

Informačné listy predmetov

OBSAH

1. 216AM/17	Advanced Corporate Finance.....	2
2. 311AM/16	Cloud Computing.....	4
3. 014AM/16	Daňovníctvo.....	5
4. 142AM/16	Diplomový projekt.....	7
5. 309AM/16	Diplomový seminár I.....	8
6. 047AM/16	Diplomový seminár II.....	9
7. 010AM/16	E-biznis a e-marketing.....	10
8. 161AM/18	Ekonomia udržateľnej energetiky.....	11
9. 193AJM/12	Európska integrácia /AJ/.....	14
10. 265AJM/15	Európska integrácia /AJ/.....	16
11. 158AM/16	Európske právo.....	17
12. 033AM/16	Finančné účtovníctvo.....	19
13. 037AM/16	Finančný manažment.....	21
14. 046AM/17	Hodnotový manažment a podnikateľské riziká MSP.....	23
15. 053AM/16	Investičné analýzy.....	24
16. S06AM/16	Manažment - teória, metódy, aplikácie (štátnicový predmet).....	26
17. 029AM/16	Manažment informačných systémov.....	27
18. 011AM/17	Manažment inovácií.....	32
19. 049AM/16	Manažment rizík I.....	33
20. 009AM/16	Manažérske rozhodovanie.....	34
21. 057AM/16	Manažérske účtovníctvo.....	35
22. 016AM/16	Marketing manažment.....	37
23. 026AM/16	Marketingová analytika.....	38
24. 027AM/16	Marketingová analytika.....	41
25. 042AM/16	Marketingové aplikácie.....	44
26. 043AM/17	Marketingové aplikácie.....	46
27. 028AM/16	Marketingový výskum.....	48
28. 029AM/16	Marketingový výskum.....	51
29. 022AM/16	Medzinárodný manažment ľudských zdrojov.....	52
30. 030AM/16	Medzinárodný marketing.....	54
31. 031AM/16	Medzinárodný marketing.....	56
32. 086AM/16	Modelovanie ekonomických procesov.....	58
33. 306AM/18	Monetárna ekonomia.....	59
34. 307AM/18	Monetárna politika.....	61
35. O5AM/16	Obhajoba diplomovej práce (štátnicový predmet).....	63
36. 039AM/16	Organizačné správanie.....	64
37. 043AM/16	Podnikateľská etika.....	66
38. 192AM/17	Praktické finančné trhy I.....	68
39. 193AM/17	Praktické finančné trhy II.....	70
40. 160AM/16	Prax.....	72
41. 037AM/16	Strategické myslenie a stratégia.....	73
42. 032AM/16	Strategický manažment.....	74
43. 063AM/17	Stratégie a financovanie New Ventures.....	75
44. 302AM/17	Zručnosti pre úspech – z univerzity do praxe.....	76
45. 303AM/17	Zručnosti pre úspech – z univerzity do praxe.....	80
46. 301AB/17	Čína v globalizovanom svete.....	84

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/216AM/17	Názov predmetu: Advanced Corporate Finance
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Finančný manažment	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Váha priebežného / záverečného hodnotenia: Súčasťou výsledného hodnotenia predmetu bude case study a 1 hodnotená úloha.	
Výsledky vzdelávania: Cieľom tohto predmetu je predstavenie pokročilých konceptov corporate finance. Predmet priamo nadväzuje na predmet finančný manažment a rozširuje získané vedomosti z teoretickej stránky. Počas predmetu budeme hovoriť o základných corporate finance modeloch a nedokonalostiach trhov. Taktiež prediskutujeme akým spôsobom môžu firmy vyplácať hodnotu svojim akcionárom a ako na to vplývajú nedokonalosti trhu. Súčasťou predmetu bude aj case study na poslednej hodine v ktorej použijeme naučené teoretické koncepty v praxi.	
Stručná osnova predmetu: 1. Základné koncepty corporate finance, Modigliani and Miller, optimálna kapitálová štruktúra 2. Dane, bankrot, finančný distress a informačná asymetria 3. Dividendová politika, Corporate Social Responsibility 4. Case study	
Odporúčaná literatúra: 1. M. Grinblatt and S. Titman, Financial Markets and Corporate Strategy, McGraw-Hill (2001). 2. Tirole, Jean. The theory of corporate finance. Princeton University Press, 2010. 3. Vybrané research papers a case studies	
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: Anglický	
Poznámky:	

Hodnotenie predmetov						
Celkový počet hodnotených študentov: 11						
A	ABS	B	C	D	E	FX
81,82	0,0	9,09	9,09	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: Mgr. Rastislav Molnár						
Dátum poslednej zmeny: 07.02.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KIS/311AM/16		Názov predmetu: Cloud Computing				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia:						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 0						
A	ABS	B	C	D	E	FX
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: doc. Ing. Natalia Kryvinska, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 13.10.2017						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/014AM/16	Názov predmetu: Daňovníctvo
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Základy daňovníctva, Účtovníctvo I. – II.	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Presentation of direct and indirect taxes in a selected country -10% Problem solving - case studies -40% Final test - 50% Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 50/50	
Výsledky vzdelávania: When students complete the course they will be capable to: 1. Use appropriate terminology to communicate tax accounting concepts. 2. Explain the theory and objectives of tax law, and distinguish between different tax strategies, elections, and related decisions. 3. Calculate taxable income as it relates to corporate, partnership, and individual tax returns. 4. Explain tax law as it relates to various taxable entities (individuals, corporations, partnerships) 5. Identify tax research resources to solve tax problems. 6. Gain a better understanding of the Internal Revenue Code and the IRS administrative process as related to tax law. This course begins with a discussion of the general aspects of the OECD tax classification, Model Double Taxation Convention (policy, background and development), The treaty attribution rules are analysed with regard to business and professional income (Art. 7), transportation income (Art. 8), real property income (Art. 6), dividends (Art. 10), interest (Art. 11), royalties (Art. 12) and capital gains (Art. 13). This course in the second part covers the income tax issues involved in the organization and operation of business entities in the EU. Both corporations and partnerships are studied, and attention is given to the choice of entity and income tax classification. The course provides the background necessary for understanding and participating in many types of business transactions involving both publicly and closely held organizations.	
Stručná osnova predmetu: 1. Tax and OECD tax classification. 2. Direct taxes 3. Indirect taxes	

4. Corporate Income Taxation and Corporate Tax systems
5. Taxable and tax deductibles elements of the income statement, Taxable Income, taxable base, adjustments of the taxable base
6. Deferred Tax asset and Deferred Tax Liability
7. Income tax return preparation
8. Legislation and taxes, in the EU and in the member states
9. CCCTB – Common Consolidate Corporate Tax Base – harmonization of the taxes
10. Ethics In Tax Practice
11. Fraud in Tax practice,
12. Tax evasion, tax avoidance, Carrousel schemes

Odporúčaná literatúra:

1. ACCA – Taxation, the latest edition
2. MESSERE K. et al.: Tax Policy: Theory and Practice in OECD Countries. 1st edition. Oxford : Oxford university press, 2003. , 2nd, 3rd, edition
3. TERRA, B. – WATTEL, P.: European Tax Law. The Hague : Kluwer law international,
4. Dennis-Escoffier, Shirley and Fortin, Karen A. Taxation for Decision Makers. 2011, Wiley , ISBN: 978-0-470-87934-4

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

Anglický jazyk

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 61

A	ABS	B	C	D	E	FX
85,25	0,0	13,11	0,0	0,0	1,64	0,0

Vyučujúci: doc. Ing. Jana Kajanová, PhD., doc. RNDr. Darina Saxunová, PhD., Mgr. Lenka Chorvatovičová

Dátum poslednej zmeny: 21.02.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KMk/142AM/16		Názov predmetu: Diplomový projekt				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 3						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 4.						
Stupeň štúdia: II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 3						
A	ABS	B	C	D	E	FX
66,67	0,0	33,33	0,0	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: prof. Ing. Anna Pilková, PhD., MBA, prof. Ing. Jozef Papula, PhD., doc. Ing. Ján Papula, PhD., doc. Ing. Milan Fekete, PhD., doc. Mgr. Zuzana Papulová, PhD., Mgr. Peter Gál, PhD., Mgr. Andrea Gažová, PhD., PhDr. Marian Holienka, PhD., Ing. Jaroslav Huľvej, PhD., Mgr. Lucia Kohnová, PhD., Mgr. Peter Marcin, PhD., Mgr. Miloš Mrva, PhD., Mgr. Martina Drahošová, PhD., prof. Ing. Ľubica Bajzíkova, PhD., PhDr. Lukáš Copuš, PhD., Mgr. Jana Fratričová, PhD., Mgr. Juliet Horváthová Suleimanová, PhD., doc. Mgr. Emília Charfaoui, CSc., Mgr. Zuzana Kirchmayer, PhD., doc. Mgr. Anna Lašáková, PhD., Mgr. Michaela Poláková, PhD., prof. PhDr. Anna Remišová, CSc., prof. Ing. Ján Rudy, PhD., doc. PhDr. Rozália Sulíková, PhD., doc. PhDr. Helena Šajgalíková, PhD., doc. Ing. Daniela Špírková, PhD., doc. Mgr. Emil Wojčák, PhD., doc. Ing. Daniela Zemanovičová, CSc., doc. JUDr. PhDr. Katarína Gubíniová, PhD., doc. Ing. Gabriela Pajtinková Bartáková, PhD., doc. RNDr. Darina Saxunová, PhD.						
Dátum poslednej zmeny:						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KIS/309AM/16			Názov predmetu: Diplomový seminár I			
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 1						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.						
Stupeň štúdia: II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 5						
A	ABS	B	C	D	E	FX
20,0	0,0	20,0	20,0	0,0	0,0	40,0
Vyučujúci: Mgr. Martina Drahošová, PhD., doc. JUDr. PhDr. Katarína Gubíniová, PhD.						
Dátum poslednej zmeny:						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KIS/047AM/16		Názov predmetu: Diplomový seminár II				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 3						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 3.						
Stupeň štúdia: II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 3						
A	ABS	B	C	D	E	FX
66,67	0,0	0,0	0,0	0,0	33,33	0,0
Vyučujúci: doc. JUDr. PhDr. Katarína Gubíniová, PhD.						
Dátum poslednej zmeny:						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KIS/010AM/16		Názov predmetu: E-biznis a e-marketing				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 124						
A	ABS	B	C	D	E	FX
86,29	0,0	9,68	2,42	0,0	0,81	0,81
Vyučujúci: Mgr. Andrea Studeničová						
Dátum poslednej zmeny:						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/161AM/18	Názov predmetu: Ekonomia udržateľnej energetiky
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 85% / 15% (záverečná prezentácia)	
Výsledky vzdelávania: Cieľom predmetu je poskytnúť študentom praktické vedomosti o základoch energetiky a vybraných otázkach nového ekonomického prostredia v energetike. Nové technologické riešenia, ktoré sa čoraz viac uplatňujú vo svetovej energetike, predstavujú radikálnu zmenu a vytvárajú priestor pre nové ekonomické modely, ktoré stále viac nútia k transformácii aj veľké energetické spoločnosti a poskytujú živnú pôdu pre stovky úspešných startupov. Na hodinách sa budú diskutovať prípadové štúdie z celého sveta s cieľom osloviť študentov, ktorí sa zaujímajú o energetiku, nové energie a elektromobilitu, plánujú pôsobiť v európskych energetických štruktúrach, elektrárnach, distribučných spoločnostiach, či založiť vlastný startup. Tento predmet môže tiež slúžiť ako motivácia a vedomostný odrazový mostík pre študentov, ktorí by chceli pokračovať v magisterskom alebo doktorandskom štúdiu energetiky v zahraničí.	
Stručná osnova predmetu: Energetický hodnotový reťazec: Výroba energie, prenos energie, distribúcia energie, veľkoobchod, maloobchod. Energetický mix v Európe a vo svete: typy energii, energetické zásoby, trendy výstavby nových zdrojov, medzihraničné vzťahy. Nukleárna energia a jej význam v energetickom mixe: princíp nukleárnej energie, ekonomický model základovej elektriny, vplyv na ceny energie. Plynová energia a jej geopolitický dopad: ťažba plynu metódou fracking, formy prenosu plynu, využitie plynu v Európe a vo svete, priemyselné odvetvia závislé na plyne, rastúci trend výroby elektriny z plynu a význam špičkovej elektriny. Čistá elektrina na báze plynu, ich obchodné modely a projektové financovanie: mestská kombinovaná výroba elektriny a tepla (paroplyn, protitlak, plynové turbíny), domáce palivové články a možnosti ich financova. Obnoviteľné decentralizované zdroje energie a ich obchodné modely: solárna energia, veterná energia, mala vodná energia, bioplyn, iné. Uskladnenie energie, jeho spôsoby a ekonomický význam. Batérie, vývoj ich cien a možnosti použitia.	

Strana: 2

Elektromobilita a nový životný štýl v mobilite obyvateľstva, nové ekonomické modely a trendy v osobnej mobilite a prepojenosť na elektromobilitu. Nové trendy v nákladnej mobilite a preprave - rozvíjajúce sa obchodné modely v logistike a vplyv na energetiku. Obchodné modely budúcnosti, ako "Physical Internet".

Trhy s elektrinou a význam flexibility: veľkoobchod, denný trh, medzidenný trh, trhy s rezervami, Demand Response, trhy s podpornými službami, kvázi trhy distribučných spoločností a agregovanie.

Formovanie cien na rôznych energetických trhoch. Možnosti obchodovania/investovania na trhoch s elektrinou, ropou a plynom. Spoločné znaky a rozdiely medzi týmito komoditami. Spotové ceny a futures kontrakty na energetické komodity.

Úloha a význam informačných technológií a sociálnych médií v inovujúcich energetických spoločnostiach. Umelá inteligencia, optimalizácia, virtuálna realita, mobilná komunikácia, inteligentná správa majetku, využitie senzorových technológií, plánovanie infraštruktúry a investičné modelovanie.

Smart Grid: investície do Inteligentných hodín a predpoklady návratnosti, investície do technológií senzorov a prenosov dát v reálnom čase a ich význam.

Energetické spoločnosti 2.0 a dôvod ich vzniku: špirála smrti pôvodného energetického modelu, trendy decentralizácie a nezávislosti.

Prevratné ekonomické modely v novom usporiadaní energetiky. Prípadové štúdie Solar city, Opower, Vandebron, Edison Electric, Energypool.

Odporúčaná literatúra:

Supporting literature excerpt:

1. KIRSCHEN Daniel, STRBAC Goran: Fundamentals of Power System Economics. DS Kirschen, 2004.
2. STRBAC Goran: Demand Side Management Benefits and Challenges. Elsevier, 2008.
3. Slootweg, J.G.; van der Meijden, M.A.M.M.; Knigge, J.D.; Veldman, E. Demystifying smart grids - Different concepts and the connection with smart metering, Proceedings 21st International Conference and Exhibition on Electricity Distribution (CIRED 2011), 6-9 June 2011, Frankfurt, Germany
4. E. Veldman, M. Gibescu, A. Postma, J.G. Slootweg, Kling, W.L., 2009, "Unlocking the hidden potential of electricity distribution grids", Proc. 20th International Conference on Electricity Distribution (CIRED 2009), Prague, June 8-11, paper no. 467.
5. PELGRUM E, van der Meijden, M.A.M.M. A market-based investigation of large-scale renewable energy integration in northwestern Europe. IEEE, 2012
6. Gibbs, J., Pesaran, A. A., Sklad, P. S. & Marlino, L. D. in Fundamentals of Materials for Energy and Environmental Sustainability (eds Ginley, D. S. & Cahen D.) Ch. 31, 426–444 (Cambridge Univ. Press, 2012).
7. Schafer, A., Heywood, J. B. & Weiss, M. A. Future fuel cell and internal combustion engine automobile technologies: a 25-year life cycle and fleet impact assessment. Energy 31, 2064–2087 (2006).
8. M Dijk, RJ Orsato, R Kemp. The emergence of an electric mobility trajectory, 2013 – Elsevier
9. Perez-Arriaga, Ignacio J., Hugh Rudnick, and Michel Rivier. "Electric Energy Systems—An Overview." Chapter 1 in Electric Energy Systems: Analysis and Operation. Gomez-Exposito, Antonio, Antonio J. Conejo, and Claudio Canizares, eds. Boca Raton, FL: CRC Press, 2009.
10. Perez-Arriaga, Ignacio J., et al. "Traditional Regulation of the Electricity Industry." Regulation of Energy Utilities Training Course. Florence, Italy: Florence School of Regulation, 1985.

