Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Strategie zarządzania własnością intelektualną , PG_00199660		
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2027/2028
Poziom kształcenia	II stopnia	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki
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	zaliczenie
Jednostka prowadząca			
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Jerzy Podlewski	
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		

Formy zajęć							
	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	15.0	0.0	15.0	0.0	30
	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	30	0.0	20.0	50

Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest zapoznanie studenta z możliwościami aktywnej ochrony własności intelektualnej przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych oraz wyuczenie umiejętności podejmowania decyzji w tym zakresie.

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGMU2_K01] wykazuje gotowość do uznawania znaczenia wiedzy z zakresu ekonomii w procesie identyfikacji i rozwiązywania problemów w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych oraz zasięgania opinii ekspertów w przypadku trudności z ich samodzielnym rozwiązaniem	Potrafi analizować piśmiennictwo naukowe i biznesowe, analizuje różne dostępne źródła elektroniczne, potrafi formułować profesjonalnie pytania i uzyskiwać na nie odpowiedzi i oceniać ich wartość.	[SK6] demonstracja umiejętności praktycznych
	[MSGMU2_U03] potrafi identyfikować i analizować powiązania występujące między podmiotami gospodarczymi i instytucjami w ich otoczeniu krajowym i międzynarodowym	Zna typologię i istotę powiązań najczęściej spotykanych w otoczeniu międzynarodowym, dokonuje analizy tych powiązań na różnych poziomach i z różnego punktu widzenia.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU5] realizacja zadania problemowego
	[MSGMU2_W08] zna i rozumie pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności intelektualnej (przemysłowej) i prawa autorskiego oraz rozumie konieczność zarządzania zasobami własności intelektualnej	Zna i rozumie pojęcia i zasady z zakresu ochrony własności intelektualnej (przemysłowej) i prawa autorskiego oraz rozumie konieczność zarządzania zasobami własności intelektualnej.	[SW2] 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	Potrafi zidentyfikować rodzaje ryzyka związane z realizacją strategii własności intelektualnej na rynkach międzynarodowych. Student potrafi wykonać zadanie projektowe, a jego założenia i postępy omawia podczas bloków projektowych (konsultacji).	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport

Treści przedmiotu	1. Nasycanie eksportowanych produktów i usług własnościami intelektualnymi. Ocena na ile produkty i usługi reprezentują własności i potencjały intelektualne 1.1.Charakterystyka produktów z punktu widzenia nasycenia ich IP. Konsekwencje dla wartości dodanej 1.2.Ocena na ile własne produkty i usługi reprezentują własności i potencjały intelektualne 1.3.Podnoszenie wartości dodanej w wyniku nasycania produktów IP 1.4.Schemat decyzyjny w zakresie oceny potencjału IP eksportowanych produktów i usług 1.5.Schemat decyzyjny w zakresie wzbogacania eksportowanych produktów i usług o własności intelektualne 2. Wybór strategii wchodzenia na rynki zagraniczne z eksportem opartym na IP 2.1.Produkcja końcowa własnego produktu na rynki międzynarodowe (eksport) 2.1.1.Dostawca własnego produktu bez nazwy bezpośrednio do kanału zbytu do klienta końcowego 2.1.2.Poddstawca własnego produktu pod cudzą marką niskiego poziomu bezpośrednio do kanału zbytu do klienta końcowego 2.1.3.Dostawca własnego produktu pod cudzą marką wysokiego poziomu bezpośrednio do kanału zbytu do klienta końcowego 2.1.4.Dostawca własnego produktu (z nazwą lub bez nazwy) do pośrednika bez znanego odbiorcy końcowego 2.1.5.Dostawca własnego produktu bezpośrednio do klientów końcowych 2.2.Produkcja poddostawcza (subcontracting) 2.2.1. Przerób usługowy (contract manufacturing) 2.2.2. Produkcja poddostawcza przy wykorzystaniu dostarczonej lub określonej technologii 2.2.3. Produkcja poddostawcza przy zastosowaniu własnej technologii 2.2.4. Produkcja poddostawcza i końcowa - strategie mieszane 2.2.5. Przewaga produkcji poddostawczej i uzupełniająca rola produkcji końcowej 2.2.6. Produkcja poddostawcza jako uzupełnienie produkcji końcowej 2.3. Integracja międzynarodowego procesu biznesowego (zarządzanie łańcuchem wartości) 2.3.1. Integracja międzynarodowego procesu biznesowego na cudze zlecenie 2.3.2. Integracja międzynarodowego procesu biznesowego pod własną marką handlową 2.3.3. Specjalizacja usługowa wewnątrz łańcucha wartości (zarządzanie ogniwem łańcucha wartości) 2.3.4. Wytwarzanie i oferowanie samodzielnych usług pod własną marką wewnątrz łańcucha wartości

