

УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ



СИЛАБУС навчальної дисципліни «МИСТЕЦТВО УКЛАДАННЯ БІЗНЕС-УГОД»

Статус дисципліни	Вибіркова дисципліна циклу загально-університетського каталогу
Код та назва спеціальності та спеціалізації (за наявності)	Усі спеціальності
Назва освітньої програми	
Освітній ступінь	Перший (бакалаврський)
Обсяг дисципліни (кредитів ЄКТС)	4 кредити ЄКТС (120 академічних годин)
Терміни вивчення дисципліни	8 семестр, 1 чверть (8.1)
Назва кафедри, яка викладає дисципліну, аббревіатурне позначення	Кафедра економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня (ЕП)
Мова викладання	Українська
Лектор (викладач(и))	 Канд. екон. наук, доцент ПЕДЬКО АНДРІЙ БОРИСОВИЧ a.b.pedko@ust.edu.ua https://nmetau.edu.ua/ua/mdiv/i2028/p-2/e1158 ННІ ДМетІ, пр. Науки, 4, кім. 350, тел. +38 050 575-98-80
Передумови вивчення дисципліни	Знання з економіки підприємства, підприємницької діяльності та менеджменту, отримані на першому (бакалаврському) освітньому ступені
Мета навчальної дисципліни	Формування у студентів системи теоретичних знань та прикладних навичок щодо повного циклу укладання бізнес-угод (купівлі-продажу, спільних підприємств (Joint Ventures), злиттів і поглинань (M&A), інвестиційних угод), стратегій ведення переговорів у міжкультурному середовищі, а також здатності здійснювати юридичну та фінансову оцінку транзакцій з передачі активів чи прав власності.
Очікувані результати навчання	ОРН1 Розуміти етапи життєвого циклу бізнес-угоди та застосовувати відповідні інструменти на кожному з них ОРН2 Володіти методами «принципових переговорів» (Гарвардська модель), вміти розраховувати BATNA, ZOPA та ефективно управляти конфліктами інтересів ОРН3 Проводити експрес-оцінку вартості бізнесу (методи мультиплікаторів, DCF) та ідентифікувати ключові ризики в процесі Due Diligence ОРН4 Розробляти стратегії пост-договірної інтеграції (PMI) для досягнення синергії

Види та обсяг навчальної діяльності в академічних годинах

Денна форма освіти

Види навчальної діяльності	Усього	Семестри	
		2	
		8.1	8.2
Усього годин за навчальним планом	120	120	-
у тому числі:			
Аудиторні заняття	32	32	-
– лекції	16	16	-
– лабораторні роботи	-	-	-
– практичні заняття	16	16	-
– семінарські заняття	-	-	-
Самостійна робота	88	88	-
– підготовка до аудиторних занять	16	16	-
– виконання та захист курсової роботи	-	-	-
– виконання та захист індивідуальних завдань	-	-	-
– підготовка та складання екзамену	-	-	-
– підготовка до контрольних робіт	18	18	-
– опрацювання розділів, які не викладаються на лекціях	54	54	-
Форма семестрового контролю			Диф. залік

Заочна форма навчання

Види навчальної діяльності	Усього	Семестри	
		1	2
Усього годин за навчальним планом	120	-	120
у тому числі:			
Аудиторні заняття	16	-	16
– лекції	8	-	8
– лабораторні роботи	-	-	-
– практичні заняття	8	-	8
– семінарські заняття	-	-	-
Самостійна робота	104	-	104
– підготовка до аудиторних занять	8	-	8
– виконання та захист курсової роботи	-	-	-
– виконання та захист індивідуальних завдань	12	-	12
– опрацювання навчального матеріалу	66	-	66
– підготовка та складання екзамену	-	-	-
– підготовка та складання інших контрольних заходів	18	-	18
Форма семестрового контролю			Диф. залік

Зміст дисципліни

Розділ 1. Підготовка до укладання ділової угоди

Тема 1. Анатомія бізнес-угоди та роль посередників

Тема 2. Стратегія і тактика ділових перемовин

Розділ 2. Діагностика і культура бізнес-угод

Тема 3. Юридичний та фінансовий Due Diligence компанії.

Тема 4. Культура та етика у процесі ділових перемовин

	Розділ 3. Укладання бізнес-угоди: документація та фіналізація Тема 5. Структурування угоди та ключові умови. Тема 6. Конфлікти і тупики у ділових перемовинах. Розділ 4. Виконання бізнес-угоди, глобальні і національні кейси успішних угод Тема 7. Управління інтеграцією та виконання умов ділової угоди. Тема 8. Сучасні тенденції, глобальні і національні кейси успішних угод.
Контрольні заходи та критерії оцінювання	Оцінки розділів визначаються за 12-бальною шкалою згідно із затвердженими критеріями за результатами виконання контрольних робіт у розрахунково-тестовій формі. Семестрова оцінка формується як середнє арифметичне визначених за 12-бальною шкалою оцінок розділів (PO1, PO2, PO3 та PO4) з подальшим переведенням до 100-бальної шкали за визначеною методикою. Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни дорівнює семестровій оцінці. Форма контролю – диференційований залік
Політика викладання	Студент допускається до семестрового оцінювання за наявності позитивних оцінок (не нижче 4 балів за 12-бальною шкалою) з усіх розділів. Необхідною умовою отримання позитивної оцінки кожного розділу є відпрацювання практичних занять. Необхідною умовою отримання позитивної семестрової оцінки з дисципліни за заочною формою навчання є зарахування контрольної роботи, яка оцінюється «зараховано» / «не зараховано».
Засоби навчання	Не потребує спеціальних засобів навчання
Навчально-методичне забезпечення	Основна література 1. Фішер Р., Юрі В., Паттон Б. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій. - К.: Основи, 2019. 2. Мейер Е. Карта культурних відмінностей. Як люди думають, керують і досягають цілей у міжнародному середовищі. - Харків: Vivat, 2023. 3. DePamphilis D. Mergers, Acquisitions, and Other Restructuring Activities. - Academic Press, 10th Edition, 2019. 4. Розенбаум Дж., Перл Дж. Інвестиційна оцінка: інструменти та техніка оцінки вартості будь-якого активу. - К.: КНТ, 2020. 5. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури: Навч. посіб. / А.Б. Педько. – Київ: Центр учбової літератури, 2019. – 168 с. Допоміжна література 6. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах: Монографія. – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с. 7. Педько А.Б. Інтеграційні процеси в промисловості: історична ретроспекція і сучасний стан //

Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2008. – № 2. – С. 4-7.

8. Педько А.Б. Траст як ефективний інструмент управління бізнес-активами // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 15. – С. 276-281.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

9. Harvard Program on Negotiation (PON) – <https://www.pon.harvard.edu/>
10. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України – <https://amcu.gov.ua/>
11. Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (ІМАА) – <https://imaa-institute.org>

Ухвалено на засіданні кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня (Протокол № 6 від 13.11.2025 р.)

Зав. кафедри



Світлана ДОВБНЯ