11. Joskow, Paul. "The Difficult Transition to Competitive Electricity Markets in the U.S." Prepared for the Conference "Electricity Deregulation: Where From Here?" Texas A&M University, April 4, 2003.
12. Scheepers, Martin, et. al. "Regulatory Improvements for Effective Integration of Distributed Generation into Electricity Distribution Networks." Summary of the DG-GRID Project Results. Petten, Netherlands: Energy Research Center of the Netherlands, 2007.
13. Energy, Transport, and Water Department. "Building Regional Power Pools: A Toolkit." Washington DC: The World Bank Group, 2005
14. Ellerman, Denny A. "Lessons for the United States from the European Union's CO2 Emissions Trading Scheme." Chapter 1 in Cap-and-Trade: Contributions to the Design of a U.S. Greenhouse Gas Program. A. Denny Ellerman, Mort Webster, et al. Cambridge, MA: MIT Center for Energy and Environmental Policy Research, 2008
15. EPRI Energy Technology Assessment Center. "The Power to Reduce CO2 Emissions." Discussion paper prepared for Electric Power Research Institute (EPRI) Summer Seminar, Palo Alto, CA, August 2007.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

Anglický

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 4

A	ABS	B	C	D	E	FX
100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Vyučujúci: Mgr. Martin Rapoš

Dátum poslednej zmeny: 08.04.2019

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/193AJM/12	Názov predmetu: Európska integrácia /AJ/
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Semestrálny projekt malých skupín (3-5 študentov) o vybraných otázkach EÚ / CM - Semesterový test - Prezentácia semestrálneho projektu a diskusia / diskusia o vybraných témach	
Výsledky vzdelávania:	
Stručná osnova predmetu: Úvod do medzinárodných hospodárskych vzťahov (IER) a regionálnej integrácie (RI) - Stručná história vývoja v IER - Hlavné faktory súčasnej IER - globalizácia, medzinárodná regionálna ekonomika integrácia (IREI), medzinárodný obchod, priame zahraničné investície, medzinárodné organizácie, mimovládne organizácie atď. - Zníženie úlohy národných štátov / vlád v IER - Úloha Organizácie Spojených národov a jej špecializovaných agentúr v IER - Regionálne aspekty úlohy OSN v rámci IER a technická a finančná pomoc pre rozvojové krajiny - ďalšie dôležité medzinárodné organizácie týkajúce sa IER (OECD, WTO atď.) A ich úlohu v IER - Inštitucionalizácia IREI a jeho úloha v IER - modelová úloha EÚ inštitúcie - "Voľný obchod" ako základy IER a IREI - PZI ako dôležitý faktor pre rozvoj IER a IREI najmä pre rozvojových a prechodných krajín - IREI a jej úloha v rámci IER a pokiaľ ide o prebiehajúcu globalizáciu (hlavný stavebný blok a / alebo prekážka) - IREI ako dominantný a vývojový trend v súčasnej IER - Hlavné etapy IREI - Typy a špecifiká IREI - Základné pojmy a formy IREI - EÚ ako prototyp IREI - Stručná história EÚ a jej vplyv na rozvoj IREI a IER	

- EÚ a jej tri piliere ako nový prístup k IREI a IER
- Právne predpisy Spoločenstva a ich účinky na IREI a IER
- Inštitúcie EÚ a ich funkcie
- EÚ a jej pomoc rozvojovému svetu (krajiny AKT atď.)
- IREI, IER a EÚ vo svete
- Spoločné medzinárodné politiky ako nový dôležitý faktor a vývojový trend v EÚ IREI a IER
- Spoločné medzinárodné politiky v oblasti obchodu a zvykov
- Spoločná medzinárodná politika v oblasti regionálneho rozvoja
- Spoločné medzinárodné politiky v poľnohospodárstve - SPP
- Spoločná medzinárodná rozpočtová, finančná a menová politika, Euro
- Spoločná medzinárodná obchodná politika a vnútorný trh EÚ
- Úloha spoločnej zahraničnej a bezpečnostnej politiky na podporu IREI a IER
- súčasné vývojové trendy a problémy EÚ - Eurozóna, Grexit, Brexit, nelegálne Utečencov a Schengenu atď.
- Slovensko a jeho miesto v prebiehajúcej globalizácii, IREI a IER

Odporúčaná literatúra:

- 1) Craig, P., De Burca, G.: EU LAW, Text, Cases and Materials, Third Edition, Oxford, UK 2003, pp. 1-176
- 2) Soltes, D.: Global trends in FDI and regional integration, KEPS Bratislava 2004, pp. 33-113, 151-281
- 3) Lecture Notes
- 4) web site: <http://europa.eu.int> , <http://www.un.org>, <http://www.oecd.org>, etc.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

slovenský

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 238

A	ABS	B	C	D	E	FX
38,66	0,0	42,44	14,71	2,94	0,42	0,84

Vyučujúci: prof. Ing. Dušan Šoltés, CSc.

Dátum poslednej zmeny: 12.03.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KEF/265AJM/15		Názov predmetu: Európska integrácia /AJ/				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia:						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 74						
A	ABS	B	C	D	E	FX
62,16	0,0	28,38	8,11	0,0	1,35	0,0
Vyučujúci: prof. Ing. Dušan Šoltés, CSc.						
Dátum poslednej zmeny: 12.06.2017						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/158AM/16	Názov predmetu: Európske právo
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Predbežné posúdenie # Aktívna účasť 20% # Prezentácia európskych správ 20% # Prezentácia 20% - Záverečné hodnotenie: písomná skúška 40%	
Výsledky vzdelávania: základy európskeho právneho predpisu	
Stručná osnova predmetu: Session 1 úvod 2. zasadnutie História EÚ v 10 krokoch. Prezentácia: "Integrácia Slovenskej republiky do EÚ" 3. zasadnutie Právna povaha EÚ Prípady Costa a Enel Prezentácia: "Intergovernmentalismus alebo nadnárodnosť?: povaha EÚ" http://www.freeonline-researchpapers.com/compare-elements-supranationalism-intergovernmentalism 4. zasadnutie Inštitúcie EÚ: Európska komisia Prezentácia: "Komisia a zahraničná politika EÚ" 5. zasadnutie Inštitúcie EÚ: Európska rada a Rada Prezentácia: "Európska rada a Rada najsilnejšie inštitúcie v EÚ?" 6. zasadnutie Inštitúcie EÚ: Parlament Prezentácia: Vývoj úlohy Parlamentu Sekcia 7	

Právne zdroje práva EÚ Prezentácia: miesto zákonov EÚ v slovenskej a francúzskej hierarchii noriem 8. zasadnutie Rada Európy Štúdia: Charta o miestnej autonómii z roku 1985 Prezentácia: Viacgovernment, subsidiarita a Európa regiónov 9. zasadnutie Ochrana základných práv v EÚ Prezentácia: Charta základných práv EÚ a Európsky dohovor o ochrane ľudských práv a základných slobôd Ľudské práva 10. zasadnutie Hospodárska a menová únia (HMÚ) a euro Prezentácia: úloha centrálnej banky Eupee a národných bánk v eurozóne 11. zasadnutie Rozpočet EÚ Prezentácia: Regionálna politika a štrukturálne fondy http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/history/index_fr.htm http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm 12. zasadnutie skúška						
Odporúčaná literatúra: The ABC of European Law, Prof. Klaus –Dieter Borchardt, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010, ISBN 978-92-78-40525-0						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: slovenský						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 27						
A	ABS	B	C	D	E	FX
66,67	0,0	25,93	7,41	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: Dr. Frédéric Delaneuville, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 12.03.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/033AM/16	Názov predmetu: Finančné účtovníctvo
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Princípy finančného účtovníctva I	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 40%/60%	
Výsledky vzdelávania: Tento kurz skúma finančné účtovné výkazy z pohľadu používateľa. Vyzdvihuje sa interpretácia finančných údajov pre analýzu rozhodnutí. Cieľom predmetu je predstaviť študentom stav teórie účtovníctva a techniky analýzy finančných výkazov spoločnosti. Tento kurz zavádza metodiku finančného účtovníctva a zdôrazňuje účtovnú funkciu účtovníctva externým používateľom.	
Stručná osnova predmetu: Účtovníctvo ako informačný systém, Koncepty účtovacieho cyklu a účtovníctva časového rozlíšenia, Operácie s tovarmi, Viacročné výkazy ziskov a strát a účtovanie výnosov, Príprava účtovných závierok, Výkaz ziskov a strát, Súvaha a peňažný tok, Výkaz zmien vlastného imania, analýza aktív, pasív a vlastného imania. Študenti zvládnu teoretické koncepty a budú musieť vykonávať tieto vzdelávacie aktivity: vyžaduje sa učebnica a je určená na posilnenie toho, o čom sa diskutuje v triede, a pokrytie tém, pre ktoré čas v triede je nedostatočný a aplikuje získané vedomosti pri riešení minicase štúdií.	
Odporúčaná literatúra: Saxunová D. : Finančné účtovníctvo - účtovná závierka - teória a problémy, Praktikum, Bratislava: Wolters Kluwer, Praha, (2014). 2. Finančné účtovníctvo 4., 5. vydanie; Schröder, Clark a Cathey: Teória a analýza finančného účtovníctva, 10. vydanie John Wiley and Sons. 978-0-470-64628-1 3. Paul D. Kimmel, Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso- Finančné účtovníctvo: Nástroje pre podnikanie, Rozhodovanie, WileyPLUS, 7. vydanie, 2013 4. Jerry J. Weygandt, Paul D. Kimmel, Donald E. Kieso- Finančné a manažérske účtovníctvo, WileyPLUS, 2. vydanie, 2015	
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: slovenský	

Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 54						
A	ABS	B	C	D	E	FX
16,67	0,0	25,93	27,78	16,67	9,26	3,7
Vyučujúci: doc. RNDr. Darina Saxunová, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 12.03.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/037AM/16	Názov predmetu: Finančný manažment
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Hodnotenie z cvičení bude pozostávať aj z hodnotenie aktivity študenta na hodine. Spolu je možné získať maximálne 30 bodov z cvičení. Účasť na cvičeniach je povinná. Záverečné hodnotenie bude vo forme písomného záverečného testu za 70 bodov. Na získanie hodnotenia A je potrebné získať minimálne 91 bodov, na získanie hodnotenia B minimálne 81 bodov, na hodnotenie C minimálne 76 bodov, na hodnotenie D minimálne 66 bodov a na hodnotenie E minimálne 60 bodov. Kredity nebudú udelené študentovi, ktorý z príbežného hodnotenia z cvičení získa menej ako 21 bodov.	
Výsledky vzdelávania: Výsledky vzdelávania: Predmet by mal poskytnúť študentom pokročilé poznatky z problematiky finančného manažmentu podnikov a prostredia, v ktorom pôsobia. Študent by mal byť schopný realizovať ocenenie firmy a pochopiť využitie finančnej analýzy vo finančnom manažmente. Pochopenie problematik kapitálových štruktúr, dividendovej politiky a lízingového financovania bude taktiež dôležitou kompetenciou, ktorú študent počas semestra nadobudne: úvod do teórie a praxe kapitálových štruktúr, podnikateľské riziko a faktory, ktoré ho ovplyvňujú, finančné riziko, základné teórie kapitálových štruktúr, optimálna kapitálová štruktúra; dividendová politika: teórie preferencií investorov, reziduálny dividendový model, praktická dividendová politika a faktory, ktoré ju ovplyvňujú; finančné deriváty a ich základné aspekty. Oceňovanie podnikov a hodnotovo založený manažment sú ucelenými časťami predmetu finančný manažment, ktoré budú poukazovať na výpočet hodnoty podniku, ako subjektu pokračujúcej hodnoty a na riadenie jeho hodnoty: výpočet WACC, určenie obdobia pre stanovenie rastovej periódy, Gordonov model, výpočet fundamentálnej hodnoty vlastného imania; riadenie hodnoty firmy. Bankroty, reorganizácie a likvidácie firiem a Corporate Governance budú preberané ako nevyhnutná súčasť podnikania firiem v súčasnosti. Prednáška a cvičenia sa tu budú zaoberať možnosťami ako čo najefektívnejšie zrealizovať uvedené procesy (bankrot, reorganizácia, likvidácia) a ako nastaviť Corporate Governance v podniku tak aby prispieval k maximalizácii	

hodnoty firmy pre akcionárov, avšak pri zachovaní všetkých aspektov zodpovednosti za trvalo udržateľný rozvoj spoločnosti.

Po úspešnom absolvovaní predmetu by mal študent rozumieť analýze finančného prostredia, mal by byť schopný realizovať pokročilú finančnú analýzu podniku a mal by byť taktiež schopný oceniť firmu ako celok. Študent by mal porozumieť manažmentu hodnoty podniku. Teória kapitálových štruktúr, IPO, Corporate Governance budú ďalšími dôležitými kompetenciami, ktoré študent nadobudne po absolvovaní predmetu Finančný manažment.

Po absolvovaní predmetu by mal byť študent pripravený pracovať vo finančnej oblasti, ako finančný analytik na pozíciách, ktoré vyžadujú pokročilé znalosti z oblasti analýzy finančných trhov, finančnej analýzy podnikov a riadenia ich hodnoty, finančnej analýzy projektov a manažérského aspektu riadenia firiem.

Stručná osnova predmetu:

1. Manažment globálnych finančných operácií.
2. Finančné deriváty a ich využitie vo finančnom manažmente.
3. Strategický finančný manažment v globálnom prostredí.
4. Teória kapitálových štruktúr.
5. Dividendová politika.
6. Lízingové financovanie.
7. Oceňovanie podnikov.
8. Hodnotovo založený manažment (Value Based Management).
9. Úvodné ponuky cenných papierov (IPO).
10. Bankroty, reorganizácie a likvidácie firiem.
11. Správa a riadenie firiem (Corporate Governance)

Odporúčaná literatúra:

1. Brigham, E. F. – Ehrhardt, M. C.: Financial Management, 14th Edition, Thomson, South-Western, 2014. ISBN-13: 978-1-111-97221-9.
2. Brealey, R. A. – Myers, S. C. – Allen, F.: Principles of Corporate Finance, 9th Edition, McGrawHill, 2010. ISBN: 978-007-126327-6.
3. Komorník J. – Majerčáková D. – Husovská M.: Finančný manažment, Kartprint 2011.
4. Vozár M. – Komorník J.: Oceňovanie podnikov, Kartprint 2012
5. Databáza Bloomberg Professional
6. www.bloomberg.com, www.reuters.com

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

slovenský

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 127

A	ABS	B	C	D	E	FX
51,97	0,0	24,41	9,45	5,51	6,3	2,36

Vyučujúci: prof. RNDr. Ing. Ľudomír Šlahor, CSc., Mgr. Martin Vozár, PhD., prof. RNDr. Jozef Komorník, DrSc.

Dátum poslednej zmeny: 12.03.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KSP/046AM/17		Názov predmetu: Hodnotový manažment a podnikateľské riziká MSP				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 3.						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 23						
A	ABS	B	C	D	E	FX
52,17	0,0	13,04	13,04	13,04	8,7	0,0
Vyučujúci: prof. Ing. Anna Pilková, PhD., MBA, Mgr. Juraj Mikuš						
Dátum poslednej zmeny: 04.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/053AM/16	Názov predmetu: Investičné analýzy
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 3.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu:	
Výsledky vzdelávania: Cieľom predmetu je prehĺbenie znalostí študentov o problematike a rizikách finančných trhov a o niektorých produktoch, s ktorými sa na týchto trhoch obchoduje; ďalej osvojenie si základných metód a techník investovania do cenných papierov.	
Stručná osnova predmetu: Medzinárodný finančný manažment: parita kúpnej sily, parita nekrytej úrokovej miery, termínová parita, parita krytej úrokovej miery, výnos investície v zahraničí, efekt globálnej diverzifikácie, príklady globálnych investičných stratégií, korelácie finančných trhov Akvizície a fúzie: niektoré dôvody fúzií a akvizícií, taktika a obrana pri fúziách a akvizíciách, formy kombinácií podnikov, štruktúra ponuky na prevzatie, úlohy investičných bánk pri fúziách a akvizíciách Finančné riziká: typy finančných rizík, hodnota v riziku (VaR), meranie úrokových rizík pomocou VaR, mapovanie úrokových pozícií, VaR a diverzifikačné efekty, VaR investičných portfólií, vplyv projektov na VaR, peňažný tok v riziku (CaR) Finančné deriváty a zaistovanie rizík: základné typy finančných derivátov, štandardizácia finančných derivátov, long- a short-pozície, oceňovanie termínových kontraktov, zaistovanie otvorených pozícií, rizikové faktory, príklady zložitejších hedgingových techník, parita opcií, replikácie opčných pozícií, metódy oceňovania opcií, bezriziková arbitráž, dynamický delta-hedging, citlivostné veličiny, úrokový a menový swap Durácia a imunizácia: výnosové krivky a úrokové štruktúry, Macaulayova durácia, efekt súčasnej hodnoty a reinvestičný efekt pri investovaní do dlhopisov, modifikovaná durácia, efektívna durácia a key-rate durácia, imunizácia otvorených dlhopisových pozícií	
Odporúčaná literatúra: 1. Komorník J., Majerčáková D., Husovská M.: Finančný manažment, Kartprint 2011 2. Brigham, E. F., Ehrhardt, M. C.: Financial Management, 13th Edition, Thomson, South-Western, 2005 3. Z.S.Blaha, I.Jindřichovská: „Opce, swapy, futures – deriváty finančního trhu“, 2. vydanie, Management Press, Praha 1997, ISBN: 80-85943-29-8 4. Prednáška „Investičné analýzy“	

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: slovenský						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 49						
A	ABS	B	C	D	E	FX
83,67	0,0	14,29	0,0	0,0	2,04	0,0
Vyučujúci: prof. RNDr. Ing. Ľudomír Šlahor, CSc., Mgr. Darko Panevski						
Dátum poslednej zmeny: 09.03.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU ŠTÁTNEJ SKÚŠKY

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMn/S06AM/16	Názov predmetu: Manažment - teória, metódy, aplikácie
Počet kreditov: 1	
Stupeň štúdia: II.	
Obsahová náplň štátnicového predmetu:	
Dátum poslednej zmeny:	
Schválil:	

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KIS/029AM/16	Názov predmetu: Manažment informačných systémov
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): 1. COURSE DESCRIPTION The course concentrates on analysis and development of information systems in business organizations. This course will develop the framework for an information system and explore how systems that support the business functions of the organization are integrated and aid the manager with decision-making responsibilities within the operational, tactical, and strategic hierarchy of the company. Underlying the examination of various types of organizational information systems will be an exploration of emerging technologies that drive these systems. This course provides the student with the knowledge and skills necessary to understand and use information technology effectively and shows how information technology provides organizations with a strategic competitive advantage. 2. EXPECTED KNOWLEDGE THE STUDENT IS REQUIRED TO HAVE Familiarity with the basic hardware and software components of a computer and an ability to use the computer for word processing and e-mail are required. 3. STATEMENT OF COURSE OBJECTIVES a) To assist the student in understanding the issues and problems facing the manager or business user of computer-based information systems, and what solutions are available. b) To enable the student to learn how to make intelligent decisions about computer based information systems, and as a user, to attain their effective application. c) To prepare the student for participation as a user or a manager in the development of business information system. d) To assist the student in appreciating the problems of management in attempting to direct and control corporate information technology.	
Podmienky na absolvovanie predmetu: 7. CASE STUDIES Case Studies, labelled Case Problems, are described at the end of each chapter of the text. Students should analyze those listed in the schedule and be prepared to discuss them. Students may be asked to present the results of their analysis. 8. VISUAL AIDS Students should use PowerPoint presentations tools. For the project data flow diagrams they should use Visio and also if they wish MindManager software.	

