

Karta przedmiotu

| | | | | | | | |
|---|---|---|-------------------|------------------------|--|-----------------------|-------|
| Nazwa i kod przedmiotu | Zarządzanie cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych (Ćw. audytoryjne), PG_00049001 | | | | | | |
| Kierunek studiów | Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O) | | | | | | |
| Data rozpoczęcia studiów | październik 2024 r. | Rok akademicki realizacji przedmiotu | | | 2025/2026 | | |
| Poziom kształcenia | II stopnia | Grupa zajęć | | | Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów | | |
| Forma studiów | niestacjonarne | Sposób realizacji | | | na uczelni | | |
| Rok studiów | 2 | Język wykładowy | | | polski | | |
| Semestr studiów | 3 | Liczba punktów ECTS | | | 4.0 | | |
| Profil kształcenia | ogólnoakademicki | Forma zaliczenia | | | zaliczenie | | |
| Jednostka prowadząca | Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Handlu Zagranicznego | | | | | | |
| Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców) | Odpowiedzialny za przedmiot | | dr Monika Grottel | | | | |
| | Prowadzący zajęcia z przedmiotu | | | | | | |
| Formy zajęć | Forma zajęć | Wykład | Ćwiczenia | Laboratorium | Projekt | Seminarium | RAZEM |
| | Liczba godzin zajęć | 0.0 | 16.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 16 |
| | W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0 | | | | | | |
| Aktywność studenta i liczba godzin pracy | Aktywność studenta | Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów | | Udział w konsultacjach | | Praca własna studenta | RAZEM |
| | Liczba godzin pracy studenta | 16 | | 0.0 | | 0.0 | 16 |
| Cel przedmiotu | W wyniku zaliczenia przedmiotu student zdobędzie pogłębioną wiedzę na temat przygotowania i realizacji transakcji handlowej na rynkach zagranicznych, zdobędzie umiejętności z zakresu podejmowania decyzji w związku z planowaniem i realizacją transakcji, przygotowania prezentacji biznesowej oraz współpracy w grupie. | | | | | | |

| Efekty uczenia się przedmiotu | Efekt kierunkowy | Efekt z przedmiotu | Sposób weryfikacji i oceny efektu |
|-------------------------------|---|---|---|
| | [MSGMU2_W10] dysponuje pogłębianą wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, w szczególności o charakterze międzynarodowym | Student dysponuje pogłębianą wiedzą dotyczącą wybranych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w procesie zarządzania cyklem transakcyjnym na wybranych rynkach zagranicznych. | [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [MSGMU2_U04] potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania złożonych problemów związanych z funkcjonowaniem podmiotów gospodarczych na rynku międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem rynku Unii Europejskiej | Student potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania złożonych problemów związanych z zarządzaniem cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych. | [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [MSGMU2_K06] jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygnięcia dylematów oraz różnych wariantów rozwiązań związanych z wykonywaniem zawodu i rozwijaniem dorobku zawodowego | Student jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygnięcia dylematów związanych z zarządzaniem procesem transakcyjnym, jest gotów rozwijać swoje kompetencje i umiejętności niezbędne do analizy danych i podejmowania decyzji w procesie transakcyjnym. | [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [MSGMU2_U06] potrafi zidentyfikować rodzaje ryzyka związane z działalnością międzynarodową przedsiębiorstw oraz prawidłowo określić ich konsekwencje i metody ograniczania, przy umiejętnym wykorzystaniu teorii, z zastosowaniem właściwej metody badawczej | Student potrafi zidentyfikować rodzaje ryzyka związane z przygotowaniem oraz realizacją transakcji na wybranych rynkach zagranicznych, prawidłowo określa ich konsekwencje i metody ograniczania, z zastosowaniem właściwej metody badawczej. | [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [MSGMU2_U07] potrafi zaplanować transakcję handlową na rynku międzynarodowym i kierować jej realizacją, prowadzi skuteczne negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia przebieg transakcji | Student potrafi zaplanować transakcję handlową na rynku międzynarodowym i kierować jej realizacją, prowadzi skuteczne negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia przebieg transakcji. | [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [MSGMU2_U12] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę | Student potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole projektowym, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę. Wynik jest realizowany podczas ćwiczeniach. outcome. | [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta |
| | [MSGMU2_W09] dysponuje pogłębianą wiedzą dotyczącą wybranych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w jego strukturach mające na celu rozwój oraz zależności zachodzące między przedsiębiorstwami na rynku międzynarodowym | Student dysponuje pogłębianą wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z planowaniem i realizacją transakcji na rynkach zagranicznych. | [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport |
| | [MSGMU2_U05] potrafi posługiwać się regułami i standardami dotyczącymi działalności gospodarczej w celu rozwiązania złożonych i nietypowych problemów wynikających z międzynarodowej współpracy gospodarczej | Student potrafi posługiwać się regułami i standardami dotyczącymi działalności gospodarczej w celu rozwiązania problemów w poszczególnych etapach cyklu transakcyjnego na rynkach zagranicznych. | [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport |

| | <table border="1"> <tr> <th>Efekt kierunkowy</th> <th>Efekt z przedmiotu</th> <th>Sposób weryfikacji i oceny efektu</th> </tr> <tr> <td>[MSGMU2_K04] jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom</td> <td>Przygotowują c transakcje handlowa , student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do różnicowanych warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom.</td> <td>[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport</td> </tr> <tr> <td>[MSGMU2_W11] ma podbudowaną teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw</td> <td>Student ma podbudowana teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym w procesie transakcyjnym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw.</td> <td>[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport</td> </tr> </table> | Efekt kierunkowy | Efekt z przedmiotu | Sposób weryfikacji i oceny efektu | [MSGMU2_K04] jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom | Przygotowują c transakcje handlowa , student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do różnicowanych warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom. | [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport | [MSGMU2_W11] ma podbudowaną teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw | Student ma podbudowana teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym w procesie transakcyjnym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw. | [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport |
|--|--|--|--------------------|-----------------------------------|--|--|--|--|---|--|
| Efekt kierunkowy | Efekt z przedmiotu | Sposób weryfikacji i oceny efektu | | | | | | | | |
| [MSGMU2_K04] jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, nabywa odporność na porażki, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom | Przygotowują c transakcje handlowa , student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do różnicowanych warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom. | [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport | | | | | | | | |
| [MSGMU2_W11] ma podbudowaną teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw | Student ma podbudowana teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym w procesie transakcyjnym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw. | [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport | | | | | | | | |
| Treści przedmiotu | <ol style="list-style-type: none"> 1. Organizacja działalności handlowej w przedsiębiorstwie na rynku międzynarodowym. 2. Cykl transakcyjny. 3. Przygotowanie transakcji handlowej eksportowej/importowej. 4. Kryteria wyboru rynku docelowego. 5. Nawiazywanie kontaktu z kontrahentem na rynku zagranicznym. 6. Kryteria wyboru odbiorcy/dostawcy towarów. 7. Przedmiot transakcji a zakres szczegółowy warunków kontraktowych. 8. Realizacja transakcji handlowej: wypełnienie warunków podstawowych kontraktu, zarządzanie relacjami z pośrednikami. 9. Dokumenty transakcyjne. 10. Rozliczenie i podsumowanie transakcji handlowej, zastosowanie klauzul uzupełniających. | | | | | | | | | |
| Wymagania wstępne i dodatkowe | | | | | | | | | | |
| Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się | <table border="1"> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> <tr> <td>projekt transakcji handlowej na wybranym rynku zagranicznym</td> <td>51.0%</td> <td>80.0%</td> </tr> <tr> <td>prezentacja projektu zaliczeniowego</td> <td>51.0%</td> <td>20.0%</td> </tr> </table> | Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej | projekt transakcji handlowej na wybranym rynku zagranicznym | 51.0% | 80.0% | prezentacja projektu zaliczeniowego | 51.0% | 20.0% |
| Sposób oceniania (składowe) | Próg zaliczeniowy | Składowa oceny końcowej | | | | | | | | |
| projekt transakcji handlowej na wybranym rynku zagranicznym | 51.0% | 80.0% | | | | | | | | |
| prezentacja projektu zaliczeniowego | 51.0% | 20.0% | | | | | | | | |
| Zalecana lista lektur | <p>Podstawowa lista lektur</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2005. 2. Stepien B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015. 3. https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html. 4. Podrecznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2020. <p>Uzupełniająca lista lektur</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2009. 2. Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bak, P. Kulawczuk, KIG, Warszawa 2010. 3. Gwardzińska E., Laszuk M., Masłowska M., Michalski R., Prawo celne, Wolters Kluwer 2017. 4. Grottel M. (co-author), Introduction to international trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdansk University Press, 2016. <p>Adresy eZasobów</p> | Adresy na platformie eNauczanie: | | | | | | | | |

| | |
|---|-------------|
| Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania | |
| Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu | Nie dotyczy |

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.