

## KARTA PRZEDMIOTU

1.	<b>NAZWA PRZEDMIOTU:</b> Organizacja rynku antykwarycznego
2.	<b>KIERUNEK:</b> Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze
3.	<b>POZIOM STUDIÓW:</b> studia pierwszego stopnia
4.	<b>ROK/ SEMESTR STUDIÓW:</b> I/2
5.	<b>LICZBA PUNKTÓW ECTS:</b> 2
6.	<b>TYP PRZEDMIOTU</b> <sup>1</sup> : fakultatywny
7.	<b>JĘZYK WYKŁADOWY:</b> polski
8.	<b>LICZBA GODZIN I FORMA REALIZACJI PRZEDMIOTU</b> <sup>2</sup> : 30 W
9.	<b>WYMAGANIA WSTĘPNE:</b> brak
10.	<b>ZAŁOŻENIA I CELE PRZEDMIOTU:</b> zapoznanie studentów z organizacją rynku antykwarycznego, zasadami, jakie nim rządzą; poznanie obiektów będących przedmiotami obrotu handlu kolekcjonerskiego; uwrażliwienie na wartość wytworów kultury materialnej pod kątem obiektów handlu antykwarycznego

11.	<b>PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	<b>Odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się (symbol)</b>
	<b>WIEDZA: zna i rozumie</b>	
P_W01	podstawową terminologię	K_W03
P_W02	zawansowane metody wartościowania różnych wytworów sztuk plastycznych i ich zastosowanie w praktyce zawodowej	K_W04
P_W03	metody zastosowań w praktyce materiałów oraz technik artystycznych i rzemieślniczych	K_W05
P_W04	podstawowe zasady tworzenia i rozwoju różnych form przedsiębiorczości w zakresie handlu sztuką	K_W10
	<b>UMIEJĘTNOŚCI: potrafi</b>	
P_U01	samodzielnie formułować i analizować problemy badawcze; samodzielnie wyszukiwać literaturę specjalistyczną; sprawdzać aktualne i archiwalne notowania aukcyjne dzieł sztuki	K_U01; K_U02
P_U02	posługiwać się językiem specjalistycznym i stosować w praktyce właściwą terminologię	K_U04

<sup>1</sup> Obowiązkowy, fakultatywny.

<sup>2</sup> Wykłady, ćwiczenia, laboratoria, konwersatoria.

P_U03	posiada umiejętność logicznego formułowania wypowiedzi	K_U05
P_U04	student potrafi posługiwać się nowoczesnymi metodami i narzędziami informatycznymi (ITC)	K_U07
	<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE: jest gotów do</b>	
P_K01	rozumie potrzebę konieczności ciągłego samokształcenia oraz konsultacji z ekspertami	K_K03
P_K02	zastosowania wiedzy i umiejętności zdobytych podczas realizacji wybranej ścieżki kształcenia przy planowaniu działalności zawodowej i aktywności na rzecz środowiska społecznego	K_K02
P_K03	ponoszenia odpowiedzialności za swoje działania; dostosowywania się do zmieniających się sytuacji i warunków oraz podejmowania nowych zadań w sposób przedsiębiorczy	K_K05; K_K06

12.	<b>METODY OCENY EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b>			
	<b>Symbol przedmiotowego efektu uczenia się</b>	<b>Metody (sposoby) oceny<sup>3</sup></b>	<b>Typ oceny<sup>4</sup></b>	<b>Forma dokumentacji</b>
1.	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03	efekty kształcenia będą weryfikowane poprzez przygotowane egzamin ustny	podsumowująca	wypowiedzi ustne studenta na egzaminie

<b>13. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ</b> <b>Forma oceny: procentowa, opisowa, punktowa, inne formy oceny do wyboru przez wykładowcę</b>					
<b>EFEKTY UCZENIA SIĘ</b>	Na ocenę 3,0	Na ocenę 3,5	Na ocenę 4,0	Na ocenę 4,5	Na ocenę 5,0
P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03	powyżej 50% (51-61%) – obecność na zajęciach, pozytywne oceny z kolokwiiów, zaliczone lektury i zadane prace; uczestnictwo w zajęciach praktycznych	powyżej 61% (ale nie więcej niż 72%)	powyżej 72% (ale nie więcej niż 83%)	powyżej 83% (ale nie więcej niż 94%)	powyżej 94%

<sup>3</sup> Ocenianie ciągle (bieżące przygotowanie do zajęć), śródsesestralne zaliczenie pisemne, śródsesestralne zaliczenie ustne, końcowe zaliczenia pisemne, końcowe zaliczenia ustne, egzamin pisemny, egzamin ustny, praca sesestralna, ocena umiejętności ruchowych, praca dyplomowa, projekt, kontrola obecności

<sup>4</sup> Formująca, podsumowująca.

