками ініціювання та управління процесом стратегічного партнерства суб'єктів в професійній сфері.

### **Завдання курсу:**

- систематизувати та розвинути знання з ініціювання та управління процесами стратегічного партнерства;
- опанувати інструментарій прийняття рішень стосовно стратегічного партнерства;
- набути компетентностей прийняття рішень в професійній сфері з урахуванням оцінок перспектив стратегічного партнерства суб'єктів бізнесу.

### **3. Результати навчання:**

- використовувати в професійній діяльності знання сутності та наслідків стратегічного партнерства суб'єктів бізнесу;
- використовувати в професійній діяльності знання правових основ оформлення ділового партнерства;
- обґрунтовувати рішення стосовно стратегічного партнерства за моделлю аутсорсингу/аутстафінгу;
- обґрунтовувати рішення стосовно стратегічного партнерства за моделлю франчайзингу;
- обґрунтовувати рішення стосовно кластерного стратегічного партнерства;
- обґрунтовувати рішення щодо ініціації процесу злиття компаній;
- обґрунтовувати рішення в сфері публічно-приватного партнерства;
- обґрунтовувати рішення щодо стратегічного партнерства з урахуванням результатів зовнішньої політики держави.

### **4. Структура курсу**

	<b>Лекції</b>
1	<b>Місце партнерства в забезпеченні успішного стратегічного розвитку організації.</b> Сутність стратегічного управління в організації. Зміст стратегічних рішень в організації. Критерії успішності діяльності організації. Сфери ділового партнерства. Види ділового партнерства. Переваги та ризики ділового партнерства.
2	<b>Правові засади ділового партнерства</b> Договірне право. Динаміка договору. Виконання договорів. Захист інтересів договорів.
3	<b>Аутсорсинг та аутстафінг.</b> Сутність партнерських відносин в моделі аутсорсингу/аутстафінгу. Переваги та ризики аутсорсингу/аутстафінгу.
4	<b>Франчайзинг.</b> Сутність партнерських відносин в моделі франчайзингу. Переваги та ризики франчайзингу.
5	<b>Кластерна форма стратегічного партнерства.</b> Сутність партнерських відносин в моделі кластеру. Переваги та ризики стратегічного партнерства в кластері.
6	<b>Злиття та поглинання компаній.</b> Логіка моделі злиття компаній. Логіка моделі поглинання компанії. Холдингова компанія.
7	<b>Публічно-приватне партнерство.</b> Сутність публічно-приватного партнерства. Законодавче забезпечення державно-приватного партнерства.
8	<b>Стратегічне партнерство як елемент зовнішньої політики держави.</b> Зовнішня економічна політика. Міжнародні угоди про партнерство.

<b>Практичні заняття</b>	
1	Аналіз прикладів успішного/неуспішного стратегічного партнерства суб'єктів бізнесу.
2	Аналіз правових основ ділового партнерства (документальне супроводження)
3	Пошук та оцінка пропозицій аутсорсингу/аутстафінгу/франчайзингу
4	Визначення можливостей розвитку бізнесу шляхом кластерного партнерства та злиття компаній
5	Аналіз можливостей розвитку бізнесу в контексті державно-приватного партнерства та міжнародних угод про партнерство

### **5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення**

Обов'язкова наявність у студентів на заняттях смартфона (планшет або ноутбук) з можливістю доступу до Інтернет через Wi-Fi або послугу оператора мобільного зв'язку.

Активованій акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Ofic365. Додатки MS TEAMS та MOODLE інсталювані на смартфон та/або ноутбук.

### **6. Система оцінювання та вимоги**

6.1. Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
90 – 100	відмінно
75-89	добре
60-74	задовільно
0-59	незадовільно

6.2. Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Завдання практичних занять приймаються за контрольними запитаннями до кожної теми.

Індивідуальні завдання та контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені Національною рамкою кваліфікації (НРК) для бакалаврського рівня вищої освіти.

6.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи:

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку). Максимальна кількість балів при підсумковому оцінюванні: 100.

<i>Рівень, рейтингова шкала</i>	<i>Теоретична підготовка</i>	<i>Практичні уміння і навички</i>
Високий, 90–100, відмінно	Студент має глибокі, міцні і систематичні знання всіх положень теорії, може не тільки вільно сформулювати, але й самостійно довести	Студент самостійно розв'язує типові задачі різними способами, стандартні, комбіновані й нестандартні

	закони, теореми, принципи, використовує здобуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях, здатний вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань.	завдання, здатний проаналізувати й узагальнити отриманий результат. При виконанні практичних та індивідуальних робіт студент дотримується усіх вимог, передбачених програмою курсу. Крім того, його дії відрізняються раціональністю, вмінням оцінювати помилки й аналізувати результати.
Вище середнього, середній 82-89; 74-81; дуже добре, добре	Студент знає і може самостійно сформулювати основні теоретичні положення, принципи та пов'язати їх з реальними явищами, може привести вербальне формулювання основних положень теорії, навести приклади їх застосування в практичній діяльності, але не завжди може самостійно довести їх. Студент може самостійно застосовувати знання в стандартних ситуаціях, його відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим.	Студент самостійно розв'язує типові (або за визначеним алгоритмом) завдання, володіє базовими навичками з виконання необхідних логічних операцій та перетворень, може самостійно сформулювати типову задачу за її словесним описом, скласти типову схему та обрати раціональний метод розв'язання, але не завжди здатний провести аналіз і узагальнення результату.
Достатній, 64-73, 60-63 задовільно, посередньо	Студент відтворює основні поняття і визначення курсу, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теорії, знає істотні ознаки (засади) основних теоретичних положень та їх відмінність, може записати окремі термінологічні дефініції теоретичного положення за словесним формулюванням і навпаки; допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може.	Студент може розв'язати найпростіші типові завдання за зразком, виявляє здатність виконувати основні елементарні аналізи, але не спроможний самостійно сформулювати задачу за словесним описом і визначити метод її розв'язання.
Низький, 0-59, незадовільно	Відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про теоретичні положення. У відповіді цілком відсутня самостійність. Студент знайомий лише з деякими основними поняттями та визначеннями курсу, з допомогою викладача може сформулювати лише деякі основні положення теорії.	Студент знає умовні позначення та вміє розрізняти основні величини, вміє розв'язувати завдання лише на відтворення основних формул, здійснювати найпростіші математичні дії.

## **7. Політика курсу**

### **7.1. Політика щодо академічної доброчесності**

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням "Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті "Дніпровська політехніка". [http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us\\_documents/System\\_of\\_prevention\\_and\\_detection\\_of\\_plagiarism.pdf](http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf).

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

### **7.2. Комунікаційна політика**

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Office365.

Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Теорія організації» ([www.do.nmu.org.ua](http://www.do.nmu.org.ua)).

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

### **7.3. Політика щодо перескладання**

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

### **7.4. Відвідування занять**

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, академічна мобільність, які необхідно підтверджувати документами. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту.

За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням з керівником курсу.

### **7.5 Політика щодо оскарження оцінювання**

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може опротестувати виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

## **8 Рекомендовані джерела інформації**

1. Гевко О.Б. Стратегічне управління: навч. посіб. / О.Б. Гевко, НМ. Шведа – Тернопіль ФОП Паляниця В.А., 2016. – 152 с.  
[http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_2006\\_22214057.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_2006_22214057.pdf)

2. Договірне право України. Загальна частина : навч. посіб. / Т.В. Боднар, О.В. Дзера, Н.С. Кузнєцова та ін.; за ред. О.В. Дзери. — К. : Юрінком Інтер, 2008. — 896 с. <https://yurincom.com/files/content/Dzera - Zagalna.pdf>
3. Аутсорсинг в Україні й у світі: особливості, тенденції та перспективи / Олена Стахурська, 2017 [https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/EA010850](https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA010850)
4. Саїнчук А. О. Аналіз ринку аутсорсингових підприємств в Україні / А. О. Саїнчук // Економічний вісник Донбасу. - 2019. - № 2. - С. 135-144. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd\\_2019\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2019_2_20).
5. Амброзьяк Н. Аутстафінг: що за «фрукт»? // Податки & бухоблік. 2018. URI: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2018/october/issue-86/article-40147.html>
6. Небезпека використання аутстафінгу в Україні, 25.06.2019. URI: [https://biz.ligazakon.net/analytics/187199\\_nebezpeka-vikoristannya-autstafngu-v-ukran](https://biz.ligazakon.net/analytics/187199_nebezpeka-vikoristannya-autstafngu-v-ukran)
7. Основи франчайзингу. URI: <https://franchising.ua/franchayzing/osnovi/>
8. Совершенна І.О. Кластерне партнерство як основа синергетичного ефекту співпраці підприємств. URI: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/21466>
9. Герасимчук В.Г. Стратегічне партнерство: принципи, інструментарій, ефективність. URI: <https://economy.kpi.ua/uk/node/616>
10. Стратегічне партнерство суб'єктів господарювання з позицій поведінкової економіки / М.О. Данилюк, Н.О. Крихівська, І.М. Данилюк-Черних. URI: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/29\\_2020ua/10.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/29_2020ua/10.pdf)
11. Моделювання взаємозв'язку стратегічної стійкості суб'єктів-партнерів / А.П. Олійник, М.В. Крихівський, Н.О. Крихівська. 2019. Бізнес-Інформ. URI: [https://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019\\_3\\_0\\_122\\_128](https://www.business-inform.net/article/?year=2019&abstract=2019_3_0_122_128)
12. Крихівська Н.О. Концептуальна схема механізму управління партнерськими відносинами між виробничими, освітніми та науковими структурами. 2017. URI: <http://elar.nung.edu.ua/handle/123456789/6134>
13. Савченко М. В. Злиття та поглинання як інструмент підвищення конкурентоспроможності компаній / М. В. Савченко, О. В. Шкуренко // Управління економікою: теорія та практика. - 2019. - 2019. - С. 92-105. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Уе\\_2019\\_2019\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Уе_2019_2019_9).
14. Закон України «Про державно-приватне партнерство. URI: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>
15. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URI: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text)