

34. Handel zagraniczny

Kod przedmiotu		Nazwa przedmiotu	Handel zagraniczny	
Kierunek			Ekonomia - studia pierwszego stopnia	
Rodzaj przedmiotu lub modułu			D. Przedmioty specjalnościowe	
Profil kształcenia (studiów)	praktyczny			
Semestr	5			
Osoba koordynująca przedmiot				
Osoby prowadzące zajęcia				
Język prowadzenia zajęć	Język polski			
Wymiar godzinowy zajęć i pracy studenta			Stacjonarne	Niestacjonarne
1. Wykłady (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			30	9
2. Ćwiczenia (wspólny udział nauczycieli akademickich i studentów)			30	27
Razem 1+2			60	36
3. Praktyki (realizowane samodzielnie przez studentów)			—	—
4. Praca własna studenta (w tym prace domowe i projektowe, przygotowanie się do zaliczenia/egzaminu)			40	64
Razem 3+4			40	64
SUMA 1+2+3+4			100	100
Łącznie punktów ECTS wg planu studiów			4	4
Wymagania wstępne i dodatkowe				
Przedmioty realizowane na wcześniejszych semestrach studiów				
Opis efektów uczenia się dla przedmiotu				
	OPIS PRZEDMIOTOWEGO EFEKTU UCZENIA SIĘ			SYMBOL EKK (odniesienie do kierunkowych efektów uczenia się)
	ma wiedzę – zna i rozumie:			Kod efektu kierunkowego

	w zaawansowanym stopniu istotę oraz mechanizmy funkcjonowania gospodarki, w tym zagadnienia integracji i globalizacji rynków – w wymiarze regionalnym, krajowym i globalnym	EK.I_W04
	w zaawansowanym stopniu zasady funkcjonowania gospodarki rynkowej i jej podmiotów gospodarczych oraz podstawowe uwarunkowania prawne, społeczne, kulturowe, odnosząc się do zawodowej działalności gospodarczej	EK.I_W08
	w zaawansowanym stopniu wybrane procesy planowania, organizacji i prowadzenia działalności gospodarczej	EK.I_W11
	ma następujące umiejętności – potrafi, umie:	
	analizować i krytycznie oceniać informacje rynkowe i wykorzystywać je do rozwiązywania praktycznych problemów gospodarczych, w tym do oceny kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw i ich pozycji rynkowej, rynku pracy	EK.I_U05
	posiada następujące kompetencje społeczne – ma świadomość i jest gotów do:	
	krytycznej oceny posiadanej wiedzy i odbieranych treści dotyczących zagadnień ekonomicznych, uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów poznawczych i praktycznych w realizacji projektów społeczno-ekonomicznych	EK.I_K01
	współpracy w realizacji projektów społeczno-ekonomicznych oraz współorganizowania działalności na rzecz środowiska społecznego, zawodowego i lokalnego	EK.I_K03

Cele kształcenia

Zapoznanie z podstawowymi zagadnieniami związanymi z procedurami przygotowania, zawarcia i realizacji transakcji w handlu zagranicznym. Wypracowanie umiejętności swobodnego posługiwania się podstawowymi terminami stosowanymi w ekonomice i organizacji handlu zagranicznego. Zapoznanie słuchaczy z podstawowymi zagadnieniami związanymi z operacjami stosowanymi w handlu zagranicznym. Wypracowanie umiejętności swobodnego posługiwania się podstawowymi terminami stosowanymi w obrotach zagranicznych, procedur stosowanych przy zawarciu i realizacji różnego rodzaju transakcji.

Treści kształcenia

Wykłady:

- Podstawowe zagadnienia z zakresu ekonomiki i organizacji handlu zagranicznego.
- Kształtowanie form handlu zagranicznego.
- Pośrednicy i ich rola w handlu zagranicznym.
- Organizacja wymiany z zagranicą w przedsiębiorstwie.
- Transport i spedycja w handlu zagranicznym.
- Narzędzia regulacji w handlu zagranicznym.
- Ryzyko w handlu zagranicznym.

Ćwiczenia:

- Przygotowanie i realizacja transakcji eksportowej i importowej.
- Oferta, zapytanie ofertowe i kontrakt w handlu zagranicznym- przygotowanie ofert eksportowych.
- Nawiązywanie kontaktów z partnerami zagranicznymi, a także sposoby prowadzenia

<p>negocjacji.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Formy rozliczenia stosowane w handlu zagranicznym. – Międzynarodowe zwyczaje, uzanse i formuły handlowe- Incoterms 2010- zadania. – Podstawowe dokumenty stosowane w handlu zagranicznym. – Nietypowe transakcje w obrocie z zagranicą. – Organizacja wymiany z zagranicą w przedsiębiorstwie. 	
Zalecana literatura	
<p>Podstawowa:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Bialecki Kl., Kaczmarek T., 2008, Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw. Od przygotowania do realizacji transakcji eksportowej, Wyd. Difin. – Rymarczyk J. (red.) 2017, Handel zagraniczny. Organizacja i technika, PWE. – Stępień B. (red.) 2015, Warszawa, Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków, PWE. 	
<p>Uzupelniająca:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wydymus S., Maciejewski M., 2014, Tradycyjne i nowe kierunki rozwoju handlu międzynarodowego, CeDeWu. – Stępień B.,(red.), 2015, Handel zagraniczny. Studia przypadków. PWE. 	
Metody i formy prowadzenia zajęć	Tak (X) / nie
Wykład z prezentacją multimedialną wybranych zagadnień	
Wykład konwersatoryjny	
Wykład problemowy	X
Wykład informacyjny	X
Dyskusja	X
Praca z tekstem	
Metoda analizy przypadków	X
Uczenie problemowe (Problem-based learning)	
Gra dydaktyczna/symulacyjna	X
Metoda ćwiczeniowa	
Metoda warsztatowa	X
Metoda projektu	
Prezentacja multimedialna	
Demonstracje dźwiękowe i/lub video	
Metody aktywizujące (np.: „burza mózgów”, technika analizy SWOT, technika drzewka decyzyjnego, metoda „kuli śniegowej”, konstruowanie „map myśli”)	

Praca w grupach	X
Praca indywidualna ze studentem (w tym tutoring)	
Hospitacje zajęć realizowanych przez nauczycieli lub innych studentów	
Samodzielne prowadzenie zajęć z dziećmi (uczniami, wychowankami)	
Inne (jakie?) -	
Metody i formy weryfikacji efektów uczenia się	Tak (X) / nie
Egzamin pisemny	
Egzamin ustny	
Zaliczenie pisemne na zakończenie zajęć	
Zaliczenie ustne na zakończenie zajęć	X
Kolokwium pisemne śródsesestralne	
Kolokwium ustne śródsesestralne	
Test	
Esej	
Raport	
Prezentacja multimedialna	
Udział w debacie	X
Projekt lub wytworzenie produktu	
Sprawozdania z zajęć laboratoryjnych	
Inne (jakie?) -	
Uwagi prowadzącego	
Skala ocen i sposób ustalania ocen	
Skala ocen: niedostateczny (2) dostateczny (3) dostateczny plus (3,5) dobry (4) dobry plus (4,5) bardzo dobry (5)	Ocena ustalana jest na podstawie następującej skali: Poniżej 55.00 % - ocena 2 55.00 % i więcej - ocena 3 60.00 % i więcej - ocena 3,5 70.00 % i więcej - ocena 4 80.00 % i więcej - ocena 4,5 90.00 % i więcej - ocena 5