<b>14. WARUNKI UZYSKANIA ZALICZENIA PRZEDMIOTU:</b>			
<b>Osiągnięcie założonych efektów uczenia się i pozytywny wynik</b>			
egzamin ustny			

<b>15.</b>	<b>TREŚCI PROGRAMOWE</b>		
	<b>Treść zajęć</b>	<b>Forma zajęć<sup>5</sup> (liczba</b>	<b>Symbol przedmiotowych efektów uczenia się</b>
<b>Wykłady</b>			
1.	Wyjaśnienie pojęć z zakresu rynku antykwarycznego	2	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
2.	Aukcje stacjonarne i aukcje wirtualne – podobieństwa, różnice, zasady uczestnictwa i metody licytacji	2	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
3.	Czynniki wpływające na rynek antykwaryczny mody na twórców	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
4.	Uwarunkowania zwyczajowe handlu przedmiotami kolekcjonerskimi	2	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
5.	Najczęściej podrabiane obiekty na rynku antykwarycznym. Analiza uczestników rynku antykwarycznego	2	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
6.	Fałszerstwa i kopie na rynku antykwarycznym, na przykładzie numizmatów	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
7.	Współpraca z ekspertami – teoria i praktyka	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
8.	Rzecznicy Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego, biegli sądowi	2	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
9.	Zasady wirtualnego handlu antykami – na co zwracać uwagę, jak prezentować towar, aby go korzystnie sprzedać	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03

<sup>5</sup> Wykłady, ćwiczenia, laboratoria, samodzielne prowadzenie zajęć przez studenta.

10.	Handel stacjonarny i wirtualny – podobieństwa i różnice	4	P_W01; P_W02; P_W03; P_W04; P_U01; P_U02; P_U03; P_U04; P_K01; P_K02; P_K03
-----	---	---	--

16.	<b>METODY I FORMY PROWADZENIA ZAJĘĆ</b>	<b>Tak (X) / nie</b>
	Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	X
	Wykład konwersatoryjny	
	Wykład problemowy	
	Wykład informacyjny	
	Dyskusja	
	Praca z tekstem	
	Metoda analizy przypadków	
	Uczenie problemowe ( <i>Problem-based learning</i> )	
	Gra dydaktyczna/symulacyjna	
	Metoda ćwiczeniowa	
	Metoda warsztatowa	
	Metoda projektu	
	Prezentacja multimedialna	
	Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
	Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	
	Praca w grupach	
	Praca indywidualna ze studentem (w tym tutoring)	
	Inne (jakie?) - .....	

17.	<b>Literatura podstawowa<sup>6</sup>:</b> 1. Bryl M., <i>Rynek sztuki w Polsce. Poradnik dla kolekcjonerów i inwestorów</i> , Warszawa 2016. 2. Koll J., <i>Silna marka. Istota i kreowanie</i> , Warszawa 2001. <b>Literatura uzupełniająca:</b> 1. <i>Rynek sztuki w Polsce. Raport artinfo.pl 2019</i> , Warszawa 2019. 2. <i>Rynek sztuki w Polsce. Raport artinfo.pl 2020</i> , Warszawa 2020. 3. Szymańska-Palaczyk A., <i>Marka artystyczna jako fenomen społeczny. Tworzenie, zróżnicowanie i role marek artystycznych we współczesnej Polsce. Raport z badań</i> , Poznań 2015.
-----	--

18.	<b>OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA</b>
-----	----------------------------------

<sup>6</sup> Dostępna w czytelní, bibliotece, Internecie.

	Forma aktywności	Rodzaj zajęć	Liczba godzin na zrealizowanie aktywności w
	Wykłady	Zajęcia wymagające udziału Prowadzącego	30
	zajęcie praktyczne		
	Ćwiczenia		
	Laboratoria		
	.....		
	.....		
	<i>Łączna liczba godzin zajęć realizowanych z udziałem prowadzącego</i>		<b>30</b>
	przygotowanie się do zajęć	Praca własna studenta	
	przygotowanie się do zaliczeń/kolokwiów		
	przygotowanie się do egzaminu/zaliczenia końcowego		20
	.....		
	<i>Łączna liczba godzin pracy własnej studenta</i>		20
	<b>Razem godzin</b> <i>(zajęcia z udziałem prowadzącego + praca własna studenta)</i>		<b>50</b>
	Liczba punktów ECTS		2

19.	<b>PROWADZĄCY PRZEDMIOT (IMIĘ i NAZWISKO, ADRES E-MAIL, INSTYTUT, NR POKOJU KONSULTACJI)</b> Zgodnie z przedstawioną we wniosku do Ministerstwa Edukacji i Nauki planowaną obsadą zajęć dla studiów pierwszego stopnia na kierunku Rynek sztuki i zarządzanie w kulturze.
-----	--