

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Międzynarodowe transakcje handlowe (Ćw. audytoryjne), PG_00172200						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2026/2027		
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć		Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów		
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	2		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	3		Liczba punktów ECTS		4.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		zaliczenie		
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Anna Sperska				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu		dr Anna Sperska				
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	16.0	0.0	0.0	0.0	16
	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	16		5.0		79.0	100
Cel przedmiotu	Przygotowanie studenta do prowadzenia działalności handlowej na rynku międzynarodowym.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGL3_W06] zna i rozumie relacje między podmiotami gospodarczymi i instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	student posiada wiedzę o relacjach występujących pomiędzy podmiotami w strukturze rynku międzynarodowego	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[MSGL3_W11] ma zaawansowaną wiedzę na temat reguł oraz norm (prawnych, organizacyjnych, etycznych) organizujących struktury i instytucje ekonomiczne (w szczególności te na rynku międzynarodowym)	student posiada wiedzę na temat norm prawnych oraz zwyczajów handlowych stosowanych na rynku międzynarodowym	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[MSGL3_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia	student jest gotów działać w sposób przedsiębiorczy, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGL3_U16] potrafi samodzielnie planować i realizować własne uczenie się przez całe życie, uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę oraz umiejętności ekonomiczne, jest otwarty na nowe pomysły i techniki, ma skłonność do nauki każdą metodą oraz skłonność do interakcji z innymi uczestnikami procesu uczenia się	student potrafi samodzielnie uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę oraz umiejętności ekonomiczne	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGL3_U13] posiada umiejętność przygotowania prezentacji i wystąpień ustnych w języku polskim i języku obcym, dotyczących wybranych zagadnień szczegółowych z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych (w powiązaniu z wybraną specjalnością na kierunku międzynarodowe stosunki gospodarcze), z wykorzystaniem podstawowych ujęć teoretycznych, specjalistycznej terminologii, zasad gromadzenia różnych źródeł danych, ich opisu i interpretacji oraz wnioskowania na bazie literatury naukowej	student posiada umiejętność przygotowania wystąpienia i prezentacji dotyczących wybranych zagadnień związanych z działalnością przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGL3_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	student prawidłowo identyfikuje i rozwiązuje problemy związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym	[SK5] realizacja zadania problemowego [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGL3_W16] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady zawierania oraz realizacji transakcji handlowych na rynku międzynarodowym	student zna zasady zawierania oraz realizacji transakcji handlowych na rynku międzynarodowym	[SW5] realizacja zadania problemowego
	[MSGL3_W07] zna i rozumie rodzaje więzi ekonomicznych oraz rządzące nimi prawidłowości, w tym zasady funkcjonowania rynku i mechanizmu rynkowego, zarówno w aspekcie krajowym, jak i międzynarodowym	student zna i rozumie zasady funkcjonowania oraz mechanizm rynku międzynarodowego	[SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SW5] realizacja zadania problemowego
	[MSGL3_W13] posiada uporządkowaną wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej	student posiada wiedzę dotyczącą funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku Unii Europejskiej	[SW5] realizacja zadania problemowego

