

Rok akademicki:	Grupa przedmiotów	Numer katalogowy:			EFL526
Nazwa przedmiotu ¹⁾ :	Handel zagraniczny organizacja i technika			ECTS ²⁾	3
Tłumaczenie nazwy na jęz. angielski ³⁾ :	Foreign Trade Organization and Technology				
Kierunek studiów ⁴⁾ :	Ekonomia				
Koordinator przedmiotu ⁵⁾ :	dr inż. Elżbieta Kacperska				
Prowadzący zajęcia ⁶⁾ :	dr inż. Elżbieta Kacperska, mgr Katarzyna Górecka				
Jednostka realizująca ⁷⁾ :	Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Zakład Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych				
Wydział, dla którego przedmiot jest realizowany ⁸⁾ :	Wydział Nauk Ekonomicznych,				
Status przedmiotu ⁹⁾ :	a) przedmiot	b) stopień	c) rok	d) forma studiów	
	KW	1	III	stacjonarne / niestacjonarne	
Cykl dydaktyczny ¹⁰⁾ :	a) semestr		b) jęz. wykładowy ¹¹⁾		
	5		polski		
Założenia i cele przedmiotu ¹²⁾ :	Celem przedmiotu jest:				
	- zapoznanie studentów z zagadnieniami związanymi z organizacją i techniką handlu zagranicznego,				
	- zapoznanie studentów z uwarunkowaniami, formami handlu zagranicznego i rodzajami pośrednictwa w handlu międzynarodowym				
	- zapoznanie studentów z procesem realizacji transakcji eksportowych i importowych wraz z przepisami prawnymi.				
Formy dydaktyczne, liczba godzin ¹³⁾ :	a) forma dydaktyczna	b) liczba godzin (stacjonarne i niestacjonarne)			
	a1) wykład		20	12	
	a2) ćwiczenia audytoryjne		10	4	
	a3) ćwiczenia laboratoryjne a4) seminaria				
Metody dydaktyczne ¹⁴⁾ :	dyskusja	T	eksperyment		
	projekt badawczy		studium przypadku		
	rozwiązywanie problemu	T	gry symulacyjne		
	analiza i interpretacja tekstów źródłowych	T	indywidualne projekty studenckie		
	konsultacje	T	grupowe projekty studenckie		T
	inne... inne...		inne ... inne ...		
Pełny opis przedmiotu ¹⁵⁾ :	A. wykłady				
	Handel zagraniczny i międzynarodowy: pojęcie, rodzaje handlu, formy świadczenia handlu, uczestnicy obrotów handlowych, przedmiot obrotów handlowych. Formy handlu zagranicznego: podział form, bezpośredni i pośredni handel zagraniczny, eksport i import, handel tranzytowy istota i rodzaje, szczególne formy handlu zagranicznego. Rodzaje rynków zagranicznych i ich charakterystyka: pojęcie rynków, rodzaje rynków, giełdy towarowe, aukcje, targi i wystawy międzynarodowe, przetargi. Elementy marketingu w handlu zagranicznym: źródła informacji o rynkach zagranicznych, rozpoznanie rynku zagranicznego, sposoby badania rynków, nawiązywanie kontaktów z partnerami zagranicznymi, sposoby wyboru rynków zagranicznych, oddziaływanie na rynek zagraniczny. Pośrednicy w handlu zagranicznym: rodzaje pośredników, działalność agenta, cifa, maklera, komisanta, konsygnatora i dystrybutora w handlu zagranicznym, pośrednicy o specjalnych funkcjach, Polityka handlowa: rodzaje polityki handlowej, podział narzędzi, normy sterujące, narzędzia zagranicznej polityki handlowej, cło i jego rodzaje, prawo celne, taryfa celna i rodzaje stawek celnych, procedury celne, odprawy celne, wartość celna, skład celny, wolne obszary celne, narzędzia parataryfowe i pozataryfowe. Organizacja handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie: formy rozwiązań organizacyjnych, zasady organizacji działu zagranicznego, systemy organizacji handlu, uwarunkowania organizacji handlu, zewnętrzna organizacja handlu. Transakcje w handlu zagranicznym: pojęcie transakcji handlu zagranicznego, fazy transakcji, przebieg transakcji eksportowej i importowej, przygotowanie transakcji, zapytanie ofertowe, rodzaje i elementy ofert, akceptacja ofert, negocjacje w transakcjach. Kontrakt i jego rola w handlu zagranicznym: istota kontraktu, rodzaje kontraktów, budowa kontraktu, prawa i obowiązki stron, realizacja kontraktu eksportowego i importowego - przebieg. Międzynarodowe zwyczaje, uzanse i reguły handlowe: pojęcia, rodzaje, formuły handlowe- Incoterms, znowelizowane amerykańskie definicje w handlu zagranicznym, Combiterms 2000, reguły Haskie, reguły Yorku i Antwerpii. Rozliczenia w handlu zagranicznym: nieuwarunkowanie formy zapłaty, uwarunkowane sposoby zapłaty. Dokumenty stosowane w handlu zagranicznym: pojęcie, rodzaje, elementy składowe, dokumenty handlowe, dokumenty składowe, dokumenty przewozowe, dokumenty ubezpieczeniowe. Logistyka, transport i spedycja w handlu międzynarodowym: pojęcia, rodzaje, umowy o przewóz kolejną, w transporcie samochodowym, w transporcie lotniczym, w transporcie morskim, w transporcie wodnym, transport multiodalny, spedycja w handlu zagranicznym, magazynowanie. Ryzyko i ubezpieczenia handlu zagranicznym: pojęcie i rodzaje ryzyka, narzędzia i techniki kontroli ryzyka, metody minimalizacji ryzyka, ubezpieczenia w handlu zagranicznym, rodzaje ubezpieczeń (morskie, taboru kolejowego, lotnicze, finansowe, kontenerów), kredyty ubezpieczeniowe, gwarancje. Reklamacje i sprawy sporne: pojęcie i rodzaje reklamacji, tryby postępowania reklamacyjnego, istota arbitrażu handlowego, arbitraż międzynarodowy, konwencja genewska, konwencja nowojorska, konwencja europejska, konwencja panamska, konwencja waszyngtońska, istota i rodzaje mediacji, formy rozstrzygania sporów, środki dyplomatyczne, sądowe.				