9. AVAILABILITY OF THE TEACHER

I will usually be in my room half an hour before class begins. In addition, office hours will take place at least once per week and I can also make myself available at other times by appointment. Other students can communicate via e-mail.

12. COURSE FORMAT

The general format of each class will be:

- # review of assigned reading and discussion

- # lectures interspersed with group and class discussion of relevant case studies

- # class review of term projects

TERM PROJECT

1 Each student is required, as a member of a team of not more than four or five, to identify and then analyze a non-trivial, unresolved problem or opportunity which has the potential to be solved or improved by a computerized information system.

2 The problem/opportunity may exist in a business with which the students are familiar, or in Society at large. An example in these days of electronic commerce could be the design of a web site. Another might be a sales reporting system for the local grocer. Of course, the most important example is the development of information system

3 The team should prepare a term paper in the form of a consulting report to top management recommending how to solve the problem or take advantage of the opportunity. Apart from an analysis of the problem/opportunity, the report should include an outline design of the proposed solution, illustrating necessary hardware and software components, as well as a proposal on how the system is to be developed.

4 The report should be not less than 7 pages typed single spaced per person in the team and should be handed in by the _last_Class (the end of the semester). Late submissions will be penalized.

5 You are also required to summarize your results in a twenty minute group presentation. You will earn extra marks for doing an executive summary of not more than one page and providing copies of it to your fellow students at the time of your class presentation.

6 As this course is about information systems in a business orientation, you should put emphasis on managerial and business issues rather than technical aspects; although systems and data analysis should be carried out using the modelling tools you will learn during the course. It is very important that you include references to the sources of your data, in order that I can verify these.

7 The 40% of the course grade assigned to the Term Project will be graded according to the following criteria, i.e. how well you have:

- i defined the problem or opportunity and determined the user requirements for solving the problem or exploiting the opportunity

- ii analyzed the current situation, the problem/opportunity and the users' requirements

- iii considered alternative solutions, examined the technical, economic and organizational feasibility of each and selected the most appropriate

- iv illustrated how the chosen solution will work [i.e. how the system's hardware, software, data, people components will interact]

- v identified and designed in outline the databases and processes involved in the system

- vi identified input and output screens, forms and reports and specified the purpose of each

- vii identified and planned any hardware and software procurement needed by the system and scheduled the system's subsequent development and implementation

Specific deliverables to be included in the semester paper are as follows:

SYSTEM PHASE PROJECT DELIVERABLES % of GRADE

PROBLEM STUDY PROBLEM DEFINITION

- o BACKGROUND SITUATION DESCRIPTION

- o PROBLEMS, OPPORTUNITIES & DIRECTIVES

- o RECOMMENDATIONS FOR IMPROVEMENT 5%
- FEASIBILITY STUDY FEASIBILITY REPORT
- o CURRENT SYSTEM DESCRIPTION
- o NEW USER/SYSTEM REQUIREMENTS
- o IDENTIFICATION OF ALTERNATIVE SOLUTIONS
- o ANALYSIS OF EACH ALTERNATIVE SOLUTION
- o S/W, H/W & P/W RESOURCES NEEDED
- o TECHNICAL FEASIBILITY
- o ECONOMIC FEASIBILITY
- o ORGANIZATIONAL FEASIBILITY
- o OPERATION FEASIBILITY
- o RECOMMENDATIONS 10%
- SYSTEMS ANALYSIS SYSTEM PROPOSAL
- o SYSTEM ENVIRONMENT DIAGRAM (a sketch of the following :)
- o HARDWARE COMPONENTS
- o SOFTWARE COMPONENTS
- o PEOPLE COMPONENTS
- o COMMUNICATIONS COMPONENTS
- o LOGICAL DATA MODEL
- o ENTITY RELATIONSHIP DIAGRAM
- o TABLE DATA STRUCTURES
- o LOGICAL PROCESS MODEL
- o CONTEXT DIAGRAM
- o 1ST LEVEL DATA FLOW DIAGRAM
- o USER INTERFACES
- o LIST OF PROPOSED INPUT FORMS/SCREENS, INCL. DESCRIPTION OF PURPOSE OF EACH
- o PROPOSED PROCUREMENT PLAN
- o PROPOSED DEVELOPMENT SCHEDULE 15%

8 All the above must be written in electronic form and, of course, if you prefer in printed version, too. You are not expected to implement any part of the system, although in some parts, e.g. design of screens, it may well be easier to draft them on the computer.

9 It is necessary to get my agreement of your choice of term project by the first quarter of the semester (from the beginning of the semester), at which time you should submit a brief description of the problem you are attempting to solve and what likely solutions you are considering.

10 A brief progress report should be made to the class in the middle of the semester classes, when each team should report:

- what has been achieved so far
- what major problems have been encountered
- what schedule of activities is planned for the rest of the course

Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 10. COURSE REQUIREMENTS Students are required to prepare for each class by: • reading the recommended literature; • verifying their understanding by doing the multiple choice tests available for the recommended literature; • preparing themselves for group and class discussion of the case problems assigned and about their project work; Grading % of grade Mid-Term Exam 40 Term Project 40 Class Presentation of Term Project and Discussion 20 Course grade: A is 91-100%, B is 81-90%, C is 73-80, D is 66-72, E is 61-65, and F is ≤60. MISSED CLASSES, PARTICIPATION AND THEIR EFFECTS ON YOUR GRADE I know that absences are sometimes unavoidable due to sickness, business travel etc. However, we have only a few hours of class time, so my policy dictates that each class-hour

missed without pre-arrangement make-up work will cost you percent, i.e. you will lose 1 point of your grade for each class-hour missed unless you arrange make-up work with me beforehand. Furthermore, my policy on attendance stipulates that any student missing more hours of classes will not be able to make the grade in the given semester. Although you will not be able to make up completely for any absence, since you will have missed all discussion and interaction in the class itself, you can nevertheless make up for some of the loss by completing various assignments. I therefore urge you to contact me in advance if you are forced to miss a class and arrange how you can make up for the absence. Failure to do so will result in an unexcused absence. Normally the make-up assignment will involve submitting by e-mail, not later than 2 weeks after the absence, written answers to:

- a list of questions related to missed lectures
- Case Problems assigned for the missed class and any other assignments for that class

Your grade for Participation will be based on how well you involve and express yourself in the class. Your grade for Case Problems will be based on how well you involve and express yourself in the class and group discussion of these case studies.

11. FINAL GRADES

Midterm exam papers will be given at the second half of the semester. Semester projects can be presented not later than end of examination period of the semester.

Výsledky vzdelávania:

Although the term project as described above may seem large, it is entirely manageable, especially as you will be learning all you need to know during the course. And since you will be developing a real information system it can also be extremely rewarding.

Stručná osnova predmetu:

4. SCHEDULE

Lecture 1 MANAGING INFORMATION SYSTEMS

Lecture 2 SYSTEMS THEORY

Lecture 3 SYSTEM DEVELOPMENT LIFE CYCLE

Lecture 4 THE IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY ON BUSINESS, E-BUSINESS

Lecture 5 CLOUD COMPUTING

Lecture 6 DATABASES, DATAMINING, DATA and BUSINESS ANALYTICS

Lecture 7 NETWORKS & DATA COMMUNICATIONS

MID-TERM EXAM

Lecture 8 SERVICE ORIENTED ARCHITECTURE, E-SERVICE MANAGEMENT

Lecture 9 INFORMATION SYSTEMS FOR DECISION SUPPORT, INFORMATION TECHNOLOGY ISSUES FOR MANAGEMENT

Lecture 10 EXPERT SYSTEMS, DATA ANALYTICS, INTERNET OF THINGS

Lecture 11 INFORMATION SYSTEMS FOR THE ENTERPRISE,

Lecture 12 SECURITY & ETHICAL CHALLENGES

FINAL EXAM

To be able to benefit fully from each class, it is really very important to read the scheduled chapters and prepare the assigned Case Problems before class. We will cover a great deal of material in the course and even if you are knowledgeable about Business Information Systems, you will be wasting your time and money, as well as your chances of a good grade, if you do not read the text.

Odporúčaná literatúra:

5. TEXT USED

James A. O'Brien, Northern Arizona University, George M. Marakas, University of Kansas: Management Information Systems, 10/e, ISBN: 0073376817, Copyright year: 2011, http://highered.mcgraw-hill.com/sites/0073376817/information_center_view0/

Ken Laudon, Jane Laudon: Management Information Systems, 12th Edition, ISBN-10: 0-13-214285-6, ISBN-13: 978-0-13-214285-4, Published by Prentice Hall, © 2012, Pub. Date: Jan 4, 2011, <http://www.pearsonhighered.com/laudon/>
 Natalia Kryvinska, Michal Greguš: SOA and its Business Value in Requirements, Features, Practices and Methodologies, Univerzita Komenského v Bratislave, 2014, ISBN 978-80223-3764-9
 Michal Greguš, Natalia Kryvinska: Service Orientation of Enterprises – Aspects, Dimensions, Technologies, Bratislava: Comenius University, 2015. ISBN: 978-80-223-3978-0
 6. Other REFERENCES
 Kathy Schwalbe: Information Technology Project Management, Course Technology, Fifth edition, 2008, ISBN 978-0324665215

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:
 ENGLISH LANGUAGE

Poznámky:
 ENGLISH LANGUAGE

Hodnotenie predmetov
 Celkový počet hodnotených študentov: 81

A	ABS	B	C	D	E	FX
65,43	0,0	25,93	6,17	0,0	0,0	2,47

Vyučujúci: doc. RNDr. Michal Greguš, PhD., prof. RNDr. Michal Greguš, PhD.

Dátum poslednej zmeny: 13.03.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KSP/011AM/17		Názov predmetu: Manažment inovácií				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 3						
Odporúčaný semester/trimester štúdia:						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 56						
A	ABS	B	C	D	E	FX
76,79	0,0	16,07	5,36	1,79	0,0	0,0
Vyučujúci: Mgr. Peter Gál, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 04.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KSP/049AM/16		Názov predmetu: Manažment rizík I				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 3						
Odporúčaný semester/trimester štúdia:						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 48						
A	ABS	B	C	D	E	FX
35,42	0,0	45,83	8,33	6,25	4,17	0,0
Vyučujúci: prof. Ing. Anna Pilková, PhD., MBA						
Dátum poslednej zmeny: 04.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KSP/009AM/16		Názov predmetu: Manažérske rozhodovanie				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 66						
A	ABS	B	C	D	E	FX
27,27	0,0	42,42	21,21	6,06	0,0	3,03
Vyučujúci: Mgr. Peter Gál, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 04.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/057AM/16	Názov predmetu: Manažérske účtovníctvo
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Nákladové účtovníctvo	
Podmienky na absolvovanie predmetu: test 1- 15% test 2- 25% final test - 60% Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 40%/60%	
Výsledky vzdelávania: Študenti po absolvovaní predmetu získajú znalosti a základné zručnosti rôznych systémov a metód oceňovania, ktoré sa používajú pri určovaní nákladov na produkty a služby v organizácii. Študenti pochopia úlohu nákladového účtovníctva ako manažérskeho nástroja pre obchodnú stratégiu, plánovanie a kontrolu. Študenti budú schopní pripraviť rozpočty a analyzovať odchýlky, analyzovať výsledky spoločnosti, ktoré používajú metodiku bilančných bodov. Tento kurz by mal poskytnúť študentom koncepty a nástroje potrebné na výpočet, interpretáciu a analýzu informácií o nákladoch pre rozhodovanie.	
Stručná osnova predmetu: Po ukončení tohto kurzu by študent mal byť schopný riešiť prípadové štúdie o nasledujúcich témach: 1. Náklady v spoločnosti, analýza nákladov, objemu, zisku, zlomok a hotovostného zlomu, stupeň operačnej, finančnej a kombinovanej analýzy pákového efektu a citlivosti. 2. Určenie nákladových funkcií pomocou viacerých metód a následné vyhodnotenie funkcií. 3. Príslušné príjmy a náklady na manažérsky rozhodovací proces. 4. Účtovanie nákladov na pracovné miesto podľa skutočného, bežného a štandardného stanovovania nákladov, prístupu založeného na činnostiach v nákladovom systéme. 5. Variabilné a absorpčné náklady 6. Prevádzkové a finančné rozpočty, statický a flexibilný rozpočet. 7. Cenové rozdiely a finančné a nefinančné opatrenia kvality a času. 8. Analýza ziskovosti zákazníka a analýza rozptylu predaja. 9. Analýza výsledkov spoločnosti pomocou bilančnej karty Balance 10. Prevodné ceny.	

Odporúčaná literatúra:

1. Paul D. Kimmel, Jerry J. Weygandt, Donald E. Kieso- Finančné účtovníctvo: Nástroje pre podnikanie
Rozhodovanie, WileyPLUS, 7. vydanie, 2013
2. Jerry J. Weygandt, Paul D. Kimmel, Donald E. Kieso- Finančné a manažérske účtovníctvo, WileyPLUS, 2. vydanie, 2015
3. Drury, Colin: Manažérske účtovníctvo pre podnikanie 7. vydanie,
4. Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, Madhav V. Rajan: Účtovanie nákladov 15 / E. Prentice Hall, 2015, 15. vydanie
2. Horngren, Datar, Foster: Nákladové účtovníctvo 15., 14. vyd. , Prenhall

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

slovenský

Poznámky:**Hodnotenie predmetov**

Celkový počet hodnotených študentov: 69

A	ABS	B	C	D	E	FX
31,88	0,0	27,54	18,84	10,14	10,14	1,45

Vyučujúci: doc. RNDr. Darina Saxunová, PhD., Mgr. Lenka Chorvatovičová**Dátum poslednej zmeny:** 12.03.2018**Schválil:**

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KMk/016AM/16		Názov predmetu: Marketing manažment				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 97						
A	ABS	B	C	D	E	FX
76,29	0,0	18,56	2,06	0,0	0,0	3,09
Vyučujúci: doc. JUDr. PhDr. Katarína Gubíniová, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 09.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMk/026AM/16	Názov predmetu: Marketingová analytika
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: cvičenie Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Podmienky na absolvovanie predmetu: 30 % priebežné hodnotenie • aktívna účasť na seminároch (v prípade neospravedlnenej neúčasti alebo nepripravenosti na seminár strata 10%), • model asociačnej analýzy - 10% • model cross sell – 10% • model segmentácie - 10% 70 % záverečné hodnotenie • ústna skúška Celkové hodnotenie študentov pozostáva zo súčtu percent za vypracované analytické modely, aktívnu účasť a z percent získaných za ústnu skúšku. Jednotlivé anaytické modely sú vypracovávané priebežne na jednotlivých seminároch, konkrétne postupy sú vždy vysvetlené a demonštrované na seminári. Ústna skúška je komplexne hodnotená vzhľadom na kvalitu spracovania modelu a vyriešenia zadanej úlohy. Každý študent dostane úlohu použiť vybraný model, ktorý bol preberaný počas semestra. Hodnotenie bude udelené na základe kvality modelu a vysvetlenia jeho využitia na marketingové účely. Jednotlivé stupne klasifikačnej stupnice sú priznávané na základe získaného celkového počtu percent/bodov, ktorý odráža stupeň úspešnosti absolvovania predmetu. Pomer priebežného a záverečného hodnotenia je 30 : 70.	
Výsledky vzdelávania: Po absolvovaní predmetu budú študenti schopní pracovať s programom SAS Enterprise Miner a budú vedieť vykonať a interpretovať základné analýzy ako Cross sell, Up sell, Asociačná analýza a Segmentácia.	
Stručná osnova predmetu: Základná charakteristika marketingovej analytiky Marketingový výskum a jeho súčasti. Úloha a postavenie marketingovej analytiky v organizácii. Životný cyklus zákazníka. Štatistický softvér Enterprise Miner Úvod do práce so softvérom SAS Enterprise Miner. Základné pojmy. Prezeranie dát, hľadanie chýb a chýbajúcich záznamov v dátach, nahrádzanie dát (impute a replaement), čistenie dát,	

štandardizácia dát.

Druhy analýz využívaných v marketingovej analytike

- Segmentácia zákazníkov, Cross Sell, Up Sell, Customer Retention, Celoživotná hodnota zákazníka. Exploračné analýzy –preskúmanie dát bez predchádzajúcich znalostí.
- Deskriptívne úlohy – popisanie dátovej množiny, metódy zhukovania podobných javov, dát.
- Prediktívne úlohy – majú za cieľ na základe dátovej množiny a jej správania, určiť resp. predpokladať budúce správanie.

- Hľadanie vzorov a pravidiel – hľadajú sa vzory a vzťahy medzi dátami v množine.

Segmentácia zákazníkov

- Definícia pojmov, základné typy segmentácie. Business rules - Profit ranking, RFM (Recency, Frequency, Monetary), Supervised clustering - Decision tree, Unsupervised clustering - K-means clustering. Vytvorenie zákazníckych segmentov.

