

Код та назва дисципліни укр. мовою / Назва дисципліни англ. мовою	1-D3-073-2-10 Організація міжнародного бізнес-партнерства / Organization of international business partnerships
Рекомендується для галузі знань	<i>Для спеціальностей усіх галузей знань</i>
Кафедра (зазначати повну назву кафедри)	Маркетингу та міжнародного менеджменту
П.І.П. НПП (за можливості)	
Рівень ВО	перший (бакалаврський) рівень
Курс, семестр (в якому буде викладатись) ³	2-4 курси
Мова викладання	українська
Пререквізити (передумови вивчення дисципліни) ¹	Базові знання з менеджменту
Чому це цікаво/треба вивчати	Вивчення дисципліни надає унікальну можливість долучитись до світової практики об'єднання ресурсів та розділення обов'язків у міжнародній діяльності. Кожен з партнерів має можливість займатися тим, що йому цікаво та підсилувати цим спільний бізнес. Це дозволяє бути більш ефективними та розвиватися набагато швидше, ніж підприємці-одинаки.
Перелік тем з дисципліни	1. Природа і типологія міжнародного бізнес-партнерства. 2. Етапи інтернаціоналізації компанії: непрямий і прямий експорт. 3. Пошук і оцінка міжнародних партнерів: критерії сумісності. 4. Культурні аспекти міжнаціонального партнерства. 5. Укладання та реалізація міжнародних партнерських договорів. 6. Управління партнерськими відносинами: координація, довіра, спільні цілі. 7. Форми партнерства: стратегічні альянси, спільні підприємства, консорціуми. 8. Контрактне управління як форма міжнародної співпраці. 9. Франшиза та ліцензування: правові й організаційні аспекти партнерства. 10. Інтернет-магазин як інструмент партнерства в електронній комерції. 11. Виробнича точка за кордоном: локалізація діяльності. 12. Інвестиційне партнерство: пайова участь, інвестування в акції. 13. Ризики, конфлікти та юридичний супровід партнерства. 14. Інструменти оцінки ефективності міжнародної співпраці.
Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентність)	Здобувачі зможуть застосовувати основні підходи до організації міжнародного бізнес-партнерства у практичній діяльності, формувати ефективні партнерські стратегії та моделі співпраці, приймати обґрунтовані рішення щодо вибору форм партнерства, організовувати спільну роботу з іноземними партнерами, координувати виконання спільних завдань та реалізовувати управлінські функції в умовах крос-культурного середовища.
Очікувані результати навчання	Після завершення курсу здобувачі матимуть навички : обґрунтовувати доцільність вибору певної форми партнерства у міжнародному контексті; розробляти і реалізовувати бізнес-моделі, засновані на франшизі, ліцензуванні, експорті, спільних підприємствах тощо; будувати довгострокові взаємовигідні відносини з іноземними партнерами; управляти процесом інтернаціоналізації компанії через партнерські канали; оцінювати ризики й ефективність міжнародної співпраці.
Інформаційне забезпечення	Робоча програма дисципліни, електронний конспект лекцій. Міжнародні стандарти (OECD, ICC, WIPO, UNCITRAL). Підручники з міжнародного бізнесу, франчайзингу, ліцензування та контрактного менеджменту. Бізнес-кейси міжнародних компаній (Harvard Business Publishing, McKinsey & Company).

	Професійні бази даних: Scopus, Emerald, JSTOR, Statista. Електронні платформи франчайзингу, біржі експорту, бізнес-асоціації (Eurochambres, Franchise Direct, UNCTAD). Власні презентації викладача, онлайн-ресурси (Coursera, EdX)
Види навчальних занять (лекції, практичні, семінарські, лабораторні заняття тощо)	Лекції, практичні заняття, семінари, мінікейс-аналіз
Вид семестрового контролю	Диференційований залік
Максимальна кількість здобувачів	Без обмежень

Декан факультету

Тетяна ГРИНЬКО