

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Zarządzanie cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych (Wykład), PG_00170179						
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		2.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		egzamin		
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	15.0	0.0	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		23.0	50
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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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/diskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[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 współpracuje w zespole przygotowując grupowy projekt i prezentację zaliczeniową; student uczy się odpowiedzialności za przydzielone mu zadania. Efekt realizowany w ramach ćwiczeń.	[SU2] 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 określić bariery handlowe i ograniczenia dostępu do danego rynku docelowego; student potrafi skompletować dokumentację handlową dla całego cyklu transakcyjnego.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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. Efekt realizowany w ramach ćwiczeń.	[SK2] prezentacja/projekt/referat/raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
Treści przedmiotu	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. Rozliczenie i podsumowanie transakcji handlowej, zastosowanie klauzul uzupełniających. W ramach konsultacji omawiane będą indywidualne pytania studentów, wyjaśniane wątpliwości oraz udzielane dodatkowe informacje dotyczące treści programowych.		
Wymagania wstępne i dodatkowe	wiedza przydatna do realizacji treści programowych: • wiedza z zakresu międzynarodowych obrotów towarowych, cyklu transakcji handlowej oraz zwyczajów handlowych przedmioty, który zaliczenie jest niezbędne do realizowania treści przedmiotu: • międzynarodowe transakcje handlowe • procedury i dokumenty handlu zagranicznego		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów	51.0%	20.0%
	egzamin ustny lub pisemny	51.0%	80.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	<i>Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.</i> <i>Stepien B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015.</i> <i>Podręcznik 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>Gwardzinska E., Laszuk M., Masłowska 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	Źródła informacji o rynkach zagranicznych, analiza pozyskanych informacji w celu podjęcia decyzji o rynku docelowym ekspansji zagranicznej. Czynniki decydujące o wyborze formuły handlowej Incoterms 2020. Czynniki decydujące o wyborze sposobu rozliczenia transakcji.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.