

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_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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja
	[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_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_K06] wykazuje gotowość do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygnięcia 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/diskusja [SK4] 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. Rozliczenie i podsumowanie transakcji handlowej, zastosowanie klauzul uzupełniających. <p>W ramach konsultacji omawiane będą indywidualne pytania studentów, wyjaśniane wątpliwości oraz udzielane dodatkowe informacje dotyczące treści programowych.</p>		

Wymagania wstępne i dodatkowe	<p>wiedza przydatna do realizacji treści programowych:</p> <ul style="list-style-type: none"> wiedza z zakresu międzynarodowych obrotów towarowych, cyklu transakcji handlowej oraz zwyczajów handlowych <p>przedmioty, który zaliczenie jest niezbędne do realizowania treści przedmiotu:</p> <ul style="list-style-type: none"> międzynarodowe transakcje handlowe procedury i dokumenty handlu zagranicznego 											
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>egzamin ustny lub pisemny</td> <td>51.0%</td> <td>80.0%</td> </tr> <tr> <td>aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów</td> <td>51.0%</td> <td>20.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	egzamin ustny lub pisemny	51.0%	80.0%	aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów	51.0%	20.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
egzamin ustny lub pisemny	51.0%	80.0%										
aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów	51.0%	20.0%										
Zalecana lista lektur	<p>Podstawowa lista lektur</p>	<p><i>Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.</i></p> <p><i>Stepien B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015.</i></p> <p><i>Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2023.</i></p>										
	<p>Uzupełniająca lista lektur</p>	<p><i>Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.</i></p> <p><i>Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bak, P. Kulawczuk, KIG, Warszawa 2010.</i></p> <p><i>Gwardzińska E., Laszuk M., Masłowska M., Michalski R., Prawo celne, Wolters Kluwer 2017.</i></p> <p><i>Grottel M. (co-author), Introduction to international trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdansk University Press, 2016.</i></p>										
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	<p>Źródła informacji o rynkach zagranicznych, analiza pozyskanych informacji w celu podjęcia decyzji o rynku docelowym ekspansji zagranicznej.</p> <p>Czynniki decydujące o wyborze formuły handlowej Incoterms 2020.</p> <p>Czynniki decydujące o wyborze sposobu rozliczenia transakcji.</p>											
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy											

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.