|  |
| --- |
| **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\_W04EM\_W06 | E\_W03E\_W04E\_W05E\_W07E\_W13E\_W17 | S1P\_W02S1P\_W03S1P\_W05S1P\_W04S1P\_W07S1P\_W09S1P\_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\_W04EM\_W06 | E\_W03E\_W04E\_W05E\_W07E\_W13E\_W17 | S1P\_W02S1P\_W03S1P\_W05S1P\_W04S1P\_W07S1P\_W09S1P\_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\_U03EM\_U04EM\_U05EM\_U06 | E\_U06E\_U10E\_U19 | S1P\_U03S1P\_U06 | umiejętność realizacji strategii fuzji i/lub przejęcia, | * przygotowanie i prezentacja projektu z zakresu budowy planu przejęcia firmy.
 |
| EM\_U03EM\_U04EM\_U05EM\_U06 | E\_U06E\_U10E\_U19 | S1P\_U03S1P\_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\_K01EM\_K02 | E\_K03E\_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 = 14hprzygotowanie do ćwiczeń = 15hprzygotowanie do wykładu = przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 21hrealizacja zadań projektowych = e-learning = zaliczenie/egzamin = 2hinne (określ jakie) = **RAZEM: 52h****Liczba punktów ECTS: 2****w tym w ramach zajęć praktycznych: 2** | **Niestacjonarne**udział w wykładach = udział w ćwiczeniach = 14hprzygotowanie do ćwiczeń = 15hprzygotowanie do wykładu = przygotowanie do egzaminu/zaliczenia = 21hrealizacja zadań projektowych = e-learning = zaliczenie/egzamin = 2hinne (określ jakie) = **RAZEM: 52h****Liczba punktów ECTS: 2****w tym w ramach zajęć praktycznych: 2** |
| **WARUNKI WSTĘPNE** | Podstawy marketinguPodstawy 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 2000W.Frąckowiak (red.), Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 1998W.Frąckowiak (red.), Fuzje i przejęcia, PWE, Warszawa 2009A.Herdan (red.), Fuzje i przejęcia. Wybrane aspekty integracji, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 2008D.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 2000W.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. |