

Освітній компонент (ОК)	Вибірковий ОК № 1.2 «Міжнародне бізнес-партнерство: стратегії та моделі співпраці»
Рівень ВО	Магістр
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	Економіка та міжнародні економічні відносини / Міжнародні економічні відносини
Форма навчання	Денна
Курс, семестр, протяжність	1 курс, 1 семестр, односеместровий
Семестровий контроль	Залік
Обсяг годин (усього: з них лекції/практичні)	120 (10/14), 4 кредити
Мова викладання	Українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Міжнародних економічних відносин та управління проєктами
Автор курсу	Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин та управління проєктами Лугова Марина Сергіївна
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Базові знання з міжнародних економічних відносин, економіки та міжнародного бізнесу. Загальне розуміння зовнішньоекономічної діяльності. Навички академічного письма та аналітичного мислення
Що буде вивчатися	Типи міжнародних бізнес-партнерств (стратегічні альянси, франчайзинг, ліцензування, СП, консорціуми). Стратегії інтернаціоналізації бізнесу через партнерство. Правове регулювання партнерських відносин. Управління партнерськими проєктами. Міжкультурні аспекти співпраці. Ризики, конфлікти та механізми їх розв'язання
Чому це цікаво/треба вивчати	Ефективне міжнародне партнерство є ключем до розширення ринків, підвищення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку. Бізнес рідко діє поодиночі – більшість успішних міжнародних проєктів реалізується в партнерстві. Курс спрямований на формування знань і практичних навичок у сфері організації, управління та розвитку міжнародних бізнес-партнерств. Розглядаються сучасні моделі співпраці між компаніями та організаціями різних країн – від стратегічних альянсів до франчайзингу, спільних підприємств та консорціумів.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Класифікувати та порівнювати різні моделі міжнародного партнерства. Аналізувати вигоди та ризики співпраці з іноземними компаніями. Розробляти базову стратегію міжнародного партнерства для компанії. Враховувати міжкультурні фактори у переговорах і комунікації. Застосовувати правові підходи до оформлення партнерських відносин.
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	Розробляти стратегічне бачення виходу бізнесу на міжнародні ринки. Брати участь у створенні, розвитку та супроводі міжнародних бізнес-партнерств. Проводити переговори та укладати партнерські угоди. Консультувати підприємства щодо вибору форм співпраці. Застосовувати міжкультурні компетентності у глобальному бізнес-середовищі.

