Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Międzynarodowe transakcje handlowe , PG_00200485						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu	2027/2028			
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów 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	3		Liczba punktów ECTS	9.0			
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	30.0	30.0	0.0	15.0	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	150.0	225

Cel przedmiotu	Przygotowanie studenta do prowadzenia działalności handlowej na rynku miedzynarodowym.

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[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 ujęć teoretycznych, specjalistycznej terminologii, zasad gromadzenia różnych źródeł danych, ich opisu i interpretacji oraz wnioskowania na bazie literatury naukowej	Student potrafi przygotować i zaprezentować projekt na wybrany temat dotyczący transakcji handlowych realizowanych na rynku międzynarodowym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć publikowanym na stronie internetowej UG.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[MSGL3_K04] wykazuje gotowość do myślenia i działania 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 w sposób przedsiębiorczy i kreatywny analizować wyzwania i ryzyko związane z realizacją transakcji handlowej na rynku międzynarodowym.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGL3_W11] ma 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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGL3_W13] posiada wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej	Student posiada wiedzę dotyczącą realizowania transakcji handlowych na rynku międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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, potrafi formułować pytania i wątpliwości związane z realizacją zadań oraz rozwijać swoje rozumienie treści podczas konsultacji z prowadzącym.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGL3_U06] potrafi zidentyfikować wybrane rodzaje ryzyka związanego z działalnością międzynarodową przedsiębiorstw oraz prawidłowo ocenić ich konsekwencje	Student potrafi ocenić zagrożenia związane z realizacją transakcji handlowej na rynku międzynarodowym.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGL3_U04] wykorzystuje posiadaną wiedzę teoretyczną z zakresu ekonomii do analizy i oceny funkcjonowania podmiotów gospodarczych na rynku międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem rynku Unii Europejskiej	Student potrafi analizować i oceniać decyzje podmiotów gospodarczych podejmowane w związku z realizacją transakcji handlowej na rynku międzynarodowym.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGL3_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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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 oraz realizowania na nim transakcji handlowych.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny

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. Kształtowanie otoczenia prawnego wymiany handlowej z zagranicą** - oddziaływanie państwa na sferę handlu zagranicznego (polityka autonomiczna, konwencyjna, protekcjonistyczna, 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 instytutowe, 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 realizacje kontraktu, wnoszenie reklamacji, mediacja, postępowanie przed sądami powszechnymi, postępowanie arbitrażowe, arbitraż ad hoc, stałe sady 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 wiązanego, rodzaje transakcji wiązanych, barter, transakcje kompensacyjne, transakcje zakupów wzajemnych, transakcje samospłaty, transakcje offsetowe, transakcje zamienne (switch). **13. Transakcje wiązane w handlu międzynarodowym** - pojęcie transakcji (handlowa, niehandlowa), Wątpliwości powstałe na etapie realizacji projektu tematycznego, rozwiązywania zadań problemowych lub problemy interpretacyjne związane z organizacją i przebiegiem międzynarodowych transakcji handlowych na rynkach zagranicznych będą wyjaśniane i rozwiązywane podczas bloków projektowych.
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak wymagan wstępnych

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
egzamin w formie testu pisemnego, na który składa się 40 pytań wielokrotnego wyboru, ocena wystawana jest zgodnie z Regulaminem Studiów	51.0%	60.0%
prezentacja projektu grupowego	51.0%	30.0%
aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów	51.0%	10.0%

Zalecana lista lektur

Podstawowa lista lektur	1. Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wyd. Uniwersytetu Gdanskiego, 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, Miedzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania, ODDK, Gdansk 2000.
Uzupełniająca lista lektur	1. J. Bednarz, S. Pangsy-Kania, H. Treder, Ekspansja zagraniczna przedsiebiorstw w warunkach konkurencji miedzynarodowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2020. 2. Podrecznik spedytora, red. D. Marciniak-Neider, J. Neider, Wydanie VIII zmienione i poszerzone, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2023. 3. Marketing eksportowy małych i srednich przedsiebiorstw w Regionie Południowego Bałtyku, red. H. Treder, P. Kulawczuk, Wyd. Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2012. 4. E. Gostomski, Handel wiazany w gospodarce swiatowej, Wyd. Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2004. 5. B. Jelinski, Polityka współpracy gospodarczej z zagranica, Wyd. Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2009. 6. J. Bednarz, E, Gostomski, Działalnosc małych i srednich przedsiebiorstw na rynkach zagranicznych, Wyd. Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2009. 7. D. Marciniak-Neider, Warunki dostaw towarow w handlu zagranicznym, PISiL, Gdynia 2011.
Adresy eZasobów	

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy