

# СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Стратегічні партнерства в бізнесі»



<b>Рівень вищої освіти</b>	перший (бакалаврський)
<b>Спеціальність</b>	усі (окрім спеціальностей <b>076, 281, 292</b> )
<b>Освітня програма</b>	усі
<b>Тривалість викладання</b>	7-й семестр (13 та 14 чверті)
<b>Кількість кредитів</b>	4 кредити ЄКТС (120 годин)
<b>Заняття:</b>	
лекції:	2 години на тиждень
практичні заняття:	2 години на тиждень
<b>Мова викладання</b>	українська

**Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:** <https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=4135>  
**Кафедра, що викладає** прикладної економіки, підприємництва та публічного управління (ПЕППУ)

## Викладачі:



**Шаповал Вадим Анатолійович** (лекції)

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](mailto:shapoval.v.a@nmu.one)



**Літвінов Юрій Ігоревич** (практичні заняття)

канд. техн. наук

**Персональна сторінка**

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

**E-mail:**

[litvinov.yu.i@nmu.one](mailto:litvinov.yu.i@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** – формування у здобувачів вищої освіти компетентностей ініціації та управління процесом стратегічного партнерства суб'єктів бізнесу в сфері професійної діяльності.

### **Завдання курсу:**

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

## 3. Результати навчання (дисциплінарні)

- 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>Види та тематика навчальних занять</b>
<b>ЛЕКЦІЇ</b>
<b>1. 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.
<b>2. Правові засади ділового партнерства</b> Договірне право. Динаміка договору. Виконання договорів. Захист інтересів договорів.
<b>3. Аутсорсинг та аутстафінг.</b> Сутність партнерських відносин в моделі аутсорсингу/аутстафінгу. Переваги та ризики аутсорсингу/аутстафінгу.
<b>4. Франчайзинг.</b> Сутність партнерських відносин в моделі франчайзингу. Переваги та ризики франчайзингу.
<b>5. Кластерна форма стратегічного партнерства.</b> Сутність партнерських відносин в моделі кластеру. Переваги та ризики стратегічного партнерства в кластері.
<b>6. Злиття та поглинання компаній.</b> Логіка моделі злиття компаній. Логіка моделі поглинання компаній. Холдингова компанія.
<b>7. Публічно-приватне партнерство.</b>

Сутність публічно-приватного партнерства. Законодавче забезпечення державно-приватного партнерства.
<b>8. Стратегічне партнерство як елемент зовнішньої політики держави.</b> Зовнішня економічна політика. Міжнародні угоди про партнерство.
<i>Тестове завдання (теми 1-8)</i>
<b>ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ</b>
1. Аналіз прикладів успішного/неуспішного стратегічного партнерства суб'єктів бізнесу. <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 1</i>
2. Аналіз правових основ ділового партнерства (документальне супроводження) <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 2</i>
3. Пошук та оцінка пропозицій аутсорсингу/аутстафінгу <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 3</i>
4. Пошук та оцінка пропозицій франчайзингу <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 4</i>
5. Визначення можливостей розвитку бізнесу шляхом кластерного партнерства <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 5</i>
6. Визначення можливостей розвитку бізнесу шляхом злиття компаній <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 6</i>
7. Аналіз можливостей розвитку бізнесу в контексті державно-приватного партнерства <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 7</i>
8. Аналіз можливостей розвитку бізнесу в контексті міжнародних угод про партнерство <i>Групове/індивідуальне завдання – частина 8</i>

## 5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one); перевірений доступ до платформи Moodle; програм Microsoft Office 365 (Teams, Word, Excel, Power Point).

## 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

Загальні критерії досягнення результатів навчання відповідають описам 6-го кваліфікаційного рівня НРК.

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 (лекційна частина) та комплексної групової/індивідуальної роботи (практична частина) становитиме не менше 60 балів. Максимально за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.

