

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО»

Лектор курсу			Сукурова Наталя Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та соціальних технологій		Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle		e-mail: epst_2017@ukr.net ; сторінка курсу в Moodle – http://dl.dut.edu.ua/course/view.php?id=1198	
Галузь знань			05 Соціальні та поведінкові науки		Рівень вищої освіти		бакалавр	
Спеціальність			051 Економіка		Семестр		5	
Освітня програма			Економіка		Тип дисципліни		Вибіркова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	
	5	150	24	-	28	-	98	

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Мета курсу:	формування у студентів компетентностей виявлення й оцінки можливостей успішного розвитку підприємств шляхом формування й участі в економічних партнерствах різних типів і різновидів.
--------------------	---

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Професійні компетентності (ПК)
	ПК8 Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН7 Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.
ПРН11 Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.
ПРН18 Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
Розділ 1 «Теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування економічних партнерств»			
Тема 1. <i>Економічне партнерства у стратегічному розвитку підприємств</i> Знати: поняття стратегічного партнерства підприємств; сутність та класифікацію відносин економічних партнерів; сфери стратегічного партнерства; аспекти діяльності стратегічного	Лекція 1	5,5*	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 1		Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання

<p>партнера. Вміти: виявляти і досліджувати множинність аспектів здійснення стратегічної взаємодії підприємств; визначати умови здійснення системи внутрішніх чинників, що зумовлюють доцільність партнерства; оцінювати організаційну готовність підприємства до формування партнерських відносин. Формування компетенцій: ПК8 Результати навчання: ПРН7, ПРН11, ПРН18 Рекомендовані джерела: 3–8</p>			<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни</p>
<p>Тема 2. Типологія економічних партнерств Знати: цілі і мотиви формування стратегічних економічних партнерств; етапи формування партнерства; основні типи стратегічних партнерств; особливості формування стратегічних партнерств. Вміти: визначати вплив економічного партнерства на конкурентну позицію підприємства-учасника, його ділову репутацію та ринкову вартість. Формування компетенцій: ПК8 Результати навчання: ПРН7, ПРН11, ПРН18 Рекомендовані джерела: 5-8</p>	<p>Лекція 2</p> <p>Практичне заняття 2</p> <p>Лекція 3</p> <p>Практичне заняття 3</p>	<p>5,5*</p>	<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання</p> <p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни</p> <p>Тестування, навчальна дискусія, кейс-метод</p>
<p>Тема 3. Економічне партнерство на основі франчайзингу Знати: категорійний апарат франчайзингових взаємовідносин; суб'єкти франчайзингу; види франчайзингу; переваги та недоліки франчайзингу; види франчайзингових систем. Вміти: визначати особливості реалізації певної франчайзингової системи підприємства; розробляти економічні та організаційні аспекти формування франчайзингових відносин; визначати фактори впливу на ефективність здійснення франчайзингу. Формування компетенцій: ПК8 Результати навчання: ПРН7, ПРН11, ПРН18 Рекомендовані джерела: 4-8</p>	<p>Лекція 4</p> <p>Практичне заняття 4</p> <p>Лекція 5</p> <p>Практичне заняття 5</p>	<p>5,5*</p>	<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Мозковий шторм, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання</p> <p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни</p> <p>Круглий стіл на тему: «Переваги та недоліки франчайзингових угод»</p>
<p>Тема 4. Економічне партнерство на основі аутсорсингу Знати: форми та види аутсорсингу; сфери застосування аутсорсингу; переваги аутсорсингу при здійсненні економічного партнерства; аутсорсинг інформаційних технологій. Вміти: формувати стратегічний профіль підприємства, структурувати</p>	<p>Лекція 6</p> <p>Практичне заняття 6</p>	<p>5,5*</p>	<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання</p>