	2.3.5. Integracja łańcucha wartości wewnątrz ogniwa szerszego łańcucha wartości 2.4. Strategie oparte na międzynarodowym zarządzaniu własnością intelektualną (zarządzanie IP) 2.4.1. Kreator i zarządca praw własności intelektualnej 2.4.2. Integrator międzynarodowego zarządzania własnością intelektualną 2.4.3. Poddostawca w łańcuchu wartości zarządzania własnością intelektualną 2.4.5. Zarządca wyodrębnionego ogniwa w łańcuchu wartości zarządzania IP 3. Przełożenie strategii zarządzania własnoscią intelektualną na działania praktyczne 3.1. Typowe naruszenia IP na rynkach międzynarodowych i szkody dla przedsiebiorstwa z tym związane 3.2. Ochrona prawna 3.2.1. Strategia ochrony patentowej - działania operacyjne 3.2.2. Strategia ochrony wzorów użytkowych - dzialania operacyjne 3.2.3. Strategia ochrony znaków towarowych - dzialania operacyjne 3.2.4. Strategia ochrony praw autorskich - dzialania operacyjne 3.2.5. Działania operacyjne w zakresie stosowania innych form ochrony prawnej 3.2.6. Wezwania do zaprzestania praktyk zabronionych, pozwy, postepowania sądowe i pozasądowe (arbitrażowe) 3.3. Ochrona IP przez system zarządzania i rynek 3.3.1. Zaprojektowanie systemu kontroli z punktu widzenia ryzyk IP 3.3.2. Ustalenie dokumentacji i informacji wrażliwych z punktu widzenia ochrony IP 3.3.3. Bezpieczny obieg dokumentów 3.3.4. Wewnętrzne umowy o poufności danych. Zapobieganie nielegalnemu kopiowaniu i sprzeniewierzeniom 3.3.5. Zabezpieczenia umowne w relacjach z kontrahentami: klientami, podwykonawcami, dostawcami czy partnerami 3.3.6. Strategia wykorzystania rynku i relacji rynkowych do ochrony własności intelektualnej 3.4. Stan docelowy ochrony IP a cele zarządzania przedsiębiorstwem 4. Wykorzystanie elektronicznego systemu IP-Hermes do oceny ryzyka wejścia na rynki zagraniczne z eksportem opartym na IP
Wymagania wstępne i dodatkowe	Rekomendowane: podstawowa wiedza z ekonomiki przedsiębiorstwa, finansów i marketingu oraz z technik zarzadzania międzynarodowego, duża otwartość na prace zespołową, podejście kreatywne i dobre nastawienie na współpracę.

<table>
<tr><td>Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się</td><td colspan="2"><table><tr><th>Sposób oceniania (składowe)</th><th>Próg zaliczeniowy</th><th>Składowa oceny końcowej</th></tr><tr><td>Jakość projektu i prezentacji końcowej 60%, Aktywność na zajęciach 40%</td><td>51.0%</td><td>100.0%</td></tr></table></td></tr>
<tr><td rowspan="3">Zalecana lista lektur</td><td>Podstawowa lista lektur</td><td>1. Modele biznesowe budowy i rozwoju firm spin off na podbudowie szkoły wyższej, praca zbiorowa, IBnDiPP, Warszawa 2010

2. Przedsiębiorczość technologiczna i intelektualna XXI wieku, praca zbiorowa pod red. M. Bąka i P. Kulawczuka, KIG, Warszawa 2009

3. Cardullo M.: Technological Entrepreneurism, Research Studies Press, 1999</td></tr>
<tr><td>Uzupełniająca lista lektur</td><td>1. Dean A. Shepherd, Michel P. Peters, Robert D. Hisrich, Entrepreneurship, Irwin Professional, 2007

2. Poradnik eksportera z IP dla MSP, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, Warszawa 2010

3. Publikacje elektroniczne dostarczone przez wykładowcę</td></tr>
<tr><td>Adresy eZasobów</td><td></td></tr>
<tr><td>Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania</td><td colspan="2">Projekty zaliczeniowy grupowy. Studenci będą przygotowywać strategię wejścia z produktem opartym na własności intelektualnej na konkretny rynek zagraniczny. Kryteria oceny będą obejmować: kreatywność, realistyczne podejście, redukowanie ryzyka i rozmiar oferowanych korzyści w relacji do planowanych nakładów. Pomiar będzie oparty na ocenie stopnia osiągania celów przedmiotu (w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych), w skali odpowiadającej zapisom regulaminu studiów. Prezentacja projektu na forum grupy, sesja pytań i odpowiedzi.</td></tr>
<tr><td>Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu</td><td colspan="2">Nie dotyczy</td></tr>
</table>

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.