**Теоретична частина** оцінюється за результатами складання тестового завдання за всіма темами (№№1-8), яке містить 20 запитань і кожне з яких оцінюється в 5 балів. Максимум

можна набрати 100 балів за цей тест. **Практична частина** оцінюється за результатами виконання комплексної групової/індивідуальної роботи, яка передбачає опрацювання питань всіх 8-ми тем навчальної дисципліни. На практичних заняттях відбувається обговорення поточних результатів та питань виконання окремих частин (за окремі частини цієї роботи оцінка не виставляється). Комплексне завдання оцінюється експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою. **Середнє арифметичне балів за теоретичну та практичну частини є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни за результатами поточного контролю.**

<i>Рівень, рейтингова шкала</i>	<i>Теоретична підготовка</i>	<i>Практичні уміння і навички</i>
Високий, 100-90, відмінно	Здобувач має глибокі, міцні і систематичні знання всіх положень теорії, може не тільки вільно сформулювати, але й самостійно довести закони, теореми, принципи, використовує здобуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях, здатний вирішувати проблемні питання. Відповідь здобувача відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань.	Здобувач самостійно розв'язує типові задачі різними способами, стандартні, комбіновані й нестандартні завдання, здатний проаналізувати й узагальнити отриманий результат. При виконанні практичних та індивідуальних робіт здобувач дотримується усіх вимог, передбачених програмою курсу. Крім того, його дії відрізняються раціональністю, вмінням оцінювати помилки й аналізувати результати.
Вище середнього, середній 89-74 дуже добре, добре	Здобувач 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. Здобувач може самостійно застосовувати знання в стандартних ситуаціях, його відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим.	Здобувач 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, 73-60, задовільно, посередньо	Здобувач 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	Здобувач 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.

	самостійно виправити не може.	
Низький, 59-0, незадовільно	Відповідь здобувача при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про теоретичні положення. У відповіді цілком відсутня самостійність. Здобувач знайомий лише з деякими основними поняттями та визначеннями курсу, з допомогою викладача може сформулювати лише деякі основні положення теорії.	Здобувач знає умовні позначення та вміє розрізняти основні величини, вміє розв'язувати завдання лише на відтворення основних формул, здійснювати найпростіші математичні дії.

### 6.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи.

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач отримав менше 60 балів за поточним контролем або прагне поліпшити позитивну оцінку) відбувається в спосіб складання залікового тесту, який містить 25 запитань, кожне з яких оцінюється в 4 бали. Максимальна кількість балів при підсумковому оцінюванні: 100.

## 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" <https://cutt.ly/IBesJEc>

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.

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту або в MS TEAMS..

### 7.3. Політика щодо оскарження оцінювання.

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

#### 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.

### 8. Рекомендовані джерела інформації

#### Основні

1. Краснокутська Н.С. Стратегічне управління : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / Н.С. Краснокутська, І.А. Кабанець – Харків : НТУ «ХПІ», 2017. – 460 с. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/4a7ff273-37b0-44f2-aba1-593ed38925df/content>
2. Стратегічні партнери України (реалії та пріоритети в умовах війни). № 3-4 (193-194) 2023. URL: [https://razumkov.org.ua/images/2023/10/11/NSD193-194\\_2023\\_ukr\\_all.pdf](https://razumkov.org.ua/images/2023/10/11/NSD193-194_2023_ukr_all.pdf)
3. Гандзюра А. В. Стратегічне партнерство як інструмент реалізації міжнародних двосторонніх відносин / А. В. Гандзюра // Юридичний вісник. - Одеса : Гельветика - 2020. - № 1. - С. 376-383. URL: <https://hdl.handle.net/11300/15906>
4. Воскобоева, О., & Ромащенко, О. (2021). Стратегічне партнерство як основа сучасного бізнесу. Економіка та суспільство, (29). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-48>
5. Когут, М. (2023). Використання аутсорсингу в діяльності підприємства. Економіка та суспільство, (58). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-57>
6. Шпортько Г. Ю., Вишневецька М. К. Дослідження методів визначення синергетичного ефекту кластерних структур. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 716–721. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/9\\_ukr/122.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/122.pdf)
7. Стратегічне партнерство суб'єктів господарювання з позицій поведінкової економіки / М.О. Данилюк, Н.О. Крихівська, І.М. Данилюк-Черних. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/29\\_2020ua/10.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/29_2020ua/10.pdf)
8. Основи франчайзингу. URL: <https://franchising.ua/franchayzing/osnovi/>
9. Крихівська Н.О. Концептуальна схема механізму управління партнерськими відносинами між виробничими, освітніми та науковими структурами. 2017. URL: <http://elar.nung.edu.ua/handle/123456789/6134>
10. Моделювання взаємозв'язку стратегічної стійкості суб'єктів-партнерів / А.П. Олійник, М.В. Крихівський, Н.О. Крихівська. 2019. Бізнес-Інформ. URL: [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)
11. 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. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Уе\\_2019\\_2019\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Уе_2019_2019_9).
12. Гончар В. В. Стратегічні партнерства для забезпечення екологічного комплаєнсу в бізнесі / Гончар Вікторія В., Калінін Олександр В. // Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана ; [редкол.: О. Яценко (голов. ред.) та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2023. – Вип. 33. – С. 297–307. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/42706>
13. Шаповал В.А., Літвінов Ю.І. Узгодження економічних інтересів територіальної громади та місцевого гірничодобувного бізнесу // Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету, 2019. №4 (68). С. 164-176. DOI: <https://doi.org/10.33271/ev/68.164>