	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSG3_U06] potrafi zidentyfikować wybrane rodzaje ryzyka związanego z działalnością międzynarodową przedsiębiorstw oraz prawidłowo ocenić ich konsekwencje	student potrafi ocenić zagrożenia związane z realizacją transakcji na rynku międzynarodowym	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[MSG3_U07] potrafi realizować transakcje handlowe na rynku międzynarodowym, wybrać i zastosować odpowiednią formę rozliczenia transakcji, analizować i krytycznie oceniać przebieg transakcji	student potrafi zastosować swoją wiedzę do przygotowania transakcji handlowej na rynku międzynarodowym	[SU5] realizacja zadania problemowego [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

Treści przedmiotu	1. Makroekonomiczne uwarunkowania prowadzenia działalności w obszarze handlu zagranicznego - pojęcie handlu zagranicznego, rola handlu zagranicznego w gospodarce kraju, wpływ handlu zagranicznego na sytuację makroekonomiczną, mikroekonomiczne funkcje eksportu i importu, wielkość i struktura (towarowa i geograficzna) wymiany handlowej Polski z zagranicą, dynamika eksportu i importu. 2. Prawne otoczenie wymiany handlowej z zagranicą - oddziaływanie państwa na sferę handlu zagranicznego (polityka autonomiczna, konwencyjna, protekcyjnistyczna, polityka wolnego handlu, założenia polityki proeksportowej), zakres kompetencji organów decyzyjnych UE dotyczących wymiany handlowej z zagranicą, główne instrumenty polityki handlowej (ekonomiczne i administracyjne), wpływ kursu walutowego na wymianę handlową z zagranicą, cło jako instrument polityki handlowej (system celny, obszar celny), systemy preferencji celnych, zakres ochrony interesów krajów członkowskich, ochrona przed napływem towarów subsydiowanych, bariery techniczno-administracyjne w przywozie. 3. Warunki prowadzenia obrotów handlowych w ramach Unii Europejskiej oraz z krajami spoza UE - Unia Europejska jako wspólny rynek, polityka wolnej konkurencji, zasada swobody przepływu towarów, monitorowanie obrotów handlowych w ramach systemu INTRASTAT, administrowanie obrotem towarowym z krajami spoza UE - podstawy prawne administrowania obrotem towarowym z zagranicą, zakres autonomicznych decyzji w odniesieniu do obrotów handlowych z zagranicą, automatyczna rejestracja obrotów, rodzaje kontyngentów towarowych, pozwolenie przywozu/wywozu towarów, zakazy w obrotach handlowych. 4. Rynek jako otoczenie ekonomiczne wymiany handlowej z zagranicą - pojęcie rynku jako kategorii ekonomicznej, struktura podmiotowa rynku, analiza warunków rynkowych (cechy rynku), formy organizacji rynków, wzajemne oddziaływanie rynków. Giełda towarowa i aukcja jako formy organizacji rynku - zasady organizacji obrotu giełdowego i aukcyjnego, kategorie podmiotów na giełdzie i aukcji, rola maklerów giełdowych, cechy towarów giełdowych i aukcyjnych, rodzaje transakcji giełdowych i aukcyjnych, przebieg operacji na parkiecie giełdowym, rodzaje aukcji handlowych, współczesne funkcje giełd towarowych i aukcji. 5. Inne formy rynków instytucjonalnych - targi i wystawy międzynarodowe, główne tendencje w rozwoju targów międzynarodowych, zastosowanie przetargów w handlu międzynarodowym, przebieg procedury przetargowej, warunki ograniczające zastosowanie przetargów, prawa i obowiązki stron uczestniczących w przetargu. 6. Zwyczaje handlowe - pojęcie zwyczaju handlowego, zwyczaj a uzans handlowy, znaczenie zwyczajów w praktyce kontaktów rynkowych, rodzaje zwyczajów handlowych, przykłady zwyczajowych rozwiązań stosowanych w różnych fazach transakcji handlowej (Reguły Haskie, Reguły Yorku-Antwerpii, Klauzule instytucyjne, ADS, ICC Uniform Rules for Demand Guarantees), zwyczaje dotyczące wykładni formuł handlowych (Reg. Warszawsko-Oxfordzkie, RAFTD, COMBITERMS). 