<p>функції та бізнес-процеси підприємства, обирати економічного партнера, що надає послуги аутсорсингу.</p> <p>Формування компетенцій: ПК8</p> <p>Результати навчання: ПРН7, ПРН11, ПРН18</p> <p>Рекомендовані джерела: 4-8</p>	Лекція 7		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 7		Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
			Проведення модульного контролю № 1 «Теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування економічних партнерств»
<p>Тема 1. Економічне партнерства у стратегічному розвитку підприємств</p> <p>Тема 2. Типологія економічних партнерств</p> <p>Тема 3. Економічне партнерство на основі франчайзингу</p> <p>Тема 4. Економічне партнерство на основі аутсорсингу</p>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> 1. Система внутрішніх факторів, що зумовлюють доцільність партнерства. 2. Сутність та класифікація відносин стратегічних партнерів. 3. Класифікаційні ознаки відносин стратегічних партнерів. 4. Умови успішності стратегічних партнерств. 5. Порівняльна характеристика мезо- та макрорівнів стратегічного партнерства. 6. Класифікація сфер стратегічного партнерства. 7. Сфери відносин стратегічних партнерств на макрорівні. 8. Сфери відносин стратегічних партнерств на мезорівні. 9. Оцінка аспектів діяльності потенційного стратегічного партнера. 10. Економічні та організаційні аспекти формування франчайзингових відносин 11. Переваги та недоліки участі у відносинах франчайзингу 12. Види та особливості формування франчайзингових систем підприємств 13. Виникнення та розвиток аутсорсингу 14. Сфери застосування аутсорсингу 15. Переваги аутсорсингу при здійсненні стратегічного партнерства.
Розділ 2 «Бізнес-формати економічних партнерств»			
<p>Тема 5. Стратегічні альянси</p> <p>Знати: категорійний апарат взаємовідносин у стратегічному партнерстві; види стратегічних альянсів; переваги та недоліки стратегічних альянсів; алгоритм створення стратегічних альянсів.</p> <p>Вміти: визначати залежність результатів діяльності стратегічних альянсів від типу партнерства, розробляти стратегію розвитку стратегічних альянсів; визначати особливості функціонування стратегічних альянсів на ринках,</p>	Лекція 8	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 8		Мозковий шторм, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 9		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
			Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни

<p>що розвиваються. <u>Формування компетенцій:</u> ПК8 <u>Результати навчання:</u> ПРН7, ПРН11, ПРН18 <u>Рекомендовані джерела:</u> 1–8</p>			Тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
<p>Тема 6. Віртуальні, мережеві та оболонкові підприємства <u>Знати:</u> схему віртуальної структури підприємства; типологію організаційних форм мережевих організацій; переваги та ризики створення віртуального, мережевого, оболонкового підприємства. <u>Вміти:</u> організувати стратегічний профіль віртуального підприємства, структурувати функції та бізнес-процеси мережевого підприємства, обирати стратегічних партнерів до оболонкового підприємства. <u>Формування компетенцій:</u> ПК8 <u>Результати навчання:</u> ПРН7, ПРН11, ПРН18 <u>Рекомендовані джерела:</u> 6–8</p>	Лекція 9	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 10		Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 11		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<p>Тема 7. Злиття та поглинання підприємств <u>Знати:</u> сутність та основні причини злиття та поглинання підприємств, етапи злиття та поглинання як форми економічного партнерства. <u>Вміти:</u> визначати стратегію злиття та поглинання, оцінювати ризики при злитті та поглинанні, визначати фактори підвищення результативності об'єднуючих угод. <u>Формування компетенцій:</u> ПК8 <u>Результати навчання:</u> ПРН7, ПРН11, ПРН18 <u>Рекомендовані джерела:</u> 1–8</p>	Лекція 10	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
			Усне опитування, навчальна дискусія, кейс-метод
	Практичне заняття 12		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни Тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
<p>Тема 8. Кластерна форма організації бізнесу <u>Знати:</u> кластерні об'єднання, систематизація та структуризація кластерів, кластерний проект. <u>Вміти:</u> розробляти стратегії розвитку кластерів, визначати організаційно-правові форми для формування кластерів та кластерних проектів. <u>Формування компетенцій:</u> ПК8 <u>Результати навчання:</u> ПРН7, ПРН11, ПРН18 <u>Рекомендовані джерела:</u> 3–8</p>	Лекція 11	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 13		Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
			Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни

