

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Zarządzanie cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych (Wykład), PG_00049000						
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	2.0				
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	dr Monika Grottel					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10
	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	10	0.0	0.0		10	
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_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 zroz nicowanych warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom. Efekt realizowany na ćwiczeniach.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[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 transakcje handlowa na rynku mie dzynarodowym i kierować jej realizacja , prowadzi skuteczne negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia przebieg transakcji. Efekt realizowany na ćwiczeniach.	[SU2] 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 zvia zane z przygotowaniem oraz realizacja transakcji na wybranych rynkach zagranicznych, prawidłowo określa ich konsekwencje i metody ograniczania, z zastosowaniem właściwej metody badawczej.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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 dotycza cymi działalności gospodarczej w celu rozwią zania problemów w poszczególnych etapach cyklu transakcyjnego na rynkach zagranicznych. Efekt realizowany na ćwiczeniach.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU5] realizacja zadania problemowego
	[MSGMU2_W11] ma podbudowaną teoretycznie, pogłębiając 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, pogłę biona wiedze na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarza dzania podmiotem gospodarczym w procesie transakcyjnym na rynku krajowym i mie dzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotycza cych mie dzynarodowego łańcucha dostaw.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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 wiedze do formułowania i rozwią zywania złoż onych problemów zvia zanych z zarza dzaniem cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych. Efekt realizowany na ćwiczeniach.	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[MSGMU2_W09] dysponuje pogłębiając 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 pogłę biona wiedza dotycza ca wybranych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsie biorstwa w otoczeniu krajowym i mie dzynarodowym, rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w procesie zarza dzania cyklem transakcyjnym na wybranych rynkach zagranicznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGMU2_U12] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę	Student potrafi kierować praca zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole projektowym , w szczególności mie dzynarodowym, przyjmują c w nim wioda ca rolę . Efekt realizowany na ćwiczeniach.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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 umieć łączyć wiedzę do analizy danych i podejmowania decyzji w procesie transakcyjnym. Efekt realizowany na ćwiczeniach.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGMU2_W10] dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, w szczególności o charakterze międzynarodowym	Student dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z planowaniem i realizacją transakcji na rynkach zagranicznych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
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. Nawiązywanie 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. 9. Dokumenty transakcyjne. 10. Rozliczenie i podsumowanie transakcji handlowej, zastosowanie klauzul uzupełniających. 		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin pisemny lub ustny	51.0%	100.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<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. 	
	Uzupełniająca lista lektur	<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. 	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.