

Zorganizowane formy współpracy przedsiębiorstw

WZ

Zarządzanie i inżynieria produkcji

Studia I stopnia o profilu:

A ■

P □



Przedmiot: Zorganizowane formy współpracy przedsiębiorstw		Kod przedmiotu ZIP 1 N 07 70-0_0
Status przedmiotu:		Przedmiot obieralny
Język wykładowy:		Język polski
Rok: III		Semestr: VI
Nazwa specjalności:	Techniczno-ekonomiczne zarządzanie środkami produkcji	
Rodzaj zajęć i liczba godzin:	Studia niestacjonarne	
Wykład	20	
Ćwiczenia	20	
Laboratorium	-	
Projekt	-	
Liczba punktów ECTS:	5	

Cel przedmiotu	
C1	Zapoznanie studenta z formami nawiązywania współpracy przez przedsiębiorstwa, ich wadami i zaletami, warunkami stosowania.
C2	Przygotowanie studenta do tworzenia związków kooperacyjnych przedsiębiorstw
C3	Przygotowanie studenta do zarządzania w ramach zorganizowanych form przedsiębiorstw

Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności i innych kompetencji	
1	Student definiuje podstawowe pojęcia ekonomiczne, z zakresu zarządzania

Efekty kształcenia	
	W zakresie wiedzy:
EK 1	Student rozpoznaje zorganizowane formy współpracy przedsiębiorstw
	W zakresie umiejętności:
EK2	Student projektuje związki kooperacyjne przedsiębiorstw
EK3	Student tworzy profil kooperanta
EK4	Student wyszukuje cele współpracy w ramach związków kooperacyjnych
	W zakresie kompetencji społecznych:
EK5	Student jest świadomy korzyści i niekorzyści płynących ze współpracy przedsiębiorstwa w ramach różnych form kooperacji

Treści programowe przedmiotu		
Forma zajęć – wykłady		
	Treści programowe	Liczba godzin
W1	Istota współpracy podmiotów gospodarczych. Rynkowe uwarunkowania współpracy przedsiębiorstw i motywy podejmowania współpracy.	1
W2	Formy i rodzaje współpracy podmiotów gospodarczych (współpraca przedsiębiorstw konkurencyjnych, niekonkurencyjnych, formy organizacyjno-prawne konstytuujące fundamenty współpracy, formy współpracy msp oraz msp i instytucjami otoczenia biznesu w kontekście podnoszenia innowacyjności, pozostałe klasyfikacje współpracy).	3
W3	Podstawy tworzenia zorganizowanej formy współpracy (wybór strategicznych opcji rozwojowych przedsiębiorstwa, procedura doboru przedsiębiorstwa partnerskiego do współpracy, proces negocjowania umowy	4

	partnerskiej, zmiany w strukturze organizacyjnej partnerów).	
W4	Zarządzanie porozumieniem między przedsiębiorstwami (zarządzanie fazami cyklu życia zorganizowanej formy współpracy, zarządzanie zasobami pracy w ramach zorganizowanej współpracy, zarządzanie transferem wiedzy w ramach współpracy zorganizowanej, miejsce i rola menedżera aliansu strategicznego w procesie zarządzania sojuszem przedsiębiorstw).	4
W5	Sieci jako zorganizowane forma współpracy przedsiębiorstw (pojęcia i cech organizacji sieciowej, typologia organizacji sieciowych, struktury organizacji sieciowych, znaczenie i uwarunkowania i motywy rozwoju organizacji sieciowych).	2
W6	Klasy jako organizacja sieciowa oparta na współpracy (istota i korzyści struktury klasowej, mapowanie powiązań w ramach klastra, proces tworzenia struktury organizacyjno funkcjonalnej klastra - elementy klastra i ich kształtowanie, rodzaje klastrów, fazy i czynniki rozwoju klastrów, zarządzanie rozwojem klastra).	4
W7	Joint-ventures jako zorganizowana forma współpracy przedsiębiorstw (charakterystyczne cechy spółek w formie joint ventures, przesłanki wyboru joint-venture jako formy współpracy, klasyfikacja spółek joint-venture, joint-venture a proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa).	2
	Suma godzin:	20
Forma zajęć – ćwiczenia		
	Treści programowe	Liczba godzin
ĆW1	Podjęcie w przedsiębiorstwie decyzji o podjęciu współpracy z innym przedsiębiorstwem	3
ĆW2	Warunki wyboru formy współpracy	3
ĆW3	Tworzenie profilu kooperanta	2
ĆW4	Procedura doboru przedsiębiorstwa partnerskiego do współpracy (Ewaluacja kandydatów, wybór partnera, macierz tworzenia współpracy z uwagi na dopasowanie strategiczne i kulturowe partnerów)	6
ĆW5	Negocjowanie warunków współpracy w ramach umowy partnerskiej	2
ĆW6	Wspólne poszukiwanie celów przedsiębiorstw partnerskich w aliansie strategicznym	2
W7	Określanie profilu menedżera aliansu	2
	Suma godzin:	20