Profilácia zákazníckych segmentov

Segmentačné stratégie. Detailný popis každej skupiny zákazníkov z hľadiska ich sociodemografického profilu, nákupného správania, skúseností i potrieb.

Cross Sell a Up Sell

Definícia pojmov. Základné komponenty Cross Sell modelovania. Next Best Offer. Analýza zákazníckeho potenciálu pre predaj produktov a služieb. Analýza poskytuje cenné vzory nákupného správania vo forme prehľadných výstupov. Jej závery bývajú využívané v odporúčacích systémoch, pri zostavovaní ponukových balíčkov, k určovaniu obsahu propagačných katalógov a predovšetkým pri zacielení marketingových kampaní na existujúcich zákazníkov.

Asociačná analýza

Využitie asociačnej analýzy (analýzy nákupného košíka) na identifikáciu Next Best Offer.

Modelovanie opakujúcich sa vzorov zloženia nákupných košov zákazníkov, ktoré sa používajú pre predikciu ich následného správania.

Sekvenčná analýza

Využitie sekvenčnej analýzy na identifikáciu Next Best Offer. Sekvenčná analýza využíva aj premennú, v ktorej sú zachytené informácie o poradí nakupovania produktov firmy jednotlivými zákazníkmi. Výsledkom sú dvoj az niekoľkoprvkové pravidlá, z ktorých je zrejma postupnosť nákupu. Využitie výsledkov modelovania pri riadení kampaní.

Sklon ku kúpe

Sklon ku kúpe (Propensity to Buy). Základné princípy prediktívneho modelovania. Praktický príklad modelovania sklonu ku kúpe a interpretácia výsledkov. Využitie výsledkov modelovania pri riadení kampaní.

Customer Retention

Definícia pojmov. Odchodovosť zákazníkov a profitabilita organizácie. Základné retenčné stratégie organizácie. Segmentácia odchádzajúcich zákazníkov. Analýza faktorov odchodovosti zákazníka.

Modelovanie sklonu k odchodu, odhaľovanie podvodov

Ktorí zákazníci odídu na budúci mesiac. Využitie výsledkov modelovania pri riadení kampaní.

Spracovanie podvodov. Detekcia a prevencia podvodov v rôznych oblastiach podnikania (poistné podvody, krátenie daní, podvody zo strany zamestnancov) s priamym dopadom na ich škodovosť.

Celoživotná hodnota zákazníka (CLV)

Definícia pojmov. Základné prístupy k výpočtu celoživotnej hodnoty zákazníka: a) Krycí príspevok (tržby mínus variabilné náklady). b) Marketingové a iné náklady nezahrnuté v krycom príspevku. c) Pravdepodobnosť nákupu v danom časovom období.

Každý z týchto ukazovateľov je potrebné samostatne namodelovať na základe historických trendov a prediktívnych indikátorov.

Využitie CLV v marketingu

CLV vyjadruje jeho skutočnú finančnú hodnotu, umožňuje zoradenie a segmentáciu zákazníkov

podľa ich finančného potenciálu a následnú prioritizáciu zdrojov. Získané údaje pomôžu pri rozhodovaní o praktických otázkach, ako:

- o Do ktorých existujúcich a potenciálnych zákazníkov máme investovať viac, a do ktorých menej?
- Ako presmerovať zdroje? Aké kroky podniknúť na udržanie zákazníka, ktorý chce odísť ku konkurencii? Do zákazníka, ktorého hodnota je 100 eur, sa neoplatí investovať 150 eur, aby sme ho udržali. O ktoré ďalšie produkty môže mať zákazník v budúcnosti záujem, ako zvýšiť jeho ziskovosť a koľko investovať?

Záverečné cvičenie

Každý študent dostane úlohu použiť vybraný model, ktorý bol preberaný počas semestra. Hodnotenie bude udelené na základe kvality modelu a vysvetlenia jeho využitia na marketingové účely.

Odporúčaná literatúra:

- [1] PARR RUD, O. 2013. Data mining. Praha: Computer Press, 2013. 370 s. ISBN 8072265776
- [2] KEE HO, W. - LUAN, X. 2003. Data mining. North Carolina: University of North Carolina at Chapel Hill [online]. Dostupné z: <http://www.unc.edu/~xluan/258/datamining.html#history>
- [3] GHANI, R. 2010. Data mining for business applications. Amsterdam: IOS Press, 2010. [online]. Dostupné z: <http://site.ebrary.com/lib/uniba/Doc?id=10440450>
- [4] SAS. 2017. Enterprise Miner Tutorial. 2017. [online]. Dostupné z: http://video.sas.com/#category/videos/sas-enterprise-miner_
- [5] SAS. 2017. Analytics in action. 2017. [online]. Dostupné z: <http://video.sas.com/#category/videos/analytics-in-action>
- [6] SAS. 2017. Customer intelligence. 2017. [online]. Dostupné z: <http://video.sas.com/detail/videos/trending/video/4059012552001/sas®-enterprise>

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

slovenský

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 25

A	ABS	B	C	D	E	FX
96,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Vyučujúci: Mgr. Lucia Vilčeková, PhD.

Dátum poslednej zmeny: 09.04.2019

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMk/027AM/16	Názov predmetu: Marketingová analytika
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: cvičenie Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Podmienky na absolvovanie predmetu: 30 % priebežné hodnotenie • aktívna účasť na seminároch (v prípade neospravedlnenej neúčasti alebo nepripravenosti na seminár strata 10%), • model asociačnej analýzy - 10% • model cross sell – 10% • model segmentácie - 10% 70 % záverečné hodnotenie • ústna skúška Celkové hodnotenie študentov pozostáva zo súčtu percent za vypracované analytické modely, aktívnu účasť a z percent získaných za ústnu skúšku. Jednotlivé anaytické modely sú vypracovávané priebežne na jednotlivých seminároch, konkrétne postupy sú vždy vysvetlené a demonštrované na seminári. Ústna skúška je komplexne hodnotená vzhľadom na kvalitu spracovania modelu a vyriešenia zadanej úlohy. Každý študent dostane úlohu použiť vybraný model, ktorý bol preberaný počas semestra. Hodnotenie bude udelené na základe kvality modelu a vysvetlenia jeho využitia na marketingové účely. Jednotlivé stupne klasifikačnej stupnice sú priznávané na základe získaného celkového počtu percent/bodov, ktorý odráža stupeň úspešnosti absolvovania predmetu. Pomer priebežného a záverečného hodnotenia je 30 : 70.	
Výsledky vzdelávania: Po absolvovaní predmetu budú študenti schopní pracovať s programom SAS Enterprise Miner a budú vedieť vykonať a interpretovať základné analýzy ako Cross sell, Up sell, Asociačná analýza a Segmentácia.	
Stručná osnova predmetu: Základná charakteristika marketingovej analytiky Marketingový výskum a jeho súčasti. Úloha a postavenie marketingovej analytiky v organizácii. Životný cyklus zákazníka. Štatistický softvér Enterprise Miner	

Úvod do práce so softvérom SAS Enterprise Miner. Základné pojmy. Prezeranie dát, hľadanie chýb a chýbajúcich záznamov v dátach, nahrádzanie dát (impute a replaement), čistenie dát, štandardizácia dát.

Druhy analýz využívaných v marketingovej analytike

- Segmentácia zákazníkov, Cross Sell, Up Sell, Customer Retention, Celoživotná hodnota zákazníka. Exploračné analýzy –preskúmanie dát bez predchádzajúcich znalostí.
- Deskriptívne úlohy – popisanie dátovej množiny, metódy zhľukovania podobných javov, dát.
- Prediktívne úlohy – majú za cieľ na základe dátovej množiny a jej správania, určiť resp. predpokladať budúce správanie.
- Hľadanie vzorov a pravidiel – hľadajú sa vzory a vzťahy medzi dátami v množine.

Segmentácia zákazníkov

- Definícia pojmov, základné typy segmentácie. Business rules - Profit ranking, RFM (Recency, Frequency, Monetary), Supervised clustering - Decision tree, Unsupervised clustering - K-means clustering. Vytvorenie zákazníckych segmentov.

Profilácia zákazníckych segmentov

Segmentačné stratégie. Detailný popis každej skupiny zákazníkov z hľadiska ich sociodemografického profilu, nákupného správania, skúseností i potrieb.

Cross Sell a Up Sell

Definícia pojmov. Základné komponenty Cross Sell modelovania. Next Best Offer. Analýza zákazníckeho potenciálu pre predaj produktov a služieb. Analýza poskytuje cenné vzory nákupného správania vo forme prehľadných výstupov. Jej závery bývajú využívané v odporúčacích systémoch, pri zostavovaní ponukových balíčkov, k určovaniu obsahu propagačných katalógov a predovšetkým pri zacielení marketingových kampaní na existujúcich zákazníkov.

Asociačná analýza

Využitie asociačnej analýzy (analýzy nákupného košíka) na identifikáciu Next Best Offer. Modelovanie opakujúcich sa vzorov zloženia nákupných košov zákazníkov, ktoré sa používajú pre predikciu ich následného správania.

Sekvenčná analýza

Využitie sekvenčnej analýzy na identifikáciu Next Best Offer. Sekvenčná analýza využíva aj premennú, v ktorej sú zachytené informácie o poradí nakupovania produktov firmy jednotlivými zákazníkmi. Výsledkom sú dvoj až niekoľkoprvkové pravidlá, z ktorých je zrejma postupnosť nákupu. Využitie výsledkov modelovania pri riadení kampaní.

Sklon ku kúpe

Sklon ku kúpe (Propensity to Buy). Základné princípy prediktívneho modelovania. Praktický príklad modelovania sklonu ku kúpe a interpretácia výsledkov. Využitie výsledkov modelovania pri riadení kampaní.

Customer Retention

Definícia pojmov. Odchodovosť zákazníkov a profitabilita organizácie. Základné retenčné stratégie organizácie. Segmentácia odchádzajúcich zákazníkov. Analýza faktorov odchodovosti zákazníka. Modelovanie sklonu k odchodu, odhaľovanie podvodov

Ktorí zákazníci odídu na budúci mesiac. Využitie výsledkov modelovania pri riadení kampaní. Spracovanie podvodov. Detekcia a prevencia podvodov v rôznych oblastiach podnikania (poistné podvody, krátenie daní, podvody zo strany zamestnancov) s priamym dopadom na ich škodovosť.

Celoživotná hodnota zákazníka (CLV)

Definícia pojmov. Základné prístupy k výpočtu celoživotnej hodnoty zákazníka: a) Krycí príspevok (tržby mínus variabilné náklady). b) Marketingové a iné náklady nezahrnuté v krycom príspevku. c) Pravdepodobnosť nákupu v danom časovom období.

Každý z týchto ukazovateľov je potrebné samostatne namodelovať na základe historických trendov a prediktívnych indikátorov.

Využitie CLV v marketingu

CLV vyjadruje jeho skutočnú finančnú hodnotu, umožňuje zoradenie a segmentáciu zákazníkov podľa ich finančného potenciálu a následnú prioritizáciu zdrojov. Získané údaje pomôžu pri rozhodovaní o praktických otázkach, ako:

o Do ktorých existujúcich a potenciálnych zákazníkov máme investovať viac, a do ktorých menej? Ako presmerovať zdroje? Aké kroky podniknúť na udržanie zákazníka, ktorý chce odísť ku konkurencii? Do zákazníka, ktorého hodnota je 100 eur, sa neoplatí investovať 150 eur, aby sme ho udržali. O ktoré ďalšie produkty môže mať zákazník v budúcnosti záujem, ako zvýšiť jeho ziskovosť a koľko investovať?

Záverečné cvičenie

Každý študent dostane úlohu použiť vybraný model, ktorý bol preberaný počas semestra. Hodnotenie bude udelené na základe kvality modelu a vysvetlenia jeho využitia na marketingové účely.

Odporúčaná literatúra:

- [1] PARR RUD, O. 2013. Data mining. Praha: Computer Press, 2013. 370 s. ISBN 8072265776
- [2] KEE HO, W. - LUAN, X. 2003. Data mining. North Carolina: University of North Carolina at Chapel Hill [online]. Dostupné z: <http://www.unc.edu/~xluan/258/datamining.html#history>
- [3] GHANI, R. 2010. Data mining for business applications. Amsterdam: IOS Press, 2010. [online]. Dostupné z: <http://site.ebrary.com/lib/uniba/Doc?id=10440450>
- [4] SAS. 2017. Enterprise Miner Tutorial. 2017. [online]. Dostupné z: http://video.sas.com/#category/videos/sas-enterprise-miner_
- [5] SAS. 2017. Analytics in action. 2017. [online]. Dostupné z: <http://video.sas.com/#category/videos/analytics-in-action>
- [6] SAS. 2017. Customer intelligence. 2017. [online]. Dostupné z: http://video.sas.com/detail/videos/trending/video/4059012552001/sas®-enterprise-miner™---pattern-recognition-demo?autoStart=true#category/videos/customer-intelligence_

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

slovenský

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 42

A	ABS	B	C	D	E	FX
100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Vyučujúci: Mgr. Lucia Vilčeková, PhD.

Dátum poslednej zmeny: 12.02.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMk/042AM/16	Názov predmetu: Marketingové aplikácie
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: 1. priebežná práca na seminároch – aktívne sa zapájanie študenta , študent si musí pripraviť 5 prípadových štúdií na aktuálne dianie týkajúce sa výberového predmetu cca 70% 2. priebežný test počas semestra, počet testových otázok - 3 - cca 30%	
Výsledky vzdelávania: Cieľom predmetu je naučiť študentov aplikovanie marketingu v rôznych odvetviach národného hospodárstva a formách podnikania s dôrazom na špecifiká marketingu. Študenti si rozšíria svoje už nadobudnuté teoretické marketingové vedomosti o odborné praktická využitia marketingu vo vybraných odvetviach s dôrazom na najmarkantnejšie odvetvia národného hospodárstva obsiahnuté v sylabe. Výuka taktiež obsahuje aj prednášky na aplikáciu marketingu v cestovnom ruchu a na neho nadväzujúcom kúpeľníctve alebo historický pohľad do využitia marketingu v podnikateľskom procese v rodinných podnikoch ako aj v súčasnosti.	
Stručná osnova predmetu:	
Odporúčaná literatúra: [1] BOROVSÝ, J. – SMOLKOVÁ, E. – NIŇAJOVÁ, I. 2008. Cestovný ruch trendy a perspektívy. Bratislava: Iura Edition, 2008. 257 p. ISBN 978-80-8078-215-3 [2] JAKUBÍKOVÁ, D. 2009. Marketing v cestovnom ruchu. Praha : Grada Publishing, 2009. 325 p. ISBN 978-80-89090-25-4 [3] KIRÁČOVÁ, A. 2006. Marketing hotelových služieb, . 2. vyd. Praha : Ekopres, 2006. 321 p. ISBN 80-86929-05-1 [4] STRÁŽOVSKÁ, H. – STRÁŽOVSKÁ, Ľ. a kol. 2009. Podnikanie. - [1. vyd.]. - Bratislava: Merkury, 2009. 309 p. ISBN 978-80-89143-79-5 [5] STRÁŽOVSKÁ, H. – STRÁŽOVSKÁ, Ľ. – BAŽÓ, L. 2013. Podnikanie malých a stredných podnikov. Bratislava: Sprint, 2013. 320 p. ISBN 9 788089 393886 [6] STRÁŽOVSKÁ, Ľ. Podnikanie formou rodinných podnikov. In: Malé a stredné podnikanie / zmeny obsahu ekonomických nástrojov/. - Bratislava: Sprint 2, 2016. – p. 143-160. ISBN 978-80-89710-21-8 [7] STRÁŽOVSKÁ, H. a kol. Náuka o obchodnom podnikaní. Bratislava: Sprint, 2014. 334 p. ISBN 978-80-89393-98-5	

[8] Les Henokiens - medzinárodná organizácia viac ako storočných podnikov, www.leshenokiens.com, prípadové štúdie						
[9] Trend, Journal of International Marketing, Marketing Science and Inspirations.						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov						
Celkový počet hodnotených študentov: 18						
A	ABS	B	C	D	E	FX
77,78	0,0	16,67	0,0	0,0	5,56	0,0
Vyučujúci: doc. Ing. Mgr. Ľubomíra Strážovská, PhD., Mgr. Barbora Suchá						
Dátum poslednej zmeny: 20.02.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMk/043AM/17	Názov predmetu: Marketingové aplikácie
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Priebežná práca na seminároch, aktívna participácia študentov, vypracovanie 5 case studies - 70% Test počas semestra - 30% Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 70/30	
Výsledky vzdelávania: SK	
Stručná osnova predmetu: SK	
Odporúčaná literatúra: [1] BOROVSKÝ, J. – SMOLKOVÁ, E. – NIŇAJOVÁ, I. 2008. Cestovný ruch trendy a perspektívy. Bratislava: Iura Edition, 2008. 257 p. ISBN 978-80-8078-215-3 [2] JAKUBÍKOVÁ, D. 2009. Marketing v cestovnom ruchu. Praha : Grada Publishing, 2009. 325 p. ISBN 978-80-89090-25-4 [3] KIRÁĽOVÁ, A. 2006. Marketing hotelových služieb, . 2. vyd. Praha : Ekopres, 2006. 321 p. ISBN 80-86929-05-1 [4] STRÁŽOVSKÁ, H. – STRÁŽOVSKÁ, Ľ. a kol. 2009. Podnikanie. - [1. vyd.]. - Bratislava: Merkury, 2009. 309 p. ISBN 978-80-89143-79-5 [5] STRÁŽOVSKÁ, H. – STRÁŽOVSKÁ, Ľ. – BAŽÓ, L. 2013. Podnikanie malých a stredných podnikov. Bratislava: Sprint, 2013. 320 p. ISBN 9 788089 393886 [6] STRÁŽOVSKÁ, Ľ. Podnikanie formou rodinných podnikov. In: Malé a stredné podnikanie / zmeny obsahu ekonomických nástrojov/. - Bratislava: Sprint 2, 2016. – p. 143-160. ISBN 978-80-89710-21-8 [7] STRÁŽOVSKÁ, H. a kol. Náuka o obchodnom podnikaní. Bratislava: Sprint, 2014. 334 p. ISBN 978-80-89393-98-5 [8] Les Henokiens - medzinárodná organizácia viac ako storočných podnikov, www.leshenokiens.com , prípadové štúdie [9] Trend, Journal of International Marketing, Marketing Science and Inspirations.	
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:	
Poznámky:	

