

Nazwa przedmiotu		Zarządzanie cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych				Kod ECTS	14.3.E.SZ.3209					
						Pkt.ECTS	7					
Jednostka prowadząca przedmiot		KBM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		HZ;				
Nazwisko prowadzącego		dr Monika Grottel, dr Justyna Biegańska										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	15	Ćwiczenia	15	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		1 SS2,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				60		Semestr:		1,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				115		Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:				175		Język wykładowy:		polski				
Sposób realizacji zajęć		WE										
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Aktywność w grupach, współpraca, Projekty indywidualne,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		międzynarodowe transakcje handlowe, procedury handlu zagranicznego										
Wymagania wstępne		wiedza z zakresu międzynarodowych obrotów towarowych, cyklu transakcji handlowej oraz zwyczajów handlowych										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Egzamin										
Kryteria oceny		<p>Podstawą zaliczenia ćwiczeń jest pozytywna ocena całosemestralnego projektu przygotowanego w grupach i zaprezentowanego na zajęciach. Projekt dotyczy pełnego cyklu transakcyjnego na wybranym rynku zagranicznym, w wybranej branży. Szczegóły dotyczące projektu i organizacji pracy na ćwiczeniach zostaną przedstawione na pierwszych zajęciach.</p> <p>Egzamin kończący wykład ma formę testu, na który składają się pytania jednokrotnego i wielokrotnego wyboru oraz pytania otwarte. Ocena z egzaminu wystawiana jest zgodnie z Regulaminem Studiów.</p>										
Cele przedmiotu												
<p>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 celnich.</p>												
Efekty uczenia się												
Wiedza		MSG2_W09	student dysponuje pogłębioną wiedzą dotyczącą wybranych obszarów funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, rozumie uwarunkowania, zasady i konsekwencje decyzji podejmowanych w procesie zarządzania cyklem transakcyjnym na wybranych rynkach zagranicznych									
		MSG2_W10	student dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych planowaniem i realizacją transakcji na rynkach zagranicznych									
		MSG2_W11	student ma podbudowaną teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym w procesie transakcyjnym na rynku krajowym i międzynarodowym oraz wybranych szczegółowych zagadnień dotyczących międzynarodowego łańcucha dostaw									
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza												
Efekty		egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy

MSG2_W09	X										X
MSG2_W10	X										X
MSG2_W11	X										X

Umiejętności	MSG2_U04	student potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania złożonych problemów związanych z zarządzaniem cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych									
	MSG2_U05	student potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania złożonych problemów związanych z zarządzaniem cyklem transakcyjnym na rynkach zagranicznych									
	MSG2_U06	granicznych, prawidłowo określa ich konsekwencje i metody ograniczania, z zastosowaniem właściwej metody badawczej									
	MSG2_U07	student potrafi zaplanować transakcję handlową na rynku międzynarodowym i kierować jej realizacją, prowadzi skuteczne negocjacje, analizuje i krytycznie ocenia przebieg transakcji									
	MSG2_U12	student potrafi kierować pracą zespołu oraz współdziałać i pracować w zespole, w szczególności międzynarodowym, przyjmując w nim wiodącą rolę									

Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG2_U04	X										X
MSG2_U05	X										X
MSG2_U06	X										X
MSG2_U07											X
MSG2_U12							X				X
MSG2_U02	X										X
MSG2_U05	X										X
MSG2_U07	X										X
MSG2_U11	X										X
MSG2_U12	X										X

Kompetencje	MSG2_K04	przygotowując transakcję handlową, student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do zróżnicowanych warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, ocenia ryzyko i zagrożenia oraz znajduje sposoby przeciwdziałania ich skutkom									
	MSG2_K06	student jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygnięcia dylematów związanych z zarządzaniem procesem transakcyjnym, jest gotów rozwijać swoje kompetencje i umiejętności niezbędne do analizy danych i podejmowania decyzji w procesie transakcyjnym									

Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG2_K04							X				
MSG2_K06											X

Treści programowe

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:
 1. wypełnienie warunków podstawowych kontraktu
 2. zarządzanie relacjami z pośrednikami
9. Rozliczenie i podsumowanie transakcji handlowej, zastosowanie klauzul uzupełniających.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura obowiązkowa:

1. *Podstawy handlu zagranicznego*, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005.
2. Stępień B., *Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków*, PWE, Warszawa 2015.
3. <https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html>.
4. *Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka*, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2020.

Literatura uzupełniająca:

1. Bednarz J., Gostomski E., *Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
2. *Poradnik dla eksportera z IP dla MSP*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG, Warszawa 2010.
3. Gwardzińska E., Laszuk M., Masłowska M., Michalski R., *Prawo celne*, Wolters Kluwer 2017.
4. Grottel M. (co-author), *Introduction to international trade*, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdańsk University Press, 2016.

Kontakt

monika.grottel@ug.edu.pl, justyna.bieganska@ug.edu.pl,