			Круглий стіл на тему: «Організація кластерів як сучасна форма економічного партнерства»
<p>Тема 9. Ефективність стратегічного партнерства Знати: поняття синергії, ефективність створення та функціонування стратегічного партнерства, критерії ефективності створення та функціонування стратегічного партнерства. Вміти: Визначати ефективність створення та функціонування стратегічного партнерства. Формування компетенцій: ПК8 Результати навчання: ПРН7, ПРН11, ПРН18 Рекомендовані джерела: 1-8</p>	Лекція 12	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 14		Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, вирішення практичних задач
			Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
			Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
			Проведення модульного контролю № 2 «Бізнес-формати економічних партнерств»
<p>Тема 5. Стратегічні альянси Тема 6. Віртуальні, мережеві та оболонкові підприємства Тема 7. Злиття та поглинання підприємств Тема 8. Кластерна форма організації бізнесу Тема 9 Ефективність стратегічного партнерства</p>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> 1. Залежність результатів діяльності стратегічних альянсів від типу партнерства 2. Особливості функціонування стратегічних альянсів на ринках, що розвиваються. 3. Стратегія успішного розвитку стратегічних альянсів. 4. Особливості формування віртуального партнерства 5. Переваги та ризики створення віртуального підприємства. 6. Розробка стратегії розвитку віртуального підприємства. 7. Сутність та особливості функціонування мережевих організацій. 8. Особливості функціонування оболонкових фірм. 9. Фактори підвищення результативності об'єднуючих угод. 10. Прогнозування ефектів від злиття та поглинання 11. Оцінка ризиків при злитті та поглинанні. 12. Особливості формування партнерств підприємств на основі кластерів. 13. Стратегії розвитку кластерів 14. Організаційно-правові форми для формування кластерів та кластерних проектів. 15. Синергійний ефект стратегічної взаємодії підприємств. 16. Характеристика підходів до оцінки синергійного ефекту стратегічної взаємодії підприємств. 17. Способи вимірювання синергійного ефекту взаємодії партнерів.

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

- Мультимедійний проєктор;
- Комп'ютерний клас для проведення практичних занять.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Офіційний вебпортал парламенту України. Законодавство України [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
2. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] /Режим доступу: www.kmu.gov.ua
3. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
4. О.Б. Гевко, Н.М. Шведа. «Стратегічне управління». - 2016. URL: <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/96/view/2006>
5. Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. «Стратегічне управління». - 2011. URL: <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/96/view/1233>
6. В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко. «Стратегічне управління». - 2013. URL: <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/96/view/1226>
7. Гребешкова О.М. Стратегічні партнерства підприємств : навч. посіб. / О. М. Гребешкова, Г. В. Махова. — К. : КНЕУ, 2012. — 405 с. <https://www.ecwid.com/store/store1866015>
8. Морозова І.В., Чернова О.В. Стратегічні альянси як феномен глобальної економіки // Приазовський економічний вісник. №1(18), 2020. С. 14-19. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/1_18_ukr/5.pdf

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.
- Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.
- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

*КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання студентом 30 балів у сукупності за всіма темами дисципліни

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Робота на заняттях, у т.ч.:	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,55 бала
	• участь у експрес-опитуванні	за кожну правильну відповідь 0,25 бала
	• доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді), підготовка реферату	за кожну презентацію (реферат) максимум 3 бали
	• усне опитування, тестування, рішення практичних задач	за кожну правильну відповідь 0,5 бала

	<ul style="list-style-type: none"> • участь у навчальній дискусії, обговоренні ситуаційного завдання • участь у діловій грі 	за кожен правильну відповідь 2 бали
		за кожен участь 1 бал
РУБІЖНЕ ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ)	Модульний контроль № 1 «ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»	максимальна оцінка – 15 балів
	Модульний контроль № 2 «БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ»	максимальна оцінка – 15 балів
Додаткова оцінка	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських та Міжнародних конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.	Звільняється від заліку
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ Залік	Метою заліку є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. Залік проходить у письмовій формі.	30 балів

ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /затис в екзаменаційній відомості
90-100	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно / Зараховано (А)
82-89	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	Добре / Зараховано (В)
75-81	Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для	Добре / Зараховано (С)

	розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.	практичного використання викликають утруднення.	
64-74	Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / Зараховано (D)
60-63	Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	Середній Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни	Задовільно / Зараховано (E)
35-59	Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня.	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється
1-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі заліку.	Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не представляється