Hodnotenie predmetov						
Celkový počet hodnotených študentov: 17						
A	ABS	B	C	D	E	FX
52,94	0,0	29,41	17,65	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: doc. Ing. Mgr. Ľubomíra Strážovská, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 09.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMk/028AM/16	Názov predmetu: Marketingový výskum
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu:	
Výsledky vzdelávania:	
Stručná osnova predmetu: Course description: 1. Introduction To Marketing Research • Role of marketing research in marketing • Definition • Scope • Significance • Limitations • Obstacles in acceptance • Ethics in marketing research • Difference between Marketing Research and Market Research • Introduction to Market Research • Types of Research 2. Research process • Introduction • Identification of Management Problem • Formulation of Research Problem • Steps in Research Process • Common Research Errors • Evaluation and Control of the Marketing Research Efforts 3. Research designs • Introduction • Definition of Research Design • Types of Research Design • Exploratory Research • Conclusive Research 4. Sources and collection of Secondary Data • Introduction	

- Types of data
- Secondary data
- Advantages & Limitations of secondary data
- Internal Sources
- External Sources
- 5. Sources and collection of Primary Data
 - Primary Data
 - Advantages & Limitations of primary data
 - Methods of Collecting Primary Data
 - Survey method of Primary Data Collection
 - Questionnaire Design
 - Observation Method
 - Consumer Panel Method
 - Experimental Research Method
 - Others
- 6. Scaling Techniques
 - Concept of Attitude
 - Types of Scales
 - Criterion for good scale
 - General Procedure in Attitude Scaling
 - Selected Attitude Scales
 - Limitations of Attitude Scale
- 7. Sampling Design
 - Some basic Terms
 - Advantages of Sampling
 - Disadvantages of Sampling
 - The sampling process
 - Sampling methods
 - Characteristics of Good Sampling Design
 - sampling and non sampling errors
 - Sample size calculation (Numerical expected)
 - Practical considerations in determining sample size.
- 8. Data analysis
 - Data Processing
 - Data Analysis
 - Univariate analysis
 - Bivariate analysis
 - Multivariate analysis
 - Simple and cross tabulation
 - Simple and multiple regression
 - Factor analysis.
- 9. Hypothesis testing
 - Introduction
 - What is Hypothesis
 - Types of tests and test selection
 - One sample test
 - Two-Independent Sample tests
 - Two-related sample tests
 - Chi-square test

• Tests for large and small samples (Numerical expected) 10. Report writing • Purpose of Report • Classification of Report • Functions of Research Report • Types of Reports • Principles of report writing • Fundamentals of good reports 11. Applications of Marketing Research • Cluster analysis for identifying market segments • Conjoint analysis for Product research • Multi-dimensional scaling • Discriminant analysis and perceptual mapping for Brand positioning research • Advertising research • Market and Sales Analysis • Sales forecasting – objective and subjective methods • Test marketing • Multidimensional scaling - positioning research 12. Setting up & Implementation of Marketing Research Project • Introduction • Steps in formulating Market Research Projects						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 106						
A	ABS	B	C	D	E	FX
92,45	0,0	6,6	0,0	0,0	0,0	0,94
Vyučujúci: Mgr. Lucia Vilčeková, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 09.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KMk/029AM/16		Názov predmetu: Marketingový výskum				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia:						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 133						
A	ABS	B	C	D	E	FX
100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: Mgr. Lucia Vilčeková, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 06.07.2017						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMn/022AM/16	Názov predmetu: Medzinárodný manažment ľudských zdrojov
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Priebežné hodnotenie: Tímová prezentácia (30%), Aktívna účasť na riešení úloh na seminároch (20%) Záverečné hodnotenie: Písomná skúška (50%) Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 50/50	
Výsledky vzdelávania: Študenti sa oboznámia s problematikou manažmentu ľudských zdrojov v nadnárodných organizáciách, ktoré pôsobia v medzinárodnom prostredí s dôrazom na pochopenie rozdielov v zamestnaneckých vzťahoch v jednotlivých krajinách.	
Stručná osnova predmetu: 1. Medzinárodný manažment ľudských zdrojov – úvod do kurzu 2. Úvod do európskeho MLZ. 3. Funkcie medzinárodného MLZ (nábor, výber, vzdelávanie, rozvoj a kariéra, motivácia a odmeňovanie medzinárodného pracovníka). 4. Priemyselné vzťahy v Európe. 5. Participácia zamestnancov a zamestnanecké rady. Formy flexibilnej organizácie práce. 6. Špecifiká zamestnaneckých vzťahov a MLZ vo Veľkej Británii. 7. Špecifiká zamestnaneckých vzťahov a MLZ v Nemecku. 8. Špecifiká zamestnaneckých vzťahov a MLZ vo Francúzsku. 9. Špecifiká zamestnaneckých vzťahov a MLZ v Taliansku. 10. Špecifiká zamestnaneckých vzťahov a MLZ v Strednej Európe (Česká Republika, Slovensko, Slovinsko, Maďarsko, Poľsko) a ich porovnanie. 11. Špecifiká zamestnaneckých vzťahov a MLZ v Ázii (Južná Kórea, Japonsko, Čína, Singapur) a ich porovnanie. 12. Prezentácie študentov.	
Odporúčaná literatúra: Bajzíkova, Ľ. - Búciová, Z. 2012. Medzinárodný manažment ľudských zdrojov. UK.	

Scholz Ch. – Bóhm, H.: Human Resource Management in Europe (Comparative analysis and contextual understanding). Routledge. 2008. Hollinshead, G. – Leat, M.: Human Resource Management (an international and comparative perspective on the employment relationship). Pitman Publishing. 1994. Kirkbride, P.S.: Human Resource Management in Europe (perspectives for the 1990's). Routledge. 1994. Sparrow, P. – Hiltrop, J.M. European Human Resource Management in Transition. Prentice Hall. 1994. Journal of HRM, Bratislava, Faculty of Management, Slovakia 2008-2018.						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: anglický						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 3						
A	ABS	B	C	D	E	FX
66,67	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,33
Vyučujúci: prof. Ing. Ľubica Bajžíková, PhD., Mgr. Zuzana Kirchmayer, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 12.02.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMk/030AM/16	Názov predmetu: Medzinárodný marketing
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 3.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Marketing	
Podmienky na absolvovanie predmetu: 40 % priebežné hodnotenie: Aktívna účasť na seminároch (v prípade neospravedlnenej neúčasti alebo nepripravenosti na seminár strata 10%), priebežné hodnotenie (písomný test – 0%, možná strata 10%), semestrálny projekt – aplikácia získaných teoretických znalostí na vybranú organizáciu – 20%, semestrálna práca na vopred zvolenú a schválenú tému – 20%, 60% – záverečný písomný test. Semestrálny projekt je vypracovávaný priebežne na jednotlivých seminároch, konkrétne zadanie je zadané vždy s jednotýždňovým predstihom na seminári. Semestrálna práca je komplexne hodnotená vzhľadom na jej kvalitu. Semestrálnu prácu je potrebné vypracovať a odovzdať najneskôr jeden týždeň pred prvým termínom skúšky v tlačenej verzii alebo v elektronickej podobe, resp. poslať elektronickou poštou na marketing@fm.uniba.sk. Najlepšie práce môžu byť publikované v časopise Marketing Science and Inspirations. Práce doručené po stanovenom termíne nebudú akceptované. Semestrálna práca sa odovzdáva bez možnosti dodatočných úprav a dodatočnej výmeny. Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 40/60	
Výsledky vzdelávania: Študenti po absolvovaní predmetu Medzinárodný marketing získajú možnosť hlbšieho poznania problematiky pôsobenia a činnosti podnikateľských subjektov v prostredí medzinárodného a svetového trhu, ako aj orientácie v prostredí medzinárodných trhov, určovania vhodných stratégií pre vstup na dané trhy, ako aj aplikácie prvkov marketingového mixu v medzinárodnom kontexte. Predmet umožňuje odhadovať a analyzovať medzinárodné prostredie, určiť vhodnú stratégiu pre vstup na medzinárodný trh a porozumieť aplikácii prvkov marketingového mixu v kontexte medzinárodného prostredia.	
Stručná osnova predmetu: 1. Medzinárodný marketing – úvod do problematiky. 2. Medzinárodné prostredie. 3. Medzinárodné trhy a medzinárodný marketingový výskum. 4. Stratégie vstupu na zahraničné trhy.	

5. Segmentácia trhu, výber cieľových trhov a pozicionovanie.
6. Medzinárodný marketingový mix.
7. 4P marketingu - produkt, cena, distribúcia, marketingová komunikácia.
8. Implementácia marketingových stratégií. Vybrané aspekty medzinárodného marketingu.
9. Prehľad obsahu predmetu a prednáška na aktuálnu tému.

Odporúčaná literatúra:

- [1] CZINKOTA, M. R. – RONKAINEN, I. A. – ZVOBGO, G. 2011. International Marketing. Hampshire: South-Western Cengage Learning, 2011. 592 s. ISBN 9781408009239
- [2] CATEORA, P. R. – GRAHAM, J. L. 2007. International Marketing. McGraw-Hill: Irwin Professional, 2007. 702 s. ISBN 978-0071105941
- [3] USUNIER, J. C. – LEE, J. A. 2005. Marketing Across Cultures. Harlow: Pearson Education Limited, 2005. 573 s. ISBN 9780273685296
- [4] HOLLENSSEN, S. 2007. Global Marketing: A Decision-Orientated Approach. Harlow: Financial Times Press, 2007. 714 s. ISBN 9780273706786
- [5] Časopisy Journal of International Marketing and Marketing Science and Inspirations.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

anglický

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 43

A	ABS	B	C	D	E	FX
39,53	0,0	32,56	13,95	9,3	4,65	0,0

Vyučujúci: Mgr. František Olšavský, PhD., prof. Mgr. Peter Štarchoň, PhD.

Dátum poslednej zmeny: 09.04.2019

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMk/031AM/16	Názov predmetu: Medzinárodný marketing
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Marketing	
Podmienky na absolvovanie predmetu: 40 % priebežné hodnotenie: Aktívna účasť na seminároch (v prípade neospravedlnenej neúčasti alebo nepripravenosti na seminár strata 10%), priebežné hodnotenie (písomný test – 0%, možná strata 10%), semestrálny projekt – aplikácia získaných teoretických znalostí na vybranú organizáciu – 20%, semestrálna práca na vopred zvolenú a schválenú tému – 20%, 60% – záverečný písomný test. Semestrálny projekt je vypracovávaný priebežne na jednotlivých seminároch, konkrétne zadanie je dané vždy s jednotýždňovým predstihom na seminári. Semestrálna práca je komplexne hodnotená vzhľadom na jej kvalitu. Semestrálnu prácu je potrebné vypracovať a odovzdať najneskôr jeden týždeň pred prvým termínom skúšky v tlačenej verzii alebo v elektronickej podobe, resp. poslať elektronickou poštou na marketing@fm.uniba.sk. Najlepšie práce môžu byť publikované v časopise Marketing Science and Inspirations. Práce doručené po stanovenom termíne nebudú akceptované. Semestrálna práca sa odovzdáva bez možnosti dodatočných úprav a dodatočnej výmeny. Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 40/60	
Výsledky vzdelávania: Študenti po absolvovaní predmetu Medzinárodný marketing získajú možnosť hlbšieho poznania problematiky pôsobenia a činnosti podnikateľských subjektov v prostredí medzinárodného a svetového trhu, ako aj orientácie v prostredí medzinárodných trhov, určovania vhodných stratégií pre vstup na dané trhy, ako aj aplikácie prvkov marketingového mixu v medzinárodnom kontexte. Predmet umožňuje odhadovať a analyzovať medzinárodné prostredie, určiť vhodnú stratégiu pre vstup na medzinárodný trh a porozumieť aplikácii prvkov marketingového mixu v kontexte medzinárodného prostredia.	
Stručná osnova predmetu: 1. Medzinárodný marketing – úvod do problematiky. 2. Medzinárodné prostredie. 3. Medzinárodné trhy a medzinárodný marketingový výskum. 4. Stratégie vstupu na zahraničné trhy.	

5. Segmentácia trhu, výber cieľových trhov a pozicionovanie.
6. Medzinárodný marketingový mix.
7. 4P marketingu - produkt, cena, distribúcia, marketingová komunikácia.
8. Implementácia marketingových stratégií. Vybrané aspekty medzinárodného marketingu.
9. Prehľad obsahu predmetu a prednáška na aktuálnu tému.

Odporúčaná literatúra:

- [1] CZINKOTA, M. R. – RONKAINEN, I. A. – ZVOBGO, G. 2011. International Marketing. Hampshire: South-Western Cengage Learning, 2011. 592 s. ISBN 9781408009239
- [2] CATEORA, P. R. – GRAHAM, J. L. 2007. International Marketing. McGraw-Hill: Irwin Professional, 2007. 702 s. ISBN 978-0071105941
- [3] USUNIER, J. C. – LEE, J. A. 2005. Marketing Across Cultures. Harlow: Pearson Education Limited, 2005. 573 s. ISBN 9780273685296
- [4] HOLLENSSEN, S. 2007. Global Marketing: A Decision-Orientated Approach. Harlow: Financial Times Press, 2007. 714 s. ISBN 9780273706786
- [5] Časopisy Journal of International Marketing and Marketing Science and Inspirations.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

Anglický

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 44

A	ABS	B	C	D	E	FX
47,73	0,0	29,55	11,36	6,82	4,55	0,0

Vyučujúci: prof. Mgr. Peter Štarchoň, PhD., Mgr. František Olšavský, PhD., Mgr. Bianka Chorvátová

Dátum poslednej zmeny: 08.03.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KEF/086AM/16		Názov predmetu: Modelovanie ekonomických procesov				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 7						
A	ABS	B	C	D	E	FX
42,86	0,0	0,0	28,57	0,0	14,29	14,29
Vyučujúci: prof. RNDr. Michal Greguš, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 21.02.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/306AM/18	Názov predmetu: Monetárna ekonómia
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Ekonómia (1), Ekonómia (2), Ekonómia (3)	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Semestrálny projekt (40%), požiadavky na skúšku: písomné a ústne overovanie teoretických vedomostí z predmetu (60%)	
Výsledky vzdelávania: Pochopiť fungovanie centrálnej banky, analyzovať interakciu medzi menovou a reálnou ekonomikou, vedieť vysvetliť rozhodnutia menovej politiky centrálnej banky.	
Stručná osnova predmetu: 1. Vplyv menovej politiky na hospodárstvo 2. Finančné trhy - pochopenie úrokovej miery, časovej štruktúry úrokových sadzieb, základných vzťahov na trhoch 3. Nástroje menovej politiky - ciele menovej politiky a cenová stabilita, implementácia menovej politiky Európskou centrálnou bankou, Federálnym rezervným systémom a Bank of England 4. Centrálne bankovníctvo - ECB, FED, Bank of England, Bank of Japan 5. Základný rámec pre analýzu menovej ekonomiky - Klasický prístup (strana ponuky a dopytu v ekonomike, menová politika v klasickom prístupe, hodnotenie klasického prístupu) Keynesiánsky prístup, Neoklasická syntéza (strana ponuky a dopytu) - adaptačné očakávania 6. Teória inflácie - Phillipsova krivka, rozšírená Phillipsova krivka, Okunov zákon	
Odporúčaná literatúra: MISHKIN, F.S.: The economics of Money, banking, and financial markets. Fourth edition. Pearson Canada (2011) CASU, B. – GIRALDONE, C. – MOLYNEUX, P.: Introduction to Banking, latest edition, Pearson (2006) SYSÁKOVÁ, V. – ŠLAHOR, Ľ.: Peniaze a bankovníctvo. Kartprint (2010)	
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: Anglický	
Poznámky:	

Hodnotenie predmetov						
Celkový počet hodnotených študentov: 0						
A	ABS	B	C	D	E	FX
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: Mgr. Martin Pažický, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 22.08.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/307AM/18	Názov predmetu: Monetárna politika
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Odporúčané prerekvizity (nepovinné): Ekonómia (1), Ekonómia (2), Ekonómia (3), Monetárna ekonómia	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Semestrálny projekt (40%), požiadavky na skúšku: písomné a ústne overovanie teoretických vedomostí z predmetu (60%)	
Výsledky vzdelávania: Vedieť vysvetliť rozhodnutia menovej politiky centrálnej banky, anticipovať postoj monetárnej autority, vedieť zhodnotiť dôsledky rozhodnutí monetárnej autority pre finančné trhy a bankový sektor, interpretovať akademický výskum o menovej politike.	
Stručná osnova predmetu: Menová politika vo svete racionálnych očakávaní - racionálne vs. adaptačné očakávania, teórie očakávaní, Nový klasický model (flexibilné ceny), Lucasov model, Lucasova kritika, problematika časovej nekonzistentnosti 2. Nový keynesiánsky model - rigidné ceny a menová politika 3. Transmisný mechanizmus monetárnej politiky – tradičné, nákladové a kreditné transmisné kanály monetárnej politiky 4. Konvenčné a nekonvenčné nástroje monetárnej politiky - kvantitatívne uvoľňovanie (QE), efektívnosť nekonvenčnej monetárnej politiky - empirické dôkazy 5. DSGE model a optimálna menová politika – Taylorovo pravidlo a model DSGE (menová politika), empirické dôkazy	
Odporúčaná literatúra: MISHKIN, F.S.: The economics of Money, banking, and financial markets. Fourth edition. Pearson Canada (2011) CASU, B. – GIRALDONE, C. – MOLYNEUX, P.: Introduction to Banking, latest edition, Pearson (2006)	
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: Anglický	
Poznámky:	