7. INCOTERMS - rozwój INCOTERMS, zasady stosowania wykładni INCOTERMS, zakres obowiązków uregulowanych w wykładni INCOTERMS 2020, charakterystyka grup i poszczególnych formuł handlowych, porównanie INCOTERMS 2000, INCOTERMS 2010, INCOTERMS 2020 - zakres uregulowań, zastosowanie w praktyce. 8. Przygotowanie i realizacja transakcji handlowej - fazy cyklu transakcyjnego, badanie rynku, przygotowanie ogólnej koncepcji kontraktu, negocjacje handlowe (techniki kontaktów rynkowych), zawarcie kontraktu, realizacja gestii transportowej, ubezpieczeniowej, rola instytucji pomocniczych (izby gospodarcze, wywiadownie gospodarcze, banki). 9. Kontrakt jako element transakcji handlowej - pojęcie kontraktu, klauzule kontraktowe (podstawowe, uzupełniające, prawno-porządkowe), podstawowe dokumenty handlowe (faktury, dokumenty przewozowe, płatnicze, ubezpieczeniowe i in.), oferta (rodzaje ofert, warunki oferty wg. Konwencji Wiedeńskiej). 10. Przeprowadzenie rozliczeń finansowych w ramach cyklu transakcyjnego - wybór formy rozliczeń, uwarunkowane i nieuwarunkowane formy płatności, instrumenty płatnicze, inkaso dokumentowe, rola banku w przebiegu akredytywy dokumentowej, znaczenie dokumentów handlowych w przebiegu płatności, zwyczajowe zasady dokonywania rozliczeń na rynku międzynarodowym. 11. Rozstrzyganie sporów dotyczących transakcji handlu zagranicznego - odpowiedzialność stron za realizację kontraktu, wnoszenie reklamacji, mediacja, postępowanie przed sądami powszechnymi, postępowanie arbitrażowe, arbitraż ad hoc, stałe sądy arbitrażowe, międzynarodowe konwencje dotyczące arbitrażu, przepisy KPC w sprawie zastosowania arbitrażu gospodarczego. 12. Formy międzynarodowych obrotów handlowych - kryteria wyboru form obrotów handlowych, bezpośrednia i pośrednia działalność handlowa, rodzaje pośrednictwa w transakcjach handlowych, podstawowe formy obrotów (eksport, import), pojęcie i formy reeksportu, obrót uszlachetniający, praktyczne skutki nacjonalizacji towaru (określanie zasad pochodzenia towaru), leasing w międzynarodowych operacjach gospodarczych, franchising międzynarodowy.
-------------------	---

	warunki stosowania handlu wizerem, rodzaje transakcji wizerowych, barter, transakcje kompensacyjne, transakcje wizerowe w handlu międzynarodowym, pojęcia transakcji wizerowych, handel wizerowy, transakcje zakupów wzajemnych, transakcje samosplaty, transakcje offsetowe, transakcje zamienne (switch).		
	W ramach konsultacji omawiane będą indywidualne pytania studentów, wyjaśniane wątpliwości oraz udzielane dodatkowe informacje dotyczące treści programowych.		
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	2 niezapowiedziane krótkie kartkówki	51.0%	10.0%
	aktywność, udział w dyskusjach	51.0%	20.0%
	projekt grupowy zaprezentowany podczas zajęciach	51.0%	20.0%
	2 sprawdziany	51.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2005. 2. INCOTERMS 2020 by the International Chamber of Commerce, ICC rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Publication No. 723 Pl. 3. A. Blajer, <i>Międzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania</i> , ODDK, Gdansk 2000.	
	Uzupełniająca lista lektur	1. J. Bednarz, S. Pangsy-Kania, H. Treder, Ekspansja zagraniczna przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2020. 2. Marketing eksportowy małych i średnich przedsiębiorstw w Regionie Południowego Bałtyku, red. H. Treder, P. Kulawczuk, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2012. 3. E. Gostomski, <i>Handel wiązany w gospodarce światowej</i> , Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2004. 4. B. Jelinski, <i>Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą</i> , Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2009. 5. J. Bednarz, E. Gostomski, <i>Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych</i> , Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdansk 2009. 6. D. Marciniak-Neider, Warunki dostaw towarów w handlu zagranicznym, PISiL, Gdynia 2011.	
	Adresy eZasobów		
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.