

**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 międzynarodowym.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSG3_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.	
	[MSG3_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 prezentację na wybrany temat dotyczący transakcji handlowych realizowanych na rynku międzynarodowym.	[SU2] prezentacja/projekt/referat/raport [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[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 handlowej na rynku międzynarodowym.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/dyskusja [SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSG3_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
	[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	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSG3_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
	[MSG3_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
	[MSG3_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 Unii Europejskiej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSG3_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

Treści przedmiotu	<p><b>1. Makroekonomiczne uwarunkowania prowadzenia działalności w obszarze handlu zagranicznego</b> - 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.</p> <p><b>2. Kształtowanie otoczenia prawnego wymiany handlowej z zagranicą</b> - 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.</p> <p><b>3. Warunki prowadzenia obrotów handlowych w ramach Unii Europejskiej oraz z krajami spoza UE</b> - 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.</p> <p><b>4. Rynek jako otoczenie ekonomiczne wymiany handlowej z zagranicą</b> - 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.</p> <p><b>5. Inne formy rynków instytucjonalnych</b> - 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.</p> <p><b>6. Zwyczaje handlowe</b> - 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).</p> <p><b>7. INCOTERMS</b> - 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.</p> <p><b>8. Przygotowanie i realizacja transakcji handlowej</b> - 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).</p> <p><b>9. Kontrakt jako element transakcji handlowej</b> - 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).</p> <p><b>10. Przeprowadzenie rozliczeń finansowych w ramach cyklu transakcyjnego</b> - 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.</p> <p><b>11. Rozstrzygnięcie sporów dotyczących transakcji handlu zagranicznego</b> - 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.</p> <p><b>12. Formy międzynarodowych obrotów handlowych</b> - 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.</p>
-------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>Warunki stosowania handlu wiazanym, rodzaje transakcji wiazanych barten (transakcje kompensacyjne, transakcje wiazane w handlu miedzynarodowym, pojecie transakcji handlowej, menedzowa), transakcje zakupow wzajemnych, transakcje samospłaty, transakcje offsetowe, transakcje zamienne (switch).</p> <p>W ramach udziału studenta w wykładzie 10 godzin przeznaczonych jest na indywidualne konsultacje mające na celu wsparcie procesu uczenia celem wyjaśnienia trudniejszych zagadnień z zakresu transakcji handlowych na rynku miedzynarodowym.</p>											
Wymagania wstępne i dodatkowe	brak wymagan wstępnych											
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 434 796 461">Sposób oceniania (składowe)</th> <th data-bbox="799 434 1141 461">Próg zaliczeniowy</th> <th data-bbox="1144 434 1482 461">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="454 465 796 517">aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów</td> <td data-bbox="799 465 1141 517">51.0%</td> <td data-bbox="1144 465 1482 517">10.0%</td> </tr> <tr> <td data-bbox="454 521 796 645">egzamin w formie testu pisemnego, na który składa się 40 pytań wielokrotnego wyboru, ocena wystawana jest zgodnie z Regulaminem Studiów</td> <td data-bbox="799 521 1141 645">51.0%</td> <td data-bbox="1144 521 1482 645">90.0%</td> </tr> </tbody> </table>			Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów	51.0%	10.0%	egzamin w formie testu pisemnego, na który składa się 40 pytań wielokrotnego wyboru, ocena wystawana jest zgodnie z Regulaminem Studiów	51.0%	90.0%
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
aktywny udział w dyskusji w ramach wykładów	51.0%	10.0%										
egzamin w formie testu pisemnego, na który składa się 40 pytań wielokrotnego wyboru, ocena wystawana jest zgodnie z Regulaminem Studiów	51.0%	90.0%										
Zalecana lista lektur	<table border="1"> <tbody> <tr> <td data-bbox="454 663 796 990">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="799 663 1482 990">           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.         </td> </tr> <tr> <td data-bbox="454 994 796 1760">Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="799 994 1482 1760">           1. J. Bednarz, S. Pangsy-Kania, H. Treder, Ekspansja zagraniczna przedsiębiorstw 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 przedsiębiorstw 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, Działalność małych i srednich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wyd. Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2009.             7. D. Marciniak-Neider, Warunki dostaw towarow w handlu zagranicznym, PISiL, Gdynia 2011.         </td> </tr> <tr> <td data-bbox="454 1765 796 1792">Adresy eZasobów</td> <td colspan="2" data-bbox="799 1765 1482 1792"></td> </tr> </tbody> </table>			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 przedsiębiorstw 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 przedsiębiorstw 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, Działalność małych i srednich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wyd. Uniwersytetu Gdanskiego, Gdansk 2009.  7. D. Marciniak-Neider, Warunki dostaw towarow w handlu zagranicznym, PISiL, Gdynia 2011.		Adresy eZasobów		
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 przedsiębiorstw 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 przedsiębiorstw 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, Działalność małych i srednich przedsiębiorstw 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											