Hodnotenie predmetov						
Celkový počet hodnotených študentov: 4						
A	ABS	B	C	D	E	FX
50,0	0,0	25,0	0,0	0,0	25,0	0,0
Vyučujúci: Mgr. Martin Pažický, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 22.08.2018						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU ŠTÁTNEJ SKÚŠKY

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM/O5AM/16	Názov predmetu: Obhajoba diplomovej práce
Počet kreditov: 4	
Stupeň štúdia: II.	
Obsahová náplň štátnicového predmetu:	
Dátum poslednej zmeny:	
Schválil:	

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMn/039AM/16	Názov predmetu: Organizačné správanie
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: 20 % – vypracovanie riešenia a prezentovanie prípadovej štúdie (váha 0,2), 30 % - písomný test (midterm – váha 0,3), 50 % – ústna skúška (váha 0,5). Celkové hodnotenie sa vyjadrí pomocou algoritmu: Hodnotenie = prípadová štúdia . 0,2 + midterm . 0,3 + ústna skúška. 0,5 Napríklad: prípadová štúdia B, písomný test A, ústna skúška C = 0,2. 90% + 0,3. 100% + 0,5 . 80% = = 18 + 30 + 40 = 88 % = B hodnotenie. Na získanie hodnotenia A je potrebné získať najmenej 91 %, na získanie hodnotenia B najmenej 81 %, na hodnotenie C najmenej 73 %, na hodnotenie D najmenej 66 % a na hodnotenie E najmenej 60 %. Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 50/50	
Výsledky vzdelávania: Predmet poskytuje študentom magisterského štúdia poznatky o prístupoch, konceptoch a praktickom uplatnení výsledkov výskumov v oblasti organizačného správania ako súčasného pohľadu na manažment organizácií. Výsledkom je rozvoj schopností študentov riešiť špecifické problémy organizácií, ktoré sú spojené s manažmentom ľudí.	
Stručná osnova predmetu: - základné atribúty organizácií, vysoko výkonné organizácie (HPO) - jednotlivci v organizácii, zložky pracovnej výkonnosti, pracovná motivácia - skupiny v organizácii - organizačný dizajn, klasické a organické organizačné štruktúry - nový model organizácie - moc a právomoc v práci manažéra - rozvoj komunikačných schopností - manažment zmien, úloha manažéra v procese manažmentu zmien - vedenie ľudí – leadership - manažérske rozhodovanie	
Odporúčaná literatúra: Rudy, J. – Sulíková, R. – Lašáková, A. – Fratričová, J. – Mitková, Ľ.: Manažment a organizačné správanie, MV Wissenschaft, Münster, 2013 Rudy, J. – Sulíková, R. – Lašáková, A. – Fratričová, J. – Mitková, Ľ.: Organizačné správanie, UK Bratislava, 2013 Robbins S.P. - Judge T.A.: Organizational Behavior, 16th Edition, Pearson, Harlow, 2015. Shermerhorn, J. R.- Hunt, J.G., - Osborn, R.N.: Organizational Behavior, John Wiley and Sons, N.Y. 2008 Robbins, S. P. –Judge, T.A.: Organizational Behavior, Prentice Hall, New Jersey, 2011 Rudy, J. – Rudyová, J.: Human Resource Management in Japan, VHK Altdorf, 2008	

Rudy, J.: Manažment a teória chaosu alebo nový model organizácie, Faber, Bratislava, 1997.
 Rudy, J.: Organizácia a riadenie japonských priemyselných firiem, Alfa, Bratislava, 1988, 1990.
 Časopisy: Academy of Management Journal, Management Today,
 Journal of Systems Management, Moderní řízení.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

Anglický

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 48

A	ABS	B	C	D	E	FX
22,92	0,0	16,67	16,67	25,0	14,58	4,17

Vyučujúci: prof. Ing. Ján Rudy, PhD., doc. Mgr. Anna Lašáková, PhD.

Dátum poslednej zmeny: 05.06.2017

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KMn/043AM/16	Názov predmetu: Podnikateľská etika
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 3.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: 50 % priebežné hodnotenie a 50 % hodnotenie v skúšobnom období. V skúšobnom období tvorí 50 % hodnotenia písomná skúška. Priebežné hodnotenie tvorí vypracovanie úloh a prípadových štúdií. Na získanie hodnotenia A je potrebné získať minimálne 91 bodov, na získanie hodnotenia B minimálne 81 bodov, na hodnotenie C minimálne 73 bodov, na hodnotenie D minimálne 66 bodov a na hodnotenie E minimálne 60 bodov. Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 50/50	
Výsledky vzdelávania: Poslucháči sa oboznámia s podnikateľskou etikou ako akademickou disciplínou. Osvoja si teóriu podnikateľskej etiky a naučia sa ju aplikovať pomocou prípadových štúdií a riešenia eticko-ekonomických dilem. Zároveň získajú zručnosti a osvoja si techniky ako úspešne implementovať podnikateľskú etiku do praxe.	
Stručná osnova predmetu: 1. Úvod do štúdia. Literatúra. Podmienky k získaniu hodnotenia. 2. Etika a morálka. Čo je etika a čo je morálka. Aký je rozdiel medzi právom a morálkou. Prečo je dôležité poznať rozličné etické teórie. 3. Podnikateľská etika. Vznik, podstata, predmet podnikateľskej etiky. Zisk verzus etika. Rôzne úrovne prieniku etiky a ekonomiky. 4. Spoločenská zodpovednosť podnikov. Vysvetlenie hlavných pojmov: SZP/CSR a teória stakeholderov. 5. Manažérska etika. Diskusia o znakoch profesie manažér. Základné etické východiská manažérskej etiky. 6. Etika v manažérskom rozhodovaní. Etické základy profesijnej etiky manažéra. 7. Inštitucionalizácia etiky, etický kódex. Inštitucionalizácia etiky. Nevyhnutnosť aplikácie viacerých foriem inštitucionalizácie etiky vo firme. 8. Etické problémy v pracovnoprávných vzťahoch. Diskriminácia. Prepúšťanie. Whistleblowing. 9. Etika v komunikácii. Štýly komunikácie a etika. Mobbing, bossing, staffing. 10. Etika v službách. Význam etiky v službách. Asymetrická informácia. Absencia garancie výsledku. Morálny hazard. 11. Etika v účtovníctve a bankovníctve. Etické princípy vo vedení účtovníctva. Etické problémy v bankovníctve. 12. Etika v reklame. Etické aspekty reklamy. Subjekty zodpovednosti za reklamu. 13. Záver kurzu. Vyhodnotenie kurzu a hodnotenie študentov.	
Odporúčaná literatúra: Crane Andrew and Matten, Dirk (2016). 4th edition. Business Ethics. Oxford: Oxford University Press. Remišová Anna (2011). Vademecum of Business Ethics. Bratislava: Sprint2. Remišová	

Anna (2015). Súčasné trendy podnikateľskej etiky. Od teórie k praxi. Bratislava: Wolters Kluwer.
 Remišová Anna (2011). Etika a ekonomika. Tretie prepracované a doplnené vydanie. Bratislava: Kalligram.
 Stanwick Peter and Stanwick Sarah (2014). Understanding Business Ethics. Thousand Oaks: SAGE Publications.

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

SK, EN

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 75

A	ABS	B	C	D	E	FX
78,67	0,0	14,67	1,33	1,33	2,67	1,33

Vyučujúci: prof. PhDr. Anna Remišová, CSc., doc. Mgr. Anna Lašáková, PhD.

Dátum poslednej zmeny: 28.11.2017

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/192AM/17	Názov predmetu: Praktické finančné trhy I
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Úvod do finančných trhov a inštitúcií	
Výsledky vzdelávania: Predmet predstavuje deizové trhy, pričom vychádza z osnov certifikátu / diplomu ACI - združenia pre finančné trhy (ACI certifikát / diplom býva regulátormi požadovaný na pozície dealingových útvarov bánk). Kurz sa zameriava na praktické aplikácie kľúčových konceptov s mnohými príkladmi / prípadovými štúdiami. Na konci semestra študenti porozumejú hlavným nástrojom, technikám a stratégiám, ktoré používajú tvorcovia a užívatelia trhu pri obchodovaní, zaisťovaní a arbitráži na devízových trhoch. Vhodné pre obchodníkov v bankách, predajcov, maklérov, správcov fondov, manažérov rizík, zamestnancov korporátnych útvarov Treasury a pracovníkov back office.	
Stručná osnova predmetu: FX trhy a inštitúcie: O-T-C vs organizované trhy , systematické internalizácie, obchodné platformy, tvorcovia trhu, makléri, užívatelia trhu, clearingové centrá. Úloha devízových trhov na globálnej infraštruktúre finančných trhov. Spot FX: veľkoobchodné a maloobchodné kurzy, kótované meny vs hlavné meny, priame a nepriame kurzy, výpočet krížových kurzov z pohľadu tvorcu a užívateľa trhu. Riadenie pozície: trhové riziko, riziko likvidity, riziko vysporiadania, otvorená kurzová pozícia, spracovanie devízových obchodov, organizačný rámec obchodnej operácie v bankách a korporáciách. Etický kódex pre obchodovanie s FX. Výpočet ziskov a strát z obchodovania, obchodné náklady. Zabezpečovanie, obchodovanie, arbitráž: definovanie základných typov činností na trhoch s devízovými kurzami. Obchodné hry, prípadové štúdie, hedging a arbitráž. Aplikácie FX forwardov, swapov a opcií FX. Technická a fundamentálna analýza: efektívnosť devízových trhov, predikcia budúcich devízových kurzov pomocou základných nástrojov technickej a fundamentálnej analýzy.	
Odporúčaná literatúra: 1. „FINANCIAL INSTRUMENTS, THE HANDBOOK“. LEX VAN DER WIELEN, ISBN 978-90-816351-3-4, THE FINANCIAL MARKETS ACADEMY, LONDON 2011 2. „TREASURER’S HANDBOOK”.HANNES ENTHOFFER, PATRICK HAAS, ISBN-10 3714302387, LINDE VERLAG, FRANKFURT 2013	

3. "CFA LEVEL I, II, III". CFA INSTITUTE, ISBN 978-1-939515, WILLEY, NEW YORK 2015,

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 56

A	ABS	B	C	D	E	FX
51,79	0,0	17,86	16,07	7,14	7,14	0,0

Vyučujúci: Ing. Vladimír Valach, MBA

Dátum poslednej zmeny: 07.03.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/193AM/17	Názov predmetu: Praktické finančné trhy II
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 6	
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 2.	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: 100%	
Výsledky vzdelávania: Predmet predstavuje trhy s úrokovými sadzbami, pričom vychádza z osnôv certifikátu / diplomu ACI - združenia pre finančné trhy (ACI certifikát / diplom býva regulátormi požadovaný na pozície dealingových útvarov bánk). Kurz sa zameriava na praktické aplikácie kľúčových konceptov s mnohými príkladmi / prípadovými štúdiami. Na konci semestra študenti porozumejú hlavným nástrojom, technikám a stratégiám, ktoré používajú tvorcovia a užívatelia trhu pri obchodovaní, zaisťovaní a arbitráži na trhoch s úrokovými sadzbami. Vhodné pre obchodníkov v bankách, predajcov, maklérov, správcov fondov, manažérov rizík, zamestnancov korporátnych útvarov Treasury a pracovníkov back office.	
Stručná osnova predmetu: Výpočty návratnosti: očakávaný vs požadovaný výnos. Krátkodobé a dlhodobé výnosy, spotové/forwardové úrokové sadzby a výnosové krivky. Základné typy výnosov na peňažných trhoch a trhoch s pevným príjmom: výnosy z držby, diskontné sadzby, efektívne ročné výnosy, výnos do splatnosti. Inštitúcie pôsobiace na trhu s úrokovými sadzbami: banky, podniky, poisťovne, penzijné fondy, správcovia fondov, hedžové fondy. O-T-C vs organizované trhy, systematická internalizácia, obchodné platformy, tvorcovia trhu, užívatelia trhu, makléri, zúčtovacie centrá. Kľúčové aktivity na trhoch s úrokovými mierami: investovanie, zaistenie, obchodovanie, arbitráž, správa aktív a pasív. Hotovostné produkty. Peňažný trh: vklady, štátne pokladničné poukážky, depozitné certifikáty, repo obchody, obchodné cenné papiere, Trhy s pevným príjmom: štátne pokladničné poukážky, korporátne a bankové dlhopisy, cenné papiere kryté hypotékami, dlhové záruky, Structured products: various combinations of cash and derivative products. Deriváty: FRA, futures na krátkodobé úrokové sadzby, futures na dlhopisy, úrokové swapy, jednoduchové swapy, krížové swapy úrokových sadzieb, záruky úrokov, cap, floor, collar, swapie. Štruktúrované produkty: kombinácie hotovostných produktov a derivátov. Riadenie aktív a pasív (ALM): úrokové riziko, ALM v bankách, poisťovne a správcovia investícií.	
Odporúčaná literatúra:	

1. „FINANCIAL INSTRUMENTS, THE HANDBOOK“. LEX VAN DER WIELEN, ISBN 978-90-816351-3-4, THE FINANCIAL MARKETS ACADEMY, LONDON 2011
2. „TREASURER’S HANDBOOK“. HANNES ENTHOFFER, PATRICK HAAS, ISBN-10 3714302387, LINDE VERLAG, FRANKFURT 2013
3. “CFA LEVEL I, II, III”. CFA INSTITUTE, ISBN 978-1-939515, WILEY, NEW YORK 2015,

Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:
slovenský

Poznámky:

Hodnotenie predmetov

Celkový počet hodnotených študentov: 20

A	ABS	B	C	D	E	FX
0,0	0,0	80,0	10,0	0,0	5,0	5,0

Vyučujúci: Ing. Vladimír Valach, MBA

Dátum poslednej zmeny: 07.03.2018

Schválil:

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KIS/160AM/16		Názov predmetu: Prax				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: Za obdobie štúdia: Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 4.						
Stupeň štúdia: II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 3						
A	ABS	B	C	D	E	FX
66,67	0,0	33,33	0,0	0,0	0,0	0,0
Vyučujúci: prof. RNDr. Michal Greguš, PhD.						
Dátum poslednej zmeny:						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KSP/037AM/16		Názov predmetu: Strategické myslenie a stratégia				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 1.						
Stupeň štúdia: II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 5						
A	ABS	B	C	D	E	FX
60,0	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0	20,0
Vyučujúci: prof. Ing. Jozef Papula, PhD., doc. Mgr. Zuzana Papulová, PhD.						
Dátum poslednej zmeny:						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KSP/032AM/16		Názov predmetu: Strategický manažment				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia: 3.						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 117						
A	ABS	B	C	D	E	FX
52,99	0,0	20,51	12,82	8,55	4,27	0,85
Vyučujúci: doc. Mgr. Zuzana Papulová, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 04.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave						
Fakulta: Fakulta managementu						
Kód predmetu: FM.KSP/063AM/17		Názov predmetu: Stratégie a financovanie New Ventures				
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: prednáška / seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 / 2 Za obdobie štúdia: 28 / 28 Metóda štúdia: prezenčná						
Počet kreditov: 6						
Odporúčaný semester/trimester štúdia:						
Stupeň štúdia: I., II.						
Podmieňujúce predmety:						
Podmienky na absolvovanie predmetu:						
Výsledky vzdelávania:						
Stručná osnova predmetu:						
Odporúčaná literatúra:						
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu:						
Poznámky:						
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 28						
A	ABS	B	C	D	E	FX
42,86	0,0	39,29	10,71	0,0	7,14	0,0
Vyučujúci: prof. Ing. Anna Pilková, PhD., MBA, PhDr. Marian Holienka, PhD.						
Dátum poslednej zmeny: 04.04.2019						
Schválil:						

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/302AM/17	Názov predmetu: Zručnosti pre úspech – z univerzity do praxe
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: a) prítomnosť na hodinách a aktívna participácia (max. povolená absencia 1x180 min) – 40 % b) odovzdané parciálne úlohy na každý zo 6 tematických okruhov – 30 % c) skupinová prezentácia vybranej témy zo sylabu kurzu na záverečnej hodine a spätná väzba svojim členom tímu – 30 % Váha priebežného / záverečného hodnotenia: 70% / 30%	
Výsledky vzdelávania: Predmet o mäkkých zručnostiach, tzv. soft skills, potrebných na uplatnenie sa na trhu práce v rámci centier zdieľaných služieb má za cieľ poskytnúť študentom sadu efektívnych komunikačných nástrojov. Spoločnosti asociované v rámci Business Service Center Fóra (BSCF) pod hlavičkou Americkej obchodnej komory na Slovensku zamestnávajú vyše 29 000 zamestnancov na plný pracovný úväzok a identifikovali mäkké komunikačné zručnosti ako jedni z najdôležitejších a zároveň najmenej rozvinutých kompetencií čerstvých absolventov vstupujúcich na trh práce. Predmet má za cieľ prispieť k zvyšovaniu prierezových mäkkých zručností potrebných pre prax nie len v centrách zdieľaných služieb, ale široko uplatniteľných na trhu práce. Po absolvovaní predmetu budú študenti schopní v anglickom jazyku lepšie pracovať v tímovom medzinárodnom prostredí, efektívnejšie manažovať vlastný pracovný čas a asertívne komunikovať. Takisto budú jasnejšie formulovať a prijímať spätnú väzbu, riešiť konflikty vyvstávajúce na pracovisku, ako aj vytvárať pútavé prezentácie či aplikovať princípy dizajnu do každodennej komunikácie.	
Stručná osnova predmetu: Modul 1 – Skupinová práca (team work) – pokrytý primárne spoločnosťou Lenovo. Modul má za cieľ upozorniť na oblasť a význam spolupráce v kolektíve. Pomôže participantom pochopiť správanie, ktoré podporuje spoluprácu, buduje dôveru a prispieva k lepším a rýchlejšim výsledkom a angažovanosti. Predmetom výučby budú taktiež rolové hry správania, ktoré spoluprácu brzdí a znižuje kvalitu práce a vzťahov na pracovisku. Účastníci sa ďalej naučia aké úlohy v tíme možno zaujať, ako zapojiť svoje silné stránky a ako zlepšiť svoje slabé stránky v oblasti tímovej spolupráce. Výučba bude prebiehať formou rolovej hry, analýzy, diskusie a spätnej väzby. Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku. Modul 2 – Manažment času (time management) – pokrytý primárne spoločnosťou Siemens. Modul má za cieľ adresovať nasledovné témy:	

- Prečo chceme lepšie riadiť svoj čas, čo chceme konkrétne zmeniť, vylepšiť. Čo je našim cieľom využitia času - kde vidíme rezervy?
- Ako zlepšíme (a čím) kvalitu nášho pracovného a osobného života, nové činnosti v práci?
- Moje poslanie, oblasti zodpovednosti, prioritné ciele. Adresované budú aktivity, ktoré pracovné okolie odo mňa očakáva, aby som mu "dodával".
- Čo sa považuje za prioritu, pre mňa dôležité body, na základe čoho ich určujem pri optimalizácii času - môjho využitia času.
- Plánovanie, nástroje a metódy (moje role a aktivity v nich), aké pravidlá dodržiavať pri plánovaní aktivít, čomu sa vyhnúť?
- Ako si budovať ciele, akými pravidlami sa riadiť, odstraňovanie najčastejších chýb, Presúvanie.
- Boj so zlodejmi času (subjektívne a objektívne), ich identifikácia a spôsoby ich odstránenia, resp. minimalizácie.