	B. ćwiczenia				
Polski handel zagraniczny - struktura i tendencje. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Uwarunkowanie handlu z partnerami zagranicznymi. Negocjacje z partnerami zagranicznymi. Rozliczenia transakcji z zagranicą. Polityka proeksportowa. Wspólna taryfa celna Unii Europejskiej.					
Wymagania formalne (przedmioty wprowadzające) ¹⁶⁾ :	Międzynarodowe stosunki gospodarcze				
Założenia wstępne ¹⁷⁾ :	Podstawowa wiedza z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych				

Efekty kształcenia ¹⁸⁾ : (z kolejnymi numerami, 01, 02, 03 itd.)	01 - student powinien definiować podstawowe pojęcia z zakresu handlu zagranicznego		05 - student powinien osiągnąć zdolność do zorganizowania transakcji w obrocie międzynarodowym	
	02 - student powinien wymienić rodzaje pośrednictwa w handlu zagranicznym i opisać przebieg transakcji w handlu zagranicznym		06 -	
	03 - student powinien wykorzystywać wiedzę z zakresu organizacji i techniki handlu zagranicznego do realizacji projektów handlowych		07 -	
	04 - student powinien opracowywać, oceniać i weryfikować różne sposoby płatności w handlu zagranicznym		08 -	
Sposób weryfikacji efektów kształcenia ¹⁹⁾ :	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych	01,02,03,04, 05	ocena wykonanie zadania projektowego na zdefiniowany temat	01,02,03,04, 05
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	01,02,03,04, 05
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć	01,02,03,04, 05	obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	
	egzamin pisemny	01,02,03,04, 05	test komputerowy	
	egzamin ustny		inne..	
	inne...		inne..	
Forma dokumentacji osiągniętych efektów kształcenia ²⁰⁾ :	okresowe prace pisemne	01,02,03,04, 05	imiennie karty oceny studenta	
	złożone projekty	01,02,03,04, 05	treść pytań egzaminacyjnych z oceną	01,02,03,04, 05
	inne...		inne..	
	inne...		inne..	
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową ²¹⁾ :	Element oceny	Waga w %	Element oceny	Waga w %
	kolokwium na zajęciach ćwiczeniowych	15%	ocena wykonania zadania projektowego na zdefiniowany temat	15%
	praca pisemna przygotowywana w ramach pracy własnej studenta		ocena wynikająca z obserwacji w trakcie zajęć	
	ocena eksperymentów wykonywanych w trakcie zajęć		przygotowanie zespołowej analizy zdefiniowanego problemu	10%
	ocena wystąpień i prezentacji w trakcie zajęć	10%	obserwacja w trakcie dyskusji zdefiniowanego problemu (aktywność)	
	egzamin pisemny	50%	test	
	egzamin ustny		inne..	
	inne...		inne..	
Miejsce realizacji zajęć ²²⁾ :	w sali dydaktycznej			
Literatura podstawowa i uzupełniająca ²³⁾ :				
a) podstawowa				
1. Rymarczyk J. (red.) 2005. Handel zagraniczny organizacja i technika, PWE, Warszawa.				
2. Białecki K. 1996. Operacje handlu zagranicznego, PWE, Warszawa.				
b) uzupełniająca				
3. Kozioł W., Zieliński T. 1999. Handel zagraniczny, materiały do ćwiczeń. Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.				
4. Hermanowski J. 1998. Handel zagraniczny. Wyd. Univers, Warszawa-Zielona Góra.				
7.				
8.				
UWAGI ²⁴⁾ :				