|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej** | | | | | | | | | | | | |
| **Kierunek studiów: Ekonomia** | | | | | | | | | | | | |
| **Moduł / przedmiot: Ekonomia menadżerska/Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw** | | | | | | | | | | | | |
| **Profil kształcenia: praktyczny** | | | | | | | | | | | | |
| **Poziom kształcenia: studia I stopnia** | | | | | | | | | | | | |
| **Liczba godzin w semestrze** | | 1 | | | | | 2 | | | | 3 | |
| I | | | II | | III | | IV | | **V** | VI |
| **Studia stacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e)\* | |  | | |  | |  | |  | | **14ćw** |  |
| **Studia niestacjonarne**  (w/ćw/lab/pr/e) | |  | | |  | |  | |  | | **14ćw** |  |
| **WYKŁADOWCA** | | Dr Włodzimierz Sroka | | | | | | | | | | |
| **FORMA ZAJĘĆ** | | ćwiczenia | | | | | | | | | | |
| **CELE PRZEDMIOTU** | | Zapoznanie słuchaczy z problematyką realizacji strategii fuzji i przejęć | | | | | | | | | | |
| **Efekt przedmiotowy** | **Odniesienie do efektów** | | | | | **Opis efektów kształcenia** | | | | **Sposób weryfikacji efektu** | | |
| kierunkowych | | | obszarowych | | Wiedza | | | | | | |
| EM\_W04  EM\_W06 | E\_W03  E\_W04  E\_W05  E\_W07  E\_W13  E\_W17 | | | S1P\_W02  S1P\_W03  S1P\_W05  S1P\_W04  S1P\_W07  S1P\_W09  S1P\_W11 | | rozumienie podstawowych sił i czynników mających wpływ na funkcjonowanie firmy w warunkach konkurencji globalnej, | | | | * dyskusja i pytania w trakcie zajęć, * test sprawdzający nabytą wiedzę. | | |
| EM\_W04  EM\_W06 | E\_W03  E\_W04  E\_W05  E\_W07  E\_W13  E\_W17 | | | S1P\_W02  S1P\_W03  S1P\_W05  S1P\_W04  S1P\_W07  S1P\_W09  S1P\_W11 | | rozumienie istoty przewagi konkurencyjnej firmy w oparciu o strategie rozwoju zewnętrznego (rozróżnianie pomiędzy różnymi strategiami rozwoju zewnętrznego). | | | | * dyskusja i pytania w trakcie zajęć, * test sprawdzający nabytą wiedzę. | | |
| Umiejętności | | | | | | | | | | | | |
| EM\_U03  EM\_U04  EM\_U05  EM\_U06 | E\_U06  E\_U10  E\_U19 | | | S1P\_U03  S1P\_U06 | | umiejętność realizacji strategii fuzji i/lub przejęcia, | | | | * przygotowanie i prezentacja projektu z zakresu budowy planu przejęcia firmy. | | |
| EM\_U03  EM\_U04  EM\_U05  EM\_U06 | E\_U06  E\_U10  E\_U19 | | | S1P\_U03  S1P\_U06 | | umiejętność dokonania wyboru między fuzją i/lub przejęciem a innymi strategiami rozwoju zewnętrznego firmy. | | | | * przygotowanie i prezentacja projektu z zakresu budowy planu przejęcia firmy. | | |
| Kompetencje społeczne | | | | | | | | | | | | |
| EM\_K01  EM\_K02 | E\_K03  E\_K04 | | | S1P\_K03 S1P\_K04 | | * świadomość konsekwencji zastosowania technik nieetycznych przy negocjowaniu fuzji i/lub przejęcia firmy. | | | | * Dyskusja podczas prezentacji projektu pozwalająca na ocenę przedmiotowych kompetencji | | |
| **Nakład pracy studenta (w godzinach dydaktycznych 1h dyd.=45 minut)\*\*** | | | | | | | | | | | | |
| **Stacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach = 14h  przygotowanie do ćwiczeń = 15h  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 21h  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  zaliczenie/egzamin = 2h  inne (określ jakie) =  **RAZEM: 52h**  **Liczba punktów ECTS: 2**  **w tym w ramach zajęć praktycznych: 2** | | | | | | | | **Niestacjonarne**  udział w wykładach =  udział w ćwiczeniach = 14h  przygotowanie do ćwiczeń = 15h  przygotowanie do wykładu =  przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 21h  realizacja zadań projektowych =  e-learning =  zaliczenie/egzamin = 2h  inne (określ jakie) =  **RAZEM: 52h**  **Liczba punktów ECTS: 2**  **w tym w ramach zajęć praktycznych: 2** | | | | |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | | | Podstawy marketingu  Podstawy zarządzania strategicznego | | | | | | | | | |
| **TREŚCI PRZEDMIOTU**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | | * Sposoby rozwoju firmy * Istota pojęcia i przesłanki tworzenia fuzji i przejęć * Klasyfikacje fuzji i przejęć * Motywy transakcji fuzji i przejęć * Fuzje i przejęcia w krajach wysoko rozwiniętych oraz w Polsce – analiza porównawcza * Fazy przejęcia firmy * Uczestnicy fuzji i przejęć * Wrogie przejęcia i metody obrony przed nimi * Pomiar efektywności fuzji i przejęć * Praktyczne przykłady realizacji fuzji i przejęć * Korporacje transnarodowe jako główni uczestnicy fuzji i przejęć | | | | | | | | | |
| **LITERATURA**  **OBOWIĄZKOWA** | | | P.J.Szczepankowski, Fuzje i przejęcia, PWN, Warszawa 2000  W.Frąckowiak (red.), Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 1998  W.Frąckowiak (red.), Fuzje i przejęcia, PWE, Warszawa 2009  A.Herdan (red.), Fuzje i przejęcia. Wybrane aspekty integracji, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 2008  D.Rankine, P.Howson, Przejęcia. Strategie i procedury, PWE, Warszawa 2008 | | | | | | | | | |
| **LITERATURA**  **UZUPEŁNIAJĄCA** | | | M.Romanowska, Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 2009 (wcześn. wydanie w 2004)  A.Szablewski (red.), Strategie wzrostu wartości firmy: studium przypadków, Poltext, Warszawa 2000  W.Sroka, Sieci aliansów. Budowa przewagi konkurencyjnej poprzez współpracę, PWE, Warszawa 2012 | | | | | | | | | |
| **METODY NAUCZANIA**  **(**z podziałem na  zajęcia w formie bezpośredniej i e-learning) | | | ćwiczenia | | | | | | | | | |
| **POMOCE NAUKOWE** | | | slajdy, komputer | | | | | | | | | |
| **PROJEKT**  **(o ile jest realizowany w ramach modułu zajęć)** | | | Nie dotyczy | | | | | | | | | |
| **SPOSÓB ZALICZENIA** | | | ćwiczenia – zaliczenie na ocenę | | | | | | | | | |
| **FORMA I WARUNKI ZALICZENIA** | | | Zaliczenie na ocenę w formie testu pisemnego.  warunkiem uzyskania zaliczenia jest zdobycie pozytywnej oceny ze wszystkich form zaliczenia przewidzianych w programie zajęć z uwzględnieniem kryteriów ilościowych oceniania określonych w Ramowym Systemie Ocen Studentów w Wyższej Szkole Biznesu w Dąbrowie Górniczej. | | | | | | | | | |