14. Шаповал В.А. Групи інтересів як суб'єкти політики / І.А. Єремєєва, В.А. Шаповал // *Politicus (Політікус; ДВНЗ «Південноукраїнський державний університет ім. К. Д. Ушинського»)*. – 2016. - №2. – С. 76-80.

#### Додаткові

15. Грищенко, С. (2024). Методологічні положення формування відносин стратегічного партнерства в туризмі. *Економіка та суспільство*, (65). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-30>

16. 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).

17. Небезпека використання аутстафінгу в Україні, 25.06.2019. URL: [https://biz.ligazakon.net/analytics/187199\\_nebezpeka-vikoristannya-autstafngu-v-ukran](https://biz.ligazakon.net/analytics/187199_nebezpeka-vikoristannya-autstafngu-v-ukran)

18. Шаповал В. А., Літвінов Ю. І. Стратегічне управління стартапами в контексті місцевого економічного розвитку. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2023 №2 (82). 176-185. DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/82.176>

19. Терехов Є. В., Шаповал В. А., Літвінов Ю. І. Ресурсний менеджмент індустріальних регіонів (Resource management of industrial regions). *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. №2 (74). С. 145-153. Режим доступу: DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/74.145>, [https://ev.nmu.org.ua/docs/2021/2/EV20212\\_145-153.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2021/2/EV20212_145-153.pdf)

20. Людський чинник в процесі стратегічного управління розвитком об'єднаних територіальних громад / В.А. Шаповал, О.Г. Вагонова, С.М. Ісіков // *Держава та регіони. Серія: Державне управління*, 2019, №3 (67). С.171-176. DOI: <https://doi.org/10.32840/1813-3401-2019-3-31>

21. Шаповал В.А., Літвінов Ю.І. Узгодження економічних інтересів територіальної громади та місцевого гірничодобувного бізнесу // *Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету*, 2019. № 4 (68). С. 164 -176. DOI: <https://doi.org/10.33271/ev/68.164>

22. Вагонова О.Г. Бізнес-освіта як чинник імплементації економіки знань / О.Г. Вагонова, О.В. Горпинич, В.А. Шаповал // *Економічний вісник Національного гірничого університету*. – Дніпро: ДВНЗ «НГУ», 2017. – №3(59). – С. 142-154 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://ev.nmu.org.ua/docs/2017/3/EV20173\\_142-154.pdf](http://ev.nmu.org.ua/docs/2017/3/EV20173_142-154.pdf)

23. Стратегія підприємницького використання відновлених земель: міжнародний досвід економічного розвитку місцевих громад / В.А. Шаповал, Т.М. Мормуль // *Економічний вісник Національного гірничого університету*. – Дніпро: ДВНЗ «НГУ», 2018. – №1(61). – С. 181-193 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2018/1/EV20181\\_181-193.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2018/1/EV20181_181-193.pdf)

#### Нормативні документи

24. 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)

25. Закон України «Про державно-приватне партнерство. URI: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>

26. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

27. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

28. Кодекс України з процедур банкрутства. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>

29. Закон України «Про акціонерні товариства» . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>

30. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю»  
. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>
31. Модельний статут товариства з обмеженою відповідальністю. URL:  
<https://nais.gov.ua/files/general/2023/07/27/20230727171344-29.pdf>
32. Закон України «Про державно-приватне партнерство». URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>