

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Zarządzanie cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych (Ćw. audytoryjne), PG_00170178						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027			
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów			
Forma studiów	stacjonarne	Sposób realizacji		na uczelni			
Rok studiów	2	Język wykładowy		polski			
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS		6.0			
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 Marta Czarnecka-Gallas					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Marta Czarnecka-Gallas					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	0.0	0.0	15
	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	15		12.0		123.0	150
Cel przedmiotu	W wyniku zaliczenia przedmiotu student zdobędzie pogłębioną wiedzę na temat organizacji działalności handlowej na rynkach zagranicznych, pozna metody i formy współpracy przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym oraz zasady prowadzenia obrotu towarowego, w tym szczególnie zasady obsługi celnej importu i eksportu towarów, zdobędzie umiejętność podejmowania decyzji w zakresie planowania działalności handlowej na rynkach zagranicznych oraz wypełniania dokumentów handlowych i celnych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_W10] dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, w szczególności o charakterze międzynarodowym	Student potrafi dokonać samodzielnej oceny uwarunkowań społecznych, ekonomicznych, prawnych i technologicznych ekspansji eksportowej lub importu z danego rynku zagranicznego.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[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 posiada pogłębioną wiedzę z zakresu organizacji działalności handlowej na rynku międzynarodowym, jest świadomy istotności racjonalnego zarządzania w tym obszarze.	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SW5] realizacja zadania problemowego
	[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	Student opracowuje projekt obiecującego produktu eksportowego, identyfikuje przewagi konkurencyjne przedsiębiorstwa, analizuje jego pozycję rynkową, ocenia gotowość przedsiębiorstwa do internacjonalizacji.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[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 zdobywa świadomość wielowymiarowości procesu zarządzania cyklem transakcyjnym i kluczowych w tym kontekście czynników z otoczenia prawnego, finansowego, społecznego, ekonomicznego; student poznaje problemy decyzyjne pojawiające się na każdym z etapów cyklu.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGMU2_U12] potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę	Student współpracuje w zespole przygotowując grupowy projekt i prezentację zaliczeniową; student uczy się odpowiedzialności za przydzielone mu zadania.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU8] 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 zna etapy cyklu transakcyjnego, zadania stojące przed przedsiębiorcą na każdym z etapów; student potrafi sformułować cele transakcyjne i negocjacyjne oraz ocenić ich realizację.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGMU2_K06] jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygania dylematów oraz różnych wariantów rozwiązań związanych z wykonywaniem zawodu i rozwijaniem dorobku zawodowego	Student samodzielnie dokonuje wyboru rynku docelowego internacjonalizacji oraz kontrahenta handlowego za pomocą obiektywnych kryteriów decyzyjnych oraz metod ilościowych i jakościowych.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[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 identyfikuje źródła ryzyka na każdym etapie cyklu transakcyjnego, zna sposoby jego ograniczania; student potrafi uporządkować rynki docelowe oraz potencjalnych kontrahentów handlowych według kryterium poziomu ryzyka.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_W09] dysponuje pogłębioną 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 zna zasady przygotowywania oferty handlowej, kontraktu handlowego, podstawy prawne rządzące międzynarodowymi umowami handlowymi, zwyczaje handlowe w obszarze realizacji transportu międzynarodowego.	[SW2] prezentacja/projekt/referat/raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[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 określić bariery handlowe i ograniczenia dostępu do danego rynku docelowego; student potrafi skompletować dokumentację handlową dla całego cyklu transakcyjnego.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
Treści przedmiotu	Omawiane na zajęciach treści uporządkowane są w sposób odpowiadający strukturze projektu zaliczeniowego: 1. Zajęcia organizacyjne 2. Prezentacja przedsiębiorstwa, motywy internacjonalizacji 3. Kryteria wyboru rynku docelowego 4. Kryteria wyboru kontrahenta 5. Negocjacje i sporządzenie kontraktu handlowego 6. Dokumenty handlowe, przewozowe, ubezpieczeniowe 7. Prezentacje zaliczeniowe Wątpliwości powstałe podczas rozwiązywania zadania problemowego lub problemy interpretacyjne związane z wybraną transakcją międzynarodową (obejmującą wszystkie jej etapy, a w szczególności etapy analityczne) będą również rozwiązywane podczas konsultacji		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Brak		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Prezentacja	0.0%	10.0%
	Praca na zajęciach	0.0%	20.0%
	Projekt zaliczeniowy	0.0%	70.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<i>Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2005.</i> <i>Stepien B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015.</i> <i>Podrecznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2023.</i>	

	Uzupełniająca lista lektur	<i>Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.</i> <i>Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bak, P. Kulawczuk, KIG, Warszawa 2010.</i> <i>Gwardzińska E., Laszuk M., Maśłowska M., Michalski R., Prawo celne, Wolters Kluwer 2017.</i> <i>Grottel M. (co-author), Introduction to international trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdansk University Press, 2016.</i>
	Adresy eZasobów	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Analiza własnych mocy produkcyjnych lub zapotrzebowania na towar importowany; wszechstronna analiza rynków zagranicznych; poszukiwanie partnerów zagranicznych; wysyłanie ofert lub zapytań ofertowych; przygotowanie zespołu negocjacyjnego, ustalenie celu negocjacyjnego i BATNY, miejsca i czasu, technik negocjacyjnych, klauzul kontraktowych; organizacja transportu na głównej drodze transportu; zlecenie uruchomienia odpowiedniego instrumentu płatniczego w banku; dokonanie odprawy eksportowej i importowej; dostawa towaru; zapłata za towar; analiza dokumentów pod kątem ich zgodności i prawidłowości; analiza ekonomiczna transakcji i jej przebiegu; rozstrzygnięcie spraw spornych; archiwizacja dokumentów.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.