Ústrednou pod-témou modulu 2 bude manažment prioritných úloh, kedy sa vyučujúci zameria na kontrolu nad pracovnými úlohami a ich rozdelenie v prípade, že majú všetky vysokú prioritu s cieľom minimalizovať najbežnejšie javy spôsobujúce plytvanie časom. Súčasťou bude aj manažovanie neočakávaných požiadaviek a neplánovaných situácií, ktoré narúšajú plánovanie aktivít. Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 3 – Verbálna a neverbálna komunikácia (verbal and non-verbal communication) – pokrytý primárne spoločnosťou PriceWaterhouseCoopers. Modul bude rozdelený na dva tematické bloky. Blok A (produktívna konverzácia) - ľudia si myslia, že jednoduché rozprávanie znamená dobrú konverzáciu. Prečo nastávajú nedorozumenia? Rozprávanie nie je všetkým v komunikácii. Pre produktívnu konverzáciu je vyžadované oveľa viac než len schopnosť rozprávať. V tomto bloku študenti dostanú odpovede na otázky „ako uistiť druhého človeka, že správne počúvame, čo a prečo to robiť?“, „v akej situácii a ako sa spýtať správnu otázku, aby sme dostali odpoveď na to, na čo sa pýtame?“ alebo „ako byť autentický a vyžarovať dojem kompetentného a zodpovedného pracovníka?“. Súčasťou tohto bloku je aj rolová hra na techniky a scenáre produktívnej konverzácie, ako aj zvládnutie rovnováhy medzi Obhajobou a Požiadavkou.

Blok B (asertívna komunikácia) – študentom bude predstavená asertívna komunikácia ako nástroj vyjadrenia vlastných pocitov a myšlienok bez toho, aby sme boli agresívni alebo aby sme sklzávali do pasívneho správania. V tomto bloku sa vyučujúci taktiež bude venovať týmto otázkam:

- Ako ste asertívny? Poznanie samého seba je najlepší štart (rolová hra).
- Asertívne pravidlá a Transakčná analýza podľa Erica Berneho.
- Agresívne – asertívne – pasívne typy správania. Taktiež pasívne agresívne. Ako ich rozpoznať a ako správne reagovať?
- Efektívne stratégie pre jednanie s ostatnými pri zohľadnení úrovne asertivity a kooperácie. Kedy je vhodné využiť "stratégiu zničenia"? Je kompromis zlatou strednou cestou?
- Dobré Asertívne techniky.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 4 – Riešenie konfliktov na pracovisku (Conflict Resolution & Mindset) – pokrytý primárne spoločnosťou IBM. Modul má za cieľ predstaviť konfliktné situácie ako momenty, ktorým sa mnohokrát na pracovisku nedá vyhnúť a preto je dôležité vedieť, ako ich efektívne zvládnuť odkomunikovať a vyriešiť. Vyučujúci naučí študentov stratégiám a technikám ako konflikt zvládať. Vedieť kedy a ako ich aplikovať účastníkom predmetu pomôže pri efektívnom zvládaní konfliktných situácií. Na konci modulu účastníci budú vedieť:

- Diskutovať o tom, čo konflikt je, že môže byť konštruktívny aj deštruktívny a ako naučenie sa prekonať bariéry pri zvládaní konfliktu môže pomôcť pri budovaní ich kariéry;
- Rozpoznať 5 najčastejších štýlov riešenia konfliktov a zlepšiť zručnosti pri ich riešení poznaním, kedy je ktorý najlepší použiť alebo sa mu vyhnúť;

- Diskutovať ako riešenie konfliktu môže zlepšiť ich vzťahy, rozšíriť zručnosti vzájomnej spolupráce a zvýšiť ich profesionálnu efektivitu;
- Diskutovať ako ich postoj ovplyvňuje vnímanie konfliktných situácií a ako pomáha konflikt riešiť konštruktívne.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 5 – Prezentačné zručnosti (Presentation Skills) – pokrytý primárne spoločnosťou DELL. V korporácii platí, že iba mať myšlienku nestačí. Rovnako významné je myšlienkam dať príbeh, štruktúru a obraz, aby boli prezentácie ideí motivujúce, zapamätateľné a presvedčivé. Modul o prezentačných zručnostiach má za cieľ študentov naučiť základné predpoklady efektívnej korporátnej prezentácie a poskytnúť tipy, čo robiť a čomu sa naopak vyhnúť pri zostavovaní štruktúry prezentácie. Účastníci predmetu si prejdú teoreticky aj prakticky tri oblasti tvorby prezentácií – tvorbu obsahu, základné techniky a princípy dizajnu a výkon samotnej prezentácie. Počas týchto troch cyklov sú do výučby zapojené praktické cvičenia za asistencie vyučujúceho, kedy si študenti budú môcť vyskúšať jednotlivé prezentačné techniky a princípy. Na základe tréningu budú študenti na konci modulu schopní vytvoriť pútavé prezentácie, alebo aplikovať princípy dizajnu do každodennej komunikácie.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 6 – Spätná väzba (Feedback) – pokrytý spoločnosťami Siemens, IBM, PriceWaterhouseCoopers. Neustále počúvame o spätnej väzbe, pričom každý vie, aká je spätná väzba dôležitá a každý sa zaujíma o to, či sú jeho výkony a úspechy ocenené. Vyučujúci však študentom načrtne, aký je rozdiel medzi “spätnou väzbou” a “efektívnou spätnou väzbou”, pričom cieľ tohto modulu je práve zameranie na vysvetlenie toho, ako dať/dostať efektívnu spätnú väzbu, ktorá vedie k zlepšeniu výkonnosti a správaniu na pracovisku. V rámci modulu o spätnej väzbe sa študenti takisto oboznámia s nasledovnými témami:

- Čo je spätná väzba? Aké možnosti (druhy, varianty) máme? Kroky v procese dávania/dostávania spätnej väzby.
- Rozdiel medzi kritikou a spätnou väzbou, jej parametre.
- V akých situáciách spätnú väzbu dávame?
- Čo ňou dosiahneme (chceme dosiahnuť, riešiť, ...)?
- Pravidlá pre účinnú a podporujúcu spätnú väzbu - verbálne a neverbálne podnety, cvičenia, kľúčové aspekty efektívnej spätnej väzby, push & pull formy spätnej väzby.

Súčasťou modulu o spätnej väzbe bude aj záverečná skupinová prezentácia, ktorá je zahrnutá do celkového hodnotenia každého študenta. Prezentácia bude prebiehať vo video formáte, ako aj samotného predstúpenia pred publikum a živého prezentovania, pričom členovia tímu budú poskytovať spätnú väzbu svojim tímovým kolegom. Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Odporúčaná literatúra:

Modul 1 – skupinová práca (team work)

<http://smallbusiness.chron.com/target-behaviors-lead-good-teamwork-63669.html>

<http://academics.boisestate.edu/fsp/files/2013/04/ULO-4-Teamwork.pdf>

Price Pritchett: Teamwork – the team member handbook

Modul 2 – Manažment času (time management)

Stephen R. Covey: The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change

Dan S. Kennedy: No B.S. Time Management for Entrepreneurs

Modul 3 – Verbálna a neverbálna komunikácia (verbal and non-verbal communication)

Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan, Al Switzler; McGraw-Hill: Crucial

Confrontations - Tools for Resolving Broken Promises, Violated Expectations, and Bad Behavior

Cheryl Hamilton: Communication for Results – A Guide for Business and the Professions

Modul 4 – Riešenie konfliktov na pracovisku (Conflict Resolution & Mindset) The Arbinger Institute: The Anatomy of Peace: Resolving the Heart of Conflict Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan, Al Switzler: Crucial Conversations Tools for Talking When Stakes Are High Roger Fisher, William L. Ury, Bruce Patton: Getting to Yes - Negotiating Agreement Without Giving Modul 5 – Prezentačné zručnosti (Presentation Skills) Garr Reynolds, Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery Jerry Weissman, Presenting to Win: The Art of Telling Your Story Modul 6 – Spätná väzba (Feedback) Dianna Booher: Confrontational Communication: Delivering Negative Feedback, Bad News, and Other Straight Talk Douglas Stone, Sheila Heen: Thanks for the Feedback – The Science and Art of Receiving Feedback Well. Poznámka: literárne zdroje budú doplnené o korporátne tréningové materiály využívané pri interných vzdelávacích aktivitách jednotlivých spoločností asociovaných v rámci Business Service Center Fóra.																				
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: Anglický																				
Poznámky: Predmet je vyučovaný predstaviteľmi vybraných spoločností združených v rámci Business Service Center Fóra – trénermi mäkkých zručností potrebných na uplatnenie sa na trhu práce v oblasti zdieľaných služieb. Bude vyučovaný v anglickom jazyku.																				
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 32 <table> <tr> <th>A</th><th>ABS</th><th>B</th><th>C</th><th>D</th><th>E</th><th>FX</th></tr> <tr> <td>53,13</td><td>0,0</td><td>31,25</td><td>0,0</td><td>3,13</td><td>0,0</td><td>12,5</td></tr> </table>							A	ABS	B	C	D	E	FX	53,13	0,0	31,25	0,0	3,13	0,0	12,5
A	ABS	B	C	D	E	FX														
53,13	0,0	31,25	0,0	3,13	0,0	12,5														
Vyučujúci: prof. RNDr. Jozef Komorník, DrSc., Mgr. Lucia Kočíšová																				
Dátum poslednej zmeny: 13.02.2018																				
Schválil:																				

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/303AM/17	Názov predmetu: Zručnosti pre úspech – z univerzity do praxe
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: a) prítomnosť na hodinách a aktívna participácia (max. povolená absencia 1x180 min) – 40 % b) odovzdané parciálne úlohy na každý zo 6 tematických okruhov – 30 % c) skupinová prezentácia vybranej témy zo sylabu kurzu na záverečnej hodine a spätná väzba svojim členom tímu – 30 %	
Výsledky vzdelávania: Predmet o mäkkých zručnostiach, tzv. soft skills, potrebných na uplatnenie sa na trhu práce v rámci centier zdieľaných služieb má za cieľ poskytnúť študentom sadu efektívnych komunikačných nástrojov. Spoločnosti asociované v rámci Business Service Center Fóra (BSCF) pod hlavičkou Americkej obchodnej komory na Slovensku zamestnávajú vyše 29 000 zamestnancov na plný pracovný úväzok a identifikovali mäkké komunikačné zručnosti ako jedni z najdôležitejších a zároveň najmenej rozvinutých kompetencií čerstvých absolventov vstupujúcich na trh práce. Predmet má za cieľ prispieť k zvyšovaniu prierezových mäkkých zručností potrebných pre prax nie len v centrách zdieľaných služieb, ale široko uplatniteľných na trhu práce. Po absolvovaní predmetu budú študenti schopní v anglickom jazyku lepšie pracovať v tímovom medzinárodnom prostredí, efektívnejšie manažovať vlastný pracovný čas a asertívne komunikovať. Takisto budú jasnejšie formulovať a prijímať spätnú väzbu, riešiť konflikty vyvstávajúce na pracovisku, ako aj vytvárať pútavé prezentácie či aplikovať princípy dizajnu do každodennej komunikácie.	
Stručná osnova predmetu: Modul 1 – Skupinová práca (team work) – pokrytý primárne spoločnosťou Lenovo. Modul má za cieľ upozorniť na oblasť a význam spolupráce v kolektíve. Pomôže participantom pochopiť správanie, ktoré podporuje spoluprácu, buduje dôveru a prispieva k lepším a rýchlejšim výsledkom a angažovanosti. Predmetom výučby budú taktiež rolové hry správania, ktoré spoluprácu brzdia a znižujú kvalitu práce a vzťahov na pracovisku. Účastníci sa ďalej naučia aké úlohy v tíme možno zaujať, ako zapojiť svoje silné stránky a ako zlepšiť svoje slabé stránky v oblasti tímovej spolupráce. Výučba bude prebiehať formou rolovej hry, analýzy, diskusie a spätnej väzby. Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku. Modul 2 – Manažment času (time management) – pokrytý primárne spoločnosťou Siemens. Modul má za cieľ adresovať nasledovné témy: • Prečo chceme lepšie riadiť svoj čas, čo chceme konkrétne zmeniť, vylepšiť. Čo je našim	

cieľom využitia času - kde vidíme rezervy?

- Ako zlepšíme (a čím) kvalitu nášho pracovného a osobného života, nové činnosti v práci?
- Moje poslanie, oblasti zodpovednosti, prioritné ciele. Adresované budú aktivity, ktoré pracovné okolie odo mňa očakáva, aby som mu “dodával”.
- Čo sa považuje za prioritu, pre mňa dôležité body, na základe čoho ich určujem pri optimalizácii času - môjho využitia času.
- Plánovanie, nástroje a metódy (moje role a aktivity v nich), aké pravidlá dodržiavať pri plánovaní aktivít, čomu sa vyhnúť?
- Ako si budovať ciele, akými pravidlami sa riadiť, odstraňovanie najčastejších chýb, Presúvanie.
- Boj so zlodejmi času (subjektívne a objektívne), ich identifikácia a spôsoby ich odstránenia, resp. minimalizácie.

Ústrednou pod-témou modulu 2 bude manažment prioritných úloh, kedy sa vyučujúci zameria na kontrolu nad pracovnými úlohami a ich rozdelenie v prípade, že majú všetky vysokú prioritu s cieľom minimalizovať najbežnejšie javy spôsobujúce plytvanie časom. Súčasťou bude aj manažovanie neočakávaných požiadaviek a neplánovaných situácií, ktoré narušajú plánovanie aktivít. Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 3 – Verbálna a neverbálna komunikácia (verbal and non-verbal communication) – pokrytý primárne spoločnosťou PriceWaterhouseCoopers. Modul bude rozdelený na dva tematické bloky. Blok A (produktívna konverzácia) - ľudia si myslia, že jednoduché rozprávanie znamená dobrú konverzáciu. Prečo nastávajú nedorozumenia? Rozprávanie nie je všetkým v komunikácii. Pre produktívnu konverzáciu je vyžadované oveľa viac než len schopnosť rozprávať. V tomto bloku študenti dostanú odpovede na otázky „ako uistiť druhého človeka, že správne počúvame, čo a prečo to robiť?“; „v akej situácii a ako sa spýtať správnu otázku, aby sme dostali odpoveď na to, na čo sa pýtame?“ alebo „ako byť autentický a vyžarovať dojem kompetentného a zodpovedného pracovníka?“. Súčasťou tohto bloku je aj rolová hra na techniky a scenáre produktívnej konverzácie, ako aj zvládnutie rovnováhy medzi Obhajobou a Požiadavkou.

