

ЗАДАНИЕ 1. Понятие и сущность партнерских связей

1.1. Дайте определение:

это совокупность прав и обязанностей, возникающих между предпринимателем и его партнёрами по общему бизнесу, закрепляемых в договорах (контрактах), а также стратегические союзы, где стороны объединяют ресурсы, знания и ответственность для достижения общих целей (запуск нового продукта, выход на новый рынок и т.д.) .

1.2. Заполните таблицу «Значение партнерских связей для предпринимательства»:

Цель партнерства	Суть
1. Доступ к новым рынкам	...
2. Доступ к инновациям	...
3. Оптимизация издержек	...
4. Повышение гибкости бизнеса	...
5. Распределение рисков	...

ЗАДАНИЕ 2. Классификация партнерских связей

2.1. Соотнесите тип партнерских связей и его характеристику:

Тип партнерских связей	Характеристика
1. Формальные партнёрские связи	А. Союзы, создаваемые в основном мелкими организациями, где личные отношения заменяют юридические формальности
2. Неформальные партнёрские связи	Б. Долгосрочное соглашение между двумя или более самостоятельными предприятиями для достижения общих целей в области сбыта, НИОКР, производства или технологического развития
3. Стратегический альянс	В. Отношения, закреплённые в договорах, функционирующие на основе норм, стандартов, прав и обязанностей
4. Консорциум	Г. Временное объединение предприятий для реализации крупного проекта, которое после завершения проекта распускается
5. Кластер	Д. Географически сконцентрированная группа взаимосвязанных компаний и организаций, действующих в определённой сфере

ЗАДАНИЕ 3. Партнерства крупного и малого бизнеса

3.1. Заполните таблицу «Формы партнерства крупного и малого бизнеса»:

Форма	Суть	Пример
1. Субподрядная система	...	...
2. Франчайзинг	...	...
3. Лизинг	...	...

Форма	Суть	Пример
4. Венчурное предпринимательство	...	...
5. Платформенные решения (маркетплейсы)	...	...

ЗАДАНИЕ 4. Современные тенденции в партнерских отношениях

4.1. Соотнесите модель развития партнерских отношений и её характеристику:

Модель	Характеристика
1. Коммерческая модель	А. Глубокая интеграция продуктов, совместные НИОКР, создание гибридных решений
2. Коммерческо-технологическая модель	Б. Взаимные продажи, совместные акции и разделение ответственности

4.2. В чем отличие современного подхода к партнерству от подхода прошлых лет?

ЗАДАНИЕ 5. Государственно-частное партнерство (ГЧП)

5.1. Дайте определение:

_____ — это форма сотрудничества между государством и бизнесом для реализации социально значимых проектов (строительство дорог, мостов, социальной инфраструктуры), когда риски и ресурсы распределяются между публичным и частным партнёрами.

5.2. Приведите 3 примера проектов ГЧП:

1. ...
 2. ...
 3. ...
-

ЗАДАНИЕ 6. Управление партнерскими отношениями (стадиальный подход)

6.1. Расположите стадии развития партнерских отношений в правильной последовательности:

- Зарождение
 - Завершающая стадия
 - Развитие
 - Зрелость
-

ЗАДАНИЕ 7. Практический кейс

Ситуация: Небольшая IT-компания разработала программное обеспечение для автоматизации складов. Она хочет выйти на рынок, но не имеет ресурсов для масштабного маркетинга и продаж. Крупный логистический оператор предлагает партнерство: включить ПО в свой пакет услуг и продвигать его своим клиентам в обмен на комиссию с продаж.

Вопросы:

1. Какой тип партнерства предлагается?.
 2. Какие выгоды получает IT-компания?.
 3. Какие риски существуют для IT-компания?.
 4. Что должно быть закреплено в договоре партнерства?.
-

ЗАДАНИЕ 8. Тест на понимание темы (Верно/Неверно)

Утверждение	Верно/Неверно
1. Партнерские связи всегда оформляются только формальным договором	...
2. Стратегический альянс предполагает полное слияние компаний	...
3. Франчайзинг — это форма партнерства крупного и малого бизнеса	...
4. Консорциум создается на длительный срок	...
5. Кластер — это географически сконцентрированная группа компаний	...
