

# KIERUNEK – MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE

## ZAGADNIENIA EGZAMINACYJNE

### KIERUNKOWE

#### STUDIA II STOPNIA

#### egzamin dyplomowy – magisterski

1. Różnice pomiędzy „nową” a tradycyjną gospodarką.
2. Istota i narzędzia strategicznej polityki handlu międzynarodowego.
3. Źródła aglomeracji produkcji i handlu w świetle koncepcji nowej geografii ekonomicznej.
4. Nowa nowa teoria handlu (*new new theory of trade*) – istota i konsekwencje dla biznesu międzynarodowego.
5. Cechy i schemat przebiegu kryzysu walutowego.
6. Istota i mechanizm ataku spekulacyjnego na walutę.
7. Wpływ globalizacji na realizację koncepcji państwa dobrobytu (*welfare state*).
8. Wpływ globalizacji na stronę popytową i podażową gospodarki w długim okresie.
9. Omów tendencje demograficzne we współczesnej UE.
10. Polityka migracyjna w UE.
11. Bezpieczeństwo energetyczne Unii Europejskiej.
12. Cechy charakterystyczne usług w obrocie międzynarodowym.
13. Rola i znaczenie usług konsultingowych we współczesnej gospodarce światowej.
14. Metody osłony przedsiębiorstw przed transakcyjnym ryzykiem walutowym.
15. Długoterminowe determinanty kursów walutowych na podstawie relacji parytetowych.
16. Koncepcja arbitrażu i jej wykorzystanie w procesie wyceny instrumentów pochodnych.
17. Rodzaje i charakterystyka opcji walutowych.
18. Istota międzynarodowych sieci biznesowych firmy i ich przełożenie na sieciowy model umiędzynarodowienia.
19. Istota, korzyści i zagrożenia modelu dualnego w procesie pozycjonowania firmy.
20. Istota, korzyści i zagrożenia co-brandingu na rynkach zagranicznych.
21. Wpływ konsumenta na kształtowanie produktu na rynku globalnym.
22. Organizacja logistyki w przedsiębiorstwach międzynarodowych.
23. Znaczenie zróżnicowania kulturowego w biznesie międzynarodowym ze względu na stosunek do czasu.
24. Specyfika kultur wysokokontekstowych (cechy, przykłady).
25. Znaczenie relacji i zaufania w biznesie międzynarodowym. Porównanie kultur azjatyckich i europejskich.

# **KIERUNEK – MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE ZAGADNIENIA EGZAMINACYJNE SPECJALNOŚCIOWE SPECJALNOŚĆ: PRZEDSIĘBIORSTWO I DYPLOMOACJA GOSPODARCZA W EUROPIE**

## **STUDIA II STOPNIA egzamin dyplomowy – magisterski**

1. Funkcje dyplomatyczne w świetle prawa i praktyki międzynarodowej.
2. Źródła prawa dyplomatycznego.
3. Zakres rzeczowej realizacji projektów z dofinansowaniem zewnętrznym przez przedsiębiorstwa.
4. Znaczenie ewaluacji projektów dla praktyki gospodarczej.
5. Skutki prawa unijnego z zakresu ochrony środowiska dla funkcjonowania przedsiębiorstw.
6. Znaczenie kryzysów dla procesu integracji europejskiej.
7. Migracje w Europie – szanse i zagrożenia dla gospodarki i społeczeństw.
8. Z jakich instrumentów wsparcia w ramach wspólnej polityki rolnej korzystają polscy rolnicy?
9. Istota cen transferowych i podatkowe metody wyceny transakcji między podmiotami powiązаныmi.
10. Harmonizacja opodatkowania w Unii Europejskiej a funkcjonowanie przedsiębiorstw na wspólnym rynku.
11. Wpływ opodatkowania na kształtowanie struktury kapitału przedsiębiorstw.
12. Koncepcja matrycy logicznej w planowaniu i zarządzaniu projektami.
13. Podstawowe metodyki zarządzania projektami stosowane na świecie (np. PRINCE 2, PMI, IPMA).
14. Techniki „zwinne” w zarządzaniu projektami (np. SCRUM).
15. Scharakteryzuj federalne i konfederacyjne koncepcje integracji europejskiej.
16. Zjawisko defektu rynku a polityka gospodarcza.
17. Niezależność i demokratyczna odpowiedzialność banku centralnego.
18. Modele wyboru celów i instrumentów polityki gospodarczej.
19. Czy strefa euro jest optymalnym obszarem walutowym? Uzasadnij odpowiedź.
20. Wyzwania rolnictwa w UE w kontekście zmian w międzynarodowym systemie handlowym.
21. System płatności bezpośrednich w rolnictwie UE.
22. Zasady finansowania projektów unijnych.
23. Przedstaw dwie, trudne sytuacje negocjacyjne oraz podaj propozycje ich rozwiązania.
24. Którą (które) ze znanych ci taktyk negocjacyjnych wykorzystasz w sytuacji kupna używanego urządzenia, koniecznego do rozpoczęcia planowanej przez siebie produkcji. Uzasadnij swój wybór.
25. „Pomoce taktyczne” stosowane w trakcie negocjacji oraz korzyści i niebezpieczeństwa, jakie ze sobą niosą.