Blok B (asertívna komunikácia) – študentom bude predstavená asertívna komunikácia ako nástroj vyjadrenia vlastných pocitov a myšlienok bez toho, aby sme boli agresívni alebo aby sme sklzávali do pasívneho správania. V tomto bloku sa vyučujúci taktiež bude venovať týmto otázkam:

- Ako ste asertívny? Poznanie samého seba je najlepší štart (rolová hra).
- Asertívne pravidlá a Transakčná analýza podľa Erica Berneho.
- Agresívne – asertívne – pasívne typy správania. Taktiež pasívne agresívne. Ako ich rozpoznať a ako správne reagovať?
- Efektívne stratégie pre jednanie s ostatnými pri zohľadnení úrovne asertivity a kooperácie. Kedy je vhodné využiť “stratégiu zničenia”? Je kompromis zlatou strednou cestou?
- Dobré Asertívne techniky.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 4 – Riešenie konfliktov na pracovisku (Conflict Resolution & Mindset) – pokrytý primárne spoločnosťou IBM. Modul má za cieľ predstaviť konfliktné situácie ako momenty, ktorým sa mnohokrát na pracovisku nedá vyhnúť a preto je dôležité vedieť, ako ich efektívne zvládnuť odkomunikovať a vyriešiť. Vyučujúci naučí študentov stratégiám a technikám ako konflikt zvládať. Vedieť kedy a ako ich aplikovať účastníkom predmetu pomôže pri efektívnom zvládaní konfliktných situácií. Na konci modulu účastníci budú vedieť:

- Diskutovať o tom, čo konflikt je, že môže byť konštruktívny aj deštruktívny a ako naučenie sa prekonať bariéry pri zvládaní konfliktu môže pomôcť pri budovaní ich kariéry;
- Rozpoznať 5 najčastejších štýlov riešenia konfliktov a zlepšiť zručnosti pri ich riešení poznaním, kedy je ktorý najlepšie použiť alebo sa mu vyhnúť;

- Diskutovať ako riešenie konfliktu môže zlepšiť ich vzťahy, rozšíriť zručnosti vzájomnej spolupráce a zvýšiť ich profesionálnu efektivitu;
- Diskutovať ako ich postoj ovplyvňuje vnímanie konfliktných situácií a ako pomáha konflikt riešiť konštruktívne.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 5 – Prezentačné zručnosti (Presentation Skills) – pokrytý primárne spoločnosťou DELL. V korporácii platí, že iba mať myšlienku nestačí. Rovnako významné je myšlienkam dať príbeh, štruktúru a obraz, aby boli prezentácie ideí motivujúce, zapamätateľné a presvedčivé. Modul o prezentačných zručnostiach má za cieľ študentov naučiť základné predpoklady efektívnej korporátnej prezentácie a poskytnúť tipy, čo robiť a čomu sa naopak vyhnúť pri zostavovaní štruktúry prezentácie. Účastníci predmetu si prejdú teoreticky aj prakticky tri oblasti tvorby prezentácií – tvorbu obsahu, základné techniky a princípy dizajnu a výkon samotnej prezentácie. Počas týchto troch cyklov sú do výučby zapojené praktické cvičenia za asistencie vyučujúceho, kedy si študenti budú môcť vyskúšať jednotlivé prezentačné techniky a princípy. Na základe tréningu budú študenti na konci modulu schopní vytvoriť pútavé prezentácie, alebo aplikovať princípy dizajnu do každodennej komunikácie.

Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Modul 6 – Spätná väzba (Feedback) – pokrytý spoločnosťami Siemens, IBM, PriceWaterhouseCoopers. Neustále počúvame o spätnej väzbe, pričom každý vie, aká je spätná väzba dôležitá a každý sa zaujíma o to, či sú jeho výkony a úspechy ocenené. Vyučujúci však študentom načrtne, aký je rozdiel medzi “spätnou väzbou” a “efektívnou spätnou väzbou”, pričom cieľ tohto modulu je práve zameranie na vysvetlenie toho, ako dať/dostať efektívnu spätnú väzbu, ktorá vedie k zlepšeniu výkonnosti a správaniu na pracovisku. V rámci modulu o spätnej väzbe sa študenti takisto oboznámia s nasledovnými témami:

- Čo je spätná väzba? Aké možnosti (druhy, varianty) máme? Kroky v procese dávania/dostávania spätnej väzby.
- Rozdiel medzi kritikou a spätnou väzbou, jej parametre.
- V akých situáciách spätnú väzbu dávame?
- Čo ňou dosiahneme (chceme dosiahnuť, riešiť, ...)?
- Pravidlá pre účinnú a podporujúcu spätnú väzbu - verbálne a neverbálne podnety, cvičenia, kľúčové aspekty efektívnej spätnej väzby, push & pull formy spätnej väzby.

Súčasťou modulu o spätnej väzbe bude aj záverečná skupinová prezentácia, ktorá je zahrnutá do celkového hodnotenia každého študenta. Prezentácia bude prebiehať vo video formáte, ako aj samotného predstúpenia pred publikum a živého prezentovania, pričom členovia tímu budú poskytovať spätnú väzbu svojim tímovým kolegom. Modul bude trvať 180 min a bude vyučovaný v anglickom jazyku.

Odporúčaná literatúra:

Modul 1 – skupinová práca (team work)

<http://smallbusiness.chron.com/target-behaviors-lead-good-teamwork-63669.html>

<http://academics.boisestate.edu/fsp/files/2013/04/ULO-4-Teamwork.pdf>

Price Pritchett: Teamwork – the team member handbook

Modul 2 – Manažment času (time management)

Stephen R. Covey: The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change

Dan S. Kennedy: No B.S. Time Management for Entrepreneurs

Modul 3 – Verbálna a neverbálna komunikácia (verbal and non-verbal communication)

Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan, Al Switzler; McGraw-Hill: Crucial

Confrontations - Tools for Resolving Broken Promises, Violated Expectations, and Bad Behavior

Cheryl Hamilton: Communication for Results – A Guide for Business and the Professions

Modul 4 – Riešenie konfliktov na pracovisku (Conflict Resolution & Mindset) The Arbinger Institute: The Anatomy of Peace: Resolving the Heart of Conflict Kerry Patterson, Joseph Grenny, Ron McMillan, Al Switzler: Crucial Conversations Tools for Talking When Stakes Are High Roger Fisher, William L. Ury, Bruce Patton: Getting to Yes - Negotiating Agreement Without Giving Modul 5 – Prezentačné zručnosti (Presentation Skills) Garr Reynolds, Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery Jerry Weissman, Presenting to Win: The Art of Telling Your Story Modul 6 – Spätná väzba (Feedback) Dianna Booher: Confrontational Communication: Delivering Negative Feedback, Bad News, and Other Straight Talk Douglas Stone, Sheila Heen: Thanks for the Feedback – The Science and Art of Receiving Feedback Well. Poznámka: literárne zdroje budú doplnené o korporátne tréningové materiály využívané pri interných vzdelávacích aktivitách jednotlivých spoločností asociovaných v rámci Business Service Center Fóra.																				
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: Anglický																				
Poznámky: Predmet je vyučovaný predstaviteľmi vybraných spoločností združených v rámci Business Service Center Fóra – trénermi mäkkých zručností potrebných na uplatnenie sa na trhu práce v oblasti zdieľaných služieb. Bude vyučovaný v anglickom jazyku.																				
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 26 <table> <tr> <th>A</th><th>ABS</th><th>B</th><th>C</th><th>D</th><th>E</th><th>FX</th></tr> <tr> <td>53,85</td><td>0,0</td><td>26,92</td><td>7,69</td><td>7,69</td><td>3,85</td><td>0,0</td></tr> </table>							A	ABS	B	C	D	E	FX	53,85	0,0	26,92	7,69	7,69	3,85	0,0
A	ABS	B	C	D	E	FX														
53,85	0,0	26,92	7,69	7,69	3,85	0,0														
Vyučujúci: prof. RNDr. Jozef Komorník, DrSc., Mgr. Lucia Kočišová																				
Dátum poslednej zmeny: 13.02.2018																				
Schválil:																				

INFORMAČNÝ LIST PREDMETU

Vysoká škola: Univerzita Komenského v Bratislave	
Fakulta: Fakulta managementu	
Kód predmetu: FM.KEF/301AB/17	Názov predmetu: Čína v globalizovanom svete
Druh, rozsah a metóda vzdelávacích činností: Forma výučby: seminár Odporúčaný rozsah výučby (v hodinách): Týždenný: 2 Za obdobie štúdia: 28 Metóda štúdia: prezenčná	
Počet kreditov: 3	
Odporúčaný semester/trimester štúdia:	
Stupeň štúdia: I., II.	
Podmieňujúce predmety:	
Podmienky na absolvovanie predmetu: Participácia v triede: Od študentov sa očakáva, že budú čítať pred triedou a aktívne sa zúčastňovať diskusií v triede a budú sa snažiť získať príležitosti na pripomienky, ktoré posunú diskusiu v triede. Výskumný materiál: Študenti by mali vypracovať analýzu na tému voľby čínskeho hospodárskeho rastu, reformy, obchodu a investícií, reformy podnikového sektora, finančného systému alebo úlohy čínskej ekonomiky vo svete. Študenti môžu tiež vybrať konkrétny priemysel a analyzovať jeho príležitosti a výzvy s odkazom na témy diskutované v kurze. Materiál by mal mať maximálne 12 strán (dvojité rozdelenie, 12-bodové písmo, Times New Roman) s výnimkou tabuliek, obrázkov a referenčnej časti. Váha priebežného / záverečného hodnotenia: Trieda - účasť 30% Výskumná štúdia: 70%	
Výsledky vzdelávania: Rýchly ekonomický vývoj Číny v posledných štyroch desaťročiach dramaticky transformoval samotnú krajinu, ale aj pretvoril globálnu ekonomickú krajinu. Ako druhá najväčšia ekonomika a najväčší vývozca na svete je nárast Číny otázkou veľkého záujmu globálnej politiky, podnikov, akademických pracovníkov a obyčajných ľudí. Tento kurz poskytne študentom prehľad o čínskom ekonomickom vývoji a jeho úlohe vo svete. Pozrieme sa na históriu, úspechy, výzvy a perspektívy čínskeho hospodárstva. Budeme skúmať, ako čínske hospodárstvo komunikuje so svetom prostredníctvom obchodu a investícií. Budeme tiež diskutovať o finančnom systéme a reformách Číny vzhľadom na ich význam pre budúci rast. Prostredníctvom diskusií o týchto témach sa snažíme rozlíšiť mýtus od reality a získať lepšie pochopenie čínskej ekonomiky.	
Stručná osnova predmetu: (1) Prehľad o čínskom hospodárskom raste a jej mieste vo svete Toto zasadnutie predstavuje prehľad o čínskom hospodárskom raste v nedávnej histórii z globálneho hľadiska. Aby sme získali všeobecné chápanie čínskeho hospodárstva, budeme sledovať čínsku ekonomickú pozíciu vo svete a na to, ako sa ekonomika dramaticky transformovala v posledných štyroch desaťročiach. Kapitola 1-3 Naughton Kapitola 6 Lin (2) Ekonomický rast Číny - historická perspektíva	

Aby sme získali hlbšie pochopenie nárastu a poklesu čínskej ekonomickej zdatnosti vo svete, budeme sa pozerieť na vývoj čínskeho hospodárstva v celej dávnej histórii voči západu. Budeme uvažovať, aké sú hlavné hnacie mechanizmy ekonomických úspechov a neúspechov v rôznych fázach hospodárskeho rozvoja, a ako Čína bola kedysi dominantným hospodárstvom na svete, ale stratila svoju vedúcu úlohu v 19 storočí.

Kapitola 2 Naughton

Lin, JY, 1995. "Needham Puzzle: Prečo priemyselná revolúcia nevznikla v Číne", ekonomický rozvoj a kultúrne zmeny str.269

(3) Hospodárske reformy a prechod na trh

Budeme uvažovať o tom, ako sa Čína zmenila od socialistickej centrálne plánovanej ekonomiky na dynamickú trhovo orientovanú ekonomiku a priniesla pôsobivý ekonomický rast v procese. Toto stretnutie poskytne prehľad postupných ekonomických reforiem uskutočnených v Číne v prechodnom procese a prediskutujeme stratégie a zásady, ktoré sú základom reforiem. Pozrime sa aj na úlohu, ktorú zohrali štátne podniky v minulosti a súčasnosti. Uvažujeme o problémoch, ktorým čelia štátne záležitosti a reformné stratégie.

Kapitola 4, 13 Naughton

Kapitola 4, 7-9 Lin

(4) Hospodárska štruktúra a "pasce so stredným príjmom"

Budeme analyzovať štrukturálne zloženie čínskeho hospodárstva a rozdielne dopytové faktory, ktoré prispeli k rastu. Porovnáme ekonomickú štruktúru Číny s inými krajinami a budeme diskutovať o rozdieloch v modeloch rozvoja. Potom budeme diskutovať o "pasce so stredným príjmom" a výzvach, ktorým Čína čelí, aby pokračovala v rastovej trajektórii a zabránila stagnácii.

Kapitola 6 Naughton

Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y, Zhang L., 2013. "Spomalenie rastu a pasce so stredným príjmom", pracovný dokument MMF WP / 13/71

(5) Čínsky medzinárodný obchod

Pozeralíme sa na proces stratégie a reformy čínskeho sektora zahraničného obchodu a zvážime, ako sa Čína pretransformovala z izolovanej uzavretej ekonomiky na globálnu výrobnú elektráreň. Pozrime sa na prínos obchodu k celkovému hospodárskemu rastu Číny. Budeme tiež brať do úvahy meniacu sa povahu odvetvia obchodu v celosvetovom meradle a dôsledky pre rozvoj obchodu v Číne.

Kapitola 16 Naughton

(6) Čínska konkurencieschopnosť a meniacu sa obchodná štruktúra

Budeme skúmať konkurencieschopnosť Číny v celosvetovej výrobnjej oblasti a zvážime výzvy, ktorým čelí obchodný sektor. Pozrime sa tiež na meniacu sa štruktúru obchodu. Ako príklad používame produkciu iPhone. Pozeralíme sa na to, ako nové modely celosvetovej výroby ovplyvňujú bilaterálnu obchodnú bilanciu a dopad na obchodnú konkurencieschopnosť Číny.

Xing Y. a Detert N., 2010. "Ako iPhone zvyšuje obchodný deficit Spojených štátov s Čínskou ľudovou republikou," ADBI Working Paper 257

(7) Čínska devízová a rezervná správa

Štátne kontrolovaný mechanizmus výmenných kurzov v Číne je hlavným zdrojom sporu v medzinárodných obchodných sporoch. Toto zasadnutie poskytne prehľad o vývoji jedinečného režimu riadenia výmenných kurzov v Číne a zváži, ako prešiel z prísne kontrolovaného výmenného režimu na dolárový kolík a potom na riadenú politiku float. Budeme diskutovať o úlohe menovej politiky pri tvorbe devízovej rezervy a pretrvávajúcom obchodnom prebytku.

Corden , WM, 2009. "Čínska politika výmenných kurzov, jej prebytok bežného účtu a globálna nerovnováha", Economic Journal, 119 (november): F430-41.

(8) Čínska platobná bilancia a globálna nerovnováha

Hlbšie sa pozrieme na prebytok bežného účtu v Číne a na akumuláciu rezerv, a to tak, že ho uvedieme do perspektívy globálnej nerovnováhy. Budeme diskutovať o tom, do akej miery politiky a rozvoj Číny prispievajú k globálnej nerovnováhe. Takisto budeme zvažovať nerovnováhu z pohľadu kapitálového toku a budeme diskutovať o tom, ako úspory a investície ovplyvňujú nárast nerovnováh. Dodatok Lin Higgins M. a Klitgaard T., 1998. "Pohľad na deficit bežného účtu ako kapitálový prílev", aktuálne otázky v ekonomike a financiách, zväzok 4, číslo 13 (9) Finančný systém a banky v Číne Táto relácia poskytne prehľad finančného systému Číny a čínskych bánk. Budeme uvažovať o tom, ako finančná represia a jedinečný bankový systém Číny zohrali na jednej strane dôležitú úlohu v čínskej politike hospodárskeho rozvoja a na druhej strane prispeli k vážnym ekonomickým deformáciám. Pozrime sa aj na výzvy, ktorým čelia banky, a na to, ako sa finančný systém vyvíja. Kapitola 19 Naughton Kapitola 10 Lin (10) Čínsky burza cenných papierov Budeme sa zaoberať rozvojom čínskeho akciového trhu a zväžíme jeho úlohu v úplnom finančnom systéme v Číne. Budeme skúmať príčiny rozdielnosti medzi výkonnosťou akciového trhu v širšom hospodárstve. Budeme tiež zvažovať dôsledky deformácií akciových trhov a budeme diskutovať o potrebe reforiem finančného sektora. Allen F., Qian J., Šan S., Zhu J, 2017, "Dissecting the Long-Term Performance of the Chinese Stock Market". (11) Čínske dlhové a tieňové bankovníctvo V tejto časti sa budeme zaoberať témou rastúcej páky Číny a obáv z potenciálnej dlhovej krízy. Budeme analyzovať zloženie dlhu Číny a zväžíme príčiny zvyšujúcich sa úrovni zadlženia. Pozrieme sa na vývoj tieňového bankovníctva alebo finančných firiem mimo formálneho bankového sektora, ako aj príležitosti a riziká, ktoré s ním súvisia.																				
Odporúčaná literatúra: Odporúčaná literatúra Požadovaná učebnica: Naughton, Barry, čínskej ekonomiky, Transitions a rastu, MIT Press, 2007. Doplňujúca učebnica: Lin, JY, Demystifikácia čínskej ekonomiky , Cambridge University Press, 2012.																				
Jazyk, ktorého znalosť je potrebná na absolvovanie predmetu: slovenský																				
Poznámky:																				
Hodnotenie predmetov Celkový počet hodnotených študentov: 22 <table> <tr> <th>A</th><th>ABS</th><th>B</th><th>C</th><th>D</th><th>E</th><th>FX</th></tr> <tr> <td>86,36</td><td>0,0</td><td>13,64</td><td>0,0</td><td>0,0</td><td>0,0</td><td>0,0</td></tr> </table>							A	ABS	B	C	D	E	FX	86,36	0,0	13,64	0,0	0,0	0,0	0,0
A	ABS	B	C	D	E	FX														
86,36	0,0	13,64	0,0	0,0	0,0	0,0														
Vyučujúci: Haisi Yu																				
Dátum poslednej zmeny: 01.03.2018																				
Schválil:																				