

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	International Management: Investment strategies in emerging markets (Wykład), PG_00035729						
Kierunek studiów	International Business (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu			2025/2026		
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć					
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji			na uczelni		
Rok studiów	2	Język wykładowy			angielski brak		
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS			5.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia			zaliczenie		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Makroekonomii						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Przemysław Kulawczuk				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	30		0.0		0.0	30
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest uzupełnienie realizacji wybranych celów kształcenia w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych przewidzianych na kierunkach ekonomia i/lub międzynarodowe stosunki gospodarcze.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[IBMU2_K04] jest gotowy inspirować i organizować projekty na rzecz środowiska i międzynarodowej społeczności biznesowej, zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju	jest gotowy inspirować i organizować projekty wejścia na rynki wschodzące zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju	[SK5] realizacja zadania problemowego
	[IBMU2_K03] jest gotowy myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków; podejmuje wyzwania twórczego myślenia; nabywa odporności na niepowodzenia; ocenia ryzyka i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom	jest gotowy myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków; podejmuje wyzwania twórczego myślenia zwłaszcza w obszarze inwestycji zagranicznych na rynkach wschodzących	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_K06] jest gotowy przestrzegać i rozwijać zasady etyki zawodowej i społecznej odpowiedzialności biznesu, uwzględnia zmieniające się potrzeby społeczne, szanuje różnorodność opinii i kultur	jest gotowy przestrzegać i rozwijać zasady etyki zawodowej i społecznej odpowiedzialności biznesu, w tym w szczególności na rynkach wschodzących	[SK5] realizacja zadania problemowego
	[IBMU2_W09] zna i rozumie uwarunkowania prawne i kulturowe związane z biznesem międzynarodowym	zna i rozumie uwarunkowania prawne i kulturowe związane z biznesem międzynarodowym i potrafi je wykorzystać w pracy projektowej nad strategiami wejścia na rynki wschodzące	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_K05] jest gotowy samodzielnie identyfikować, diagnozować i rozwiązywać dylematy oraz alternatywne rozwiązania związane z biznesem międzynarodowym	jest gotowy samodzielnie identyfikować, diagnozować i rozwiązywać dylematy związane ze strategiami wejścia na rynki wschodzące	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_U03] potrafi trafnie dobierać i wykorzystywać źródła informacji o biznesie międzynarodowym, oceniać je, krytycznie analizować i kreatywnie interpretować oraz prezentować w nowatorski sposób	potrafi trafnie dobierać i wykorzystywać źródła informacji o biznesie międzynarodowym zwłaszcza w obszarze wejść na rynki zagraniczne	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[IBMU2_U08] potrafi kierować pracą zespołową, współpracować i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, pełniąc w nim wiodącą rolę	potrafi kierować pracą zespołową, współpracować i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, pełniąc w nim wiodącą rolę, przy pracy nad projektem zespołowym	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[IBMU2_U06] posiada umiejętności językowe z zakresu biznesu, które spełniają wymagania poziomu B2+ Europejskiego Systemu Opisu Kształcenia Językowego	posiada umiejętności językowe z zakresu biznesu, które spełniają wymagania poziomu B2+ co jest konieczne do przygotowania projektu oraz wygłoszenia prezentacji na temat wybranego rynku wchodzącego	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_W10] zna i rozumie kluczowe zagadnienia i teoretyczne aspekty zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku międzynarodowym oraz wybrane szczegółowe zagadnienia biznesu międzynarodowego	zna i rozumie kluczowe zagadnienia i teoretyczne aspekty zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku międzynarodowym w tym w szczególności w zakresie Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[IBMU2_U05] potrafi komunikować się w międzynarodowym i zróżnicowanym kulturowo środowisku, posługując się zaawansowaną terminologią z zakresu biznesu międzynarodowego	potrafi komunikować się w międzynarodowym i zróżnicowanym kulturowo środowisku, posługując się zaawansowaną terminologią z zakresu biznesu międzynarodowego zwłaszcza w obszarze Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[IBMU2_U07] potrafi przygotować prezentacje ustne na tematy gospodarcze i społeczne z wykorzystaniem specjalistycznych podejść teoretycznych dla zróżnicowanej publiczności, potrafi przygotować i poprowadzić debatę	potrafi przygotować prezentacje ustne na tematy związane ze strategiami wejścia na rynki wschodzące	[SU5] realizacja zadania problemowego