Narzędzia dydaktyczne	
1	Podręczniki akademickie i materiały pomocnicze
2	Prezentacje przy wykorzystaniu projektora
3	Case study

Sposoby oceny	
Ocena formująca	
F1	Wykonywanie prac praktycznych w trakcie zajęć ćwiczeniowych
Ocena podsumowująca	
P1	Test w formie pisemnej

Obciążenie pracą studenta	
Forma aktywności	Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe z wykładowcą, realizowane w formie zajęć dydaktycznych – łączna liczba godzin w semestrze	40
Przygotowanie się do zajęć – łączna liczba godzin w semestrze	85
Suma	125
Sumaryczna liczba punktów ECTS dla przedmiotu	5

Literatura podstawowa i uzupełniająca

1	Drewniak R., Rozwój przedsiębiorstw poprzez alians strategiczny, Cele i uwarunkowania w praktyce polskiej, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2004.
2	Cygler J., Alianse strategiczne, Diffin, Warszawa 2002.
3	Popławski W., Sudolska A., Zastępowski M., Współpraca przedsiębiorstw w Polsce w procesie budowania ich potencjału innowacyjnego, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2008.
4	Lachowicz S. (red.), Komunikacja wewnętrzna w organizacjach sieciowych, Politechnika Łódzka, Łódź 2008.
5	Górzyński M., Pander W., Koć M. Tworzenie związków kooperacyjnych między MSP oraz MSP i instytucjami otoczenia biznesu, Polska Agencja Rozwoju Przemysłu, Warszawa 2006.
6	Barczak B. Bartusik K. Kozina A., Modele strukturalne organizacji uczącej się, [w:] Stabyra A. (red.), Doskonalenie struktur organizacyjnych przedsiębiorstw w gospodarce opartej na wiedzy, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009.
7	Palmen L., Baron M., Przewodnik dla animatorów klastrowych w Polsce, Wydanie II zaktualizowane, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011.
8	Szajna W. (red.), Jak stworzyć klastr, Wydanie II rozszerzone, Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie, Rzeszów 2011.

Macierz efektów kształcenia					
Efekt kształcenia	Odniesienie danego efektu kształcenia do efektów zdefiniowanych dla całego programu (PEK)	Cele przedmiotu	Treści programowe	Narzędzia dydaktyczne	Sposób oceny
EK 1	ZIP1A_W12+++	C1	W1, W2, W5, W6, W7, ĆW1	1,2,3	F1, P1
EK 2	ZIP1A_U23 ++ ZIP1A_U27+++	C2	W3,W4, ĆW3,ĆW4, ĆW5,ĆW6	1,2,3	F1, P1
EK 3	ZIP1A_U24 + ZIP1A_U27++ ZIP1A_U27++	C3	W3, ĆW3	1,2,3	F1, P1
EK 4	ZIP1A_U24++	C1,C3	W1, ĆW6	1,2,3	F1, P1
EK 5	ZIP1A_K08++	C1,C2,C3	W2, W5, W6, W7, ĆW1, ĆW2	1,2,3	F1, P1

