

Nazwa przedmiotu		Międzynarodowe transakcje handlowe					Kod ECTS	14.3.E.KZ.2450				
							Pkt.ECTS	9				
Jednostka prowadząca przedmiot		KBM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		BRAK;				
Nazwisko prowadzącego		prof. UG dr hab. Hanna Treder										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	16	Ćwiczenia	16	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		2 NS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):				33.5		Semestr:		3,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				191.5		Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:				225		Język wykładowy:		polski				
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Aktywność w grupach, współpraca, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		Brak wymagań formalnych.										
Wymagania wstępne		Brak wymagań wstępnych.										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Egzamin										
Kryteria oceny		<p>W całym semestrze student może uzyskać na ćwiczeniach łącznie 100 punktów, na które składają się:</p> <p>1. jedna prezentacja w grupach: - 25 pkt.: 15 pkt - zawartość merytoryczna; 4 pkt - sposób prezentowania; 2 pkt. - konspekt; 4 pkt - dobór źródeł;</p> <p>2. aktywność na zajęciach, udział w dyskusjach - 15 pkt.</p> <p>3. dwa sprawdziany, łącznie 60 pkt. (30 pkt. za sprawdziany)</p> <p>Więcej niż dwie nieobecności na zajęciach powodują punkty ujemne. W przypadku usprawiedliwionej nieobecności na sprawdzianie, student zalicza sprawdzian na najbliższych zajęciach. Egzamin będzie przeprowadzony w formie testu, ocena zostanie ustalona zgodnie z Regulaminem studiów.</p>										
Cele przedmiotu												
Przygotowanie studenta do prowadzenia działalności handlowej na rynku międzynarodowym.												
Efekty uczenia się												
Wiedza	MSG1_W06	Student posiada wiedzę o relacjach występujących pomiędzy podmiotami w strukturze rynku międzynarodowego										
	MSG1_W07	Student zna i rozumie zasady funkcjonowania oraz mechanizm rynku międzynarodowego										
	MSG1_W11	Student posiada wiedzę na temat norm prawnych oraz zwyczajów handlowych stosowanych na rynku międzynarodowym										
	MSG1_W13	Student posiada wiedzę dotyczącą funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku Unii Europejskiej										
	MSG1_W16	Student zna zasady zawierania oraz realizacji transakcji handlowych na rynku międzynarodowym										
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza												
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy	
MSG1_W06	X		X				X		X			

MSG1_W07	X		X				X		X		
MSG1_W11	X		X				X		X		
MSG1_W13	X		X				X		X		
MSG1_W16	X		X				X		X		

Umiejętności	MSG1_U06	Student potrafi ocenić zagrożenia związane z realizacją transakcji na rynku międzynarodowym									
	MSG1_U07	Student potrafi zastosować swoją wiedzę do przygotowania transakcji handlowej na rynku międzynarodowym									
	MSG1_U13	Student posiada umiejętność przygotowania wystąpień i prezentacji dotyczących wybranych zagadnień związanych z działalnością przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym									
	MSG1_U16	Student potrafi samodzielnie uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę oraz umiejętności ekonomiczne									

Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_U06							X		X		
MSG1_U07							X				
MSG1_U13							X				
MSG1_U16	X						X	X	X		

Kompetencje	MSG1_K04	Student jest gotów działać w sposób przedsiębiorczy, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia									
	MSG1_K05	Student prawidłowo identyfikuje i rozwiązuje problemy związane z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym									

Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_K04								X	X		
MSG1_K05									X		

Treści programowe
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

5. Giełda towarowa jako forma organizacji rynku

- zasady organizacji obrotu giełdowego, kategorie podmiotów na giełdzie, rola maklerów giełdowych, cechy towarów giełdowych, rodzaje transakcji giełdowych, przebieg operacji na parkiecie giełdowym, współczesne funkcje giełd towarowych

6. Inne formy rynków instytucjonalnych

- zasady sprzedaży aukcyjnej (techniki licytacji), 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

7. 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)

8. 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 oraz INCOTERMS 2020 - zakres regulacji, zastosowanie w praktyce.

9. 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

10. Transakcje związane w handlu międzynarodowym

- pojęcie transakcji (handlowa, niehandlowa), warunki stosowania handlu wiążanego, rodzaje transakcji wiązanych, barter, transakcje kompensacyjne, transakcje zakupów wzajemnych, transakcje samospłaty, transakcje offsetowe, transakcje zamienne (switch)

11. Kontrakt jako element transakcji handlowej

- pojęcie kontraktu, klauzule kontraktowe (podstawowe, uzupełniające, prawno-porzadkowe), podstawowe dokumenty handlowe (faktury, dokumenty przewozowe, płatnicze, ubezpieczeniowe i in.,), oferta (rodzaje ofert, warunki oferty wg. Konwencji Wiedeńskiej)

12. 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)

13. 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;

14. Rozstrzygnięcie 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.

Literatura obowiązkowa:

1. Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 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 PI
3. A. Blajer, *Międzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania*, ODDK, Gdańsk 2000

Literatura uzupełniająca:

1. J. Bednarz, S. Pangsy-Kania, H. Treder, Ekspansja zagraniczna przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2020
2. Marketing eksportowy małych i średnich przedsiębiorstw w Regionie Południowego Bałtyku, red. H. Treder, P. Kulawczuk, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012
3. E. Gostomski, *Handel wiązany w gospodarce światowej*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004
4. B. Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009,
5. J. Bednarz, E. Gostomski, *Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009
6. D. Marciniak-Neider, *Warunki dostaw towarów w handlu zagranicznym*, PISiL, Gdynia 2011

Kontakt

hanna.treder@ug.edu.pl,