Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Zarządzanie cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych, PG_00199675		
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	8.0
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		

Formy zajęć							
	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	15.0	15.0	0.0	45.0	0.0	75
	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	75	0.0	125.0	200

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_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. Student potrafi przygotować i zrealizować projekt dotyczący wybranego aspektu zarządzania cyklem transakcyjnym w handlu zagranicznym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji publikowane są na stronie internetowej UG.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGMU2_W03] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, rozumie uwarunkowania oraz zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, w aspekcie krajowym, międzynarodowym i globalnym	Student zna i rozumie uwarunkowania funkcjonowania rynku krajowego i międzynarodowego oraz mechanizmy rynkowe wpływające na organizację i realizację transakcji handlowych. Rozumie znaczenie więzi ekonomicznych między uczestnikami obrotu międzynarodowego, zasady współpracy przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych oraz wpływ procesów globalizacyjnych na zarządzanie cyklem transakcyjnym.	[SW4] 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. Student potrafi przygotować i zrealizować projekt dotyczący wybranego aspektu zarządzania cyklem transakcyjnym w handlu zagranicznym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji publikowane są na stronie internetowej UG.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] 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. Student potrafi przygotować i zrealizować projekt dotyczący wybranego aspektu zarządzania cyklem transakcyjnym w handlu zagranicznym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji publikowane są na stronie internetowej UG.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny

Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
[MSGMU2_W07] ma wiedzę na temat wybranych reguł i norm (prawnych, organizacyjnych, etycznych) warunkujących funkcjonowanie struktur i instytucji ekonomicznych na rynku międzynarodowym, rozumie rządzące nimi prawidłowości, zachodzące w nich zmiany i ich źródła oraz ich wpływ na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych	Student ma pogłębioną wiedzę na temat reguł i norm prawnych, organizacyjnych oraz etycznych warunkujących przebieg międzynarodowych transakcji handlowych. Rozumie zasady organizacji działalności handlowej na rynkach zagranicznych, współpracy przedsiębiorstw w obrocie międzynarodowym oraz obsługi celnej importu i eksportu towarów. Zna źródła zmian w regulacjach i procedurach związanych z handlem zagranicznym oraz potrafi ocenić ich wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw uczestniczących w międzynarodowym cyklu transakcyjnym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
[MSGMU2_K06] wykazuje gotowość 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. Student potrafi przygotować i zrealizować projekt dotyczący wybranego aspektu zarządzania cyklem transakcyjnym w handlu zagranicznym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji publikowane są na stronie internetowej UG.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
[MSGMU2_W09] dysponuje 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. Student potrafi przygotować i zrealizować projekt dotyczący wybranego aspektu zarządzania cyklem transakcyjnym w handlu zagranicznym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji publikowane są na stronie internetowej UG.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport
[MSGMU2_W10] dysponuje usystematyzowaną 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. Student potrafi przygotować i zrealizować projekt dotyczący wybranego aspektu zarządzania cyklem transakcyjnym w handlu zagranicznym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć, a terminy i miejsca konsultacji publikowane są na stronie internetowej UG.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport

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.

Wątpliwości powstałe na etapie realizacji projektu tematycznego, rozwiązywania zadań problemowych lub problemy interpretacyjne związane z organizacją i przebiegiem międzynarodowych transakcji handlowych, przygotowaniem i obiegiem dokumentacji handlowej oraz celnej, a także analizą uwarunkowań prawnych, organizacyjnych i ekonomicznych działalności na rynkach zagranicznych będą wyjaśniane i rozwiązywane również podczas bloków projektowych.

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 osiąganych efektów uczenia się

Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
prezentacja projektu przygotowywanego w grupach	51.0%	40.0%
egzamin ustny lub pisemny	51.0%	50.0%
aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów	51.0%	10.0%

Zalecana lista lektur

Podstawowa lista lektur	*Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2005.* *Stepien B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015.* *Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2023.*
Uzupełniająca lista lektur	*Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.* *Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bak, P. Kulawczuk, KIG, Warszawa 2010.* *Gwardzinska E., Laszuk M., Masłowska M., Michalski R., Prawo celne, Wolters Kluwer 2017.* *Grottel M. (co-author), Introduction to international trade, ed. A. Fornalska-Skurczynska, M. Skurczynski, Gdansk University Press, 2016.*
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.