Formy oceny – szczegóły				
	Na ocenę 2 (ndst)	Na ocenę 3 (dst)	Na ocenę 4 (db)	Na ocenę 5 (bdb)
EK1	Student nie potrafi wymienić form współpracy przedsiębiorstw	Student potrafi wymienić niektóre formy współpracy i opisać niektóre z nich	Student potrafi wymienić większość form współpracy przedsiębiorstw i opisać większość z nich	Student potrafi wymienić i opisać niemal wszystkie formy współpracy przedsiębiorstw, prawidłowo przypisuje nazwy związków kooperacyjnych do konkretnych związków kooperacyjnych
EK2	Student nie potrafi podjąć decyzji o utworzeniu związku kooperacyjnego i wybrać formy współpracy adekwatnej do konkretnej potrzeby kooperacyjnej	Student potrafi podjąć decyzję o utworzeniu związku kooperacyjnego, dokonać wyboru formy współpracy	Student potrafi podjąć decyzję o utworzeniu związku kooperacyjnego, dokonać ewaluacji kandydatów do współpracy, zaproponować zmian w strukturze organizacyjnej partnerów	Student potrafi podjąć decyzję o utworzeniu związku kooperacyjnego, dokonać ewaluacji kandydatów do współpracy i wybrać partnera, zaproponować zmian w strukturze organizacyjnej partnerów, dokonać wyboru menedżera aliansu, wymienienia sposoby tworzenia

				warunków pracy w aliansie strategicznym
EK3	Student nie potrafi opisać procedury doboru przedsiębiorstwa partnerskiego	Student potrafi opisać procedurę doboru przedsiębiorstwa partnerskiego do współpracy	Student potrafi opisać procedurę doboru przedsiębiorstwa partnerskiego do współpracy i dokonać analizy potencjalnego przedsiębiorstwa partnerskiego	Student opisuje procedurę doboru przedsiębiorstwa partnerskiego do współpracy i potrafi ją zastosować w praktyce, prawidłowo analizuje potencjalne przedsiębiorstwa partnerskie, wymienia i stosuje kryteria doboru kooperanta stosowne do formy powiązania kooperacyjnego
EK4	Student nie potrafi wskazać celów współpracy	Student wyznacza prawidłowo większość celów współpracy w oparciu o niesamodzielną analizę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa,	Student wyznacza zdecydowaną większość celów współpracy w oparciu o samodzielną analizę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa;	Student wyznacza cele współpracy w oparciu o analizę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa; potrafi ocenić oczekiwane korzyści strategiczne płynące z określonego rodzaju współpracy i dobiera rodzaj współpracy adekwatny do wyznaczonych celów
EK5	Student nie zna korzyści i niekorzyści płynących z różnych form współpracy, ma problemy z przypisaniem określonych korzyści i niekorzyści do poszczególnych form współpracy przedsiębiorstw	Student potrafi wymienić korzyści i niekorzyści tylko niektórych form współpracy przedsiębiorstw	Student potrafi wskazać korzyści i niekorzyści większości form współpracy przedsiębiorstw	Student potrafi wymienić korzyści i niekorzyści poszczególnych form współpracy; potrafi analizując te korzyści i niekorzyści wskazać formę współpracy adekwatną do konkretnej potrzeby kooperacyjnej przedsiębiorstwa

Autor programu:	Dr inż. Tomasz Żminda
Adres e-mail:	t.zminda@pollub.pl
Jednostka organizacyjna:	Katedra Ekonomii i Zarządzania Gospodarką, Wydział Zarządzania PL
Osoba, osoby prowadzące:	Dr inż. Tomasz Żminda