	<table><tr><th>Efekt kierunkowy</th><th>Efekt z przedmiotu</th><th>Sposób weryfikacji i oceny efektu</th></tr><tr><td>[IBMU2_W08] zna wybrane obszary funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa w środowisku międzynarodowym; rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w strukturach nowoczesnych przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym</td><td>zna wybrane obszary funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa w środowisku międzynarodowym; w tym w szczególności w obszarze Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych</td><td>[SW5] realizacja zadania problemowego</td></tr></table>	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu	[IBMU2_W08] zna wybrane obszary funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa w środowisku międzynarodowym; rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w strukturach nowoczesnych przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym	zna wybrane obszary funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa w środowisku międzynarodowym; w tym w szczególności w obszarze Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych	[SW5] realizacja zadania problemowego					
Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu										
[IBMU2_W08] zna wybrane obszary funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa w środowisku międzynarodowym; rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w strukturach nowoczesnych przedsiębiorstw działających na rynku międzynarodowym	zna wybrane obszary funkcjonowania nowoczesnego przedsiębiorstwa w środowisku międzynarodowym; w tym w szczególności w obszarze Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych	[SW5] realizacja zadania problemowego										
Treści przedmiotu	1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: podstawowe koncepcje 2. Rynki wschodzące: opis kluczowych cech: Chiny, Indie, Brazylia, Europa Środkowa 3. Strategie inwestycyjne na rynkach wschodzących 4. Kontekst instytucjonalny w strategiach bezpośrednich inwestycji zagranicznych 5. Trendy w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych w gospodarkach wschodzących w Europie 6. Zmieniające się wzorce bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Europie 7. Akwizycja jako strategia wejścia i ekspansji 8. Kontekst kulturowy strategii wejścia 9. Studia przypadków: TP SA - France Telekom i T-Mobile Węgry 10. Studia przypadków: Cadbury-Wedel, Carlsberg Breweries i MOL, Węgry 11. Studia przypadków: strategie wejścia z Indii, Wietnamu i Egiptu 12. Udane wzorce bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynkach wschodzących: uwagi końcowe											
Wymagania wstępne i dodatkowe												
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table><tr><th>Sposób oceniania (składowe)</th><th>Próg zaliczeniowy</th><th>Składowa oceny końcowej</th></tr><tr><td>50% ocena aktywności na zajęciach, 50% ocena jakości i innowacyjności prezentacji projektu</td><td>51.0%</td><td>100.0%</td></tr></table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	50% ocena aktywności na zajęciach, 50% ocena jakości i innowacyjności prezentacji projektu	51.0%	100.0%					
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
50% ocena aktywności na zajęciach, 50% ocena jakości i innowacyjności prezentacji projektu	51.0%	100.0%										
Zalecana lista lektur	<table><tr><td>Podstawowa lista lektur</td><td colspan="2">1. Estrin S., Meyer K.E. ed., Investment Strategies in Emerging Markets, Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, 2004 2. Meyer K.E., Estrin S. ed, Acquisition Strategies in European Emerging Markets, Palgrave Macmillan, Houndmills UK, New York, USA, 2007</td></tr><tr><td>Uzupełniająca lista lektur</td><td colspan="2">Electronic publications delivered by the lecturer Case studies of market entries on emerging markets</td></tr><tr><td>Adresy eZasobów</td><td colspan="2"></td></tr></table>	Podstawowa lista lektur	1. Estrin S., Meyer K.E. ed., Investment Strategies in Emerging Markets, Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, 2004 2. Meyer K.E., Estrin S. ed, Acquisition Strategies in European Emerging Markets, Palgrave Macmillan, Houndmills UK, New York, USA, 2007		Uzupełniająca lista lektur	Electronic publications delivered by the lecturer Case studies of market entries on emerging markets		Adresy eZasobów				
Podstawowa lista lektur	1. Estrin S., Meyer K.E. ed., Investment Strategies in Emerging Markets, Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, 2004 2. Meyer K.E., Estrin S. ed, Acquisition Strategies in European Emerging Markets, Palgrave Macmillan, Houndmills UK, New York, USA, 2007											
Uzupełniająca lista lektur	Electronic publications delivered by the lecturer Case studies of market entries on emerging markets											
Adresy eZasobów												
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Strategia wejścia na rynek czekolady na rynkach wschodzących Strategia brandingu na rynkach wschodzących - rynek piwa Projektowanie fuzji na rynku telekomunikacyjnym Testowanie preferencji klientów na rynkach wschodzących											
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy											

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.