

Opis zajęć (syllabus): Handel zagraniczny organizacja i technika

Nazwa zajęć:	Handel zagraniczny organizacja i technika	ECTS	3
Nazwa zajęć w j. angielskim:	Foreign Trade, Organisation and Technique		
Zajęcia dla kierunku studiów:	Ekonomia		

Język wykładowy: polski		Poziom studiów: 1	
Forma studiów: stacjonarne i niestacjonarne	Status zajęć: kierunkowy - do wyboru	Numer semestru: 5 semestr zimowy	
Rok akademicki, od którego obowiązuje opis (rocznik):		2019/2020	Numer katalogowy: EKR-E-1SZ-5-18-KF-2019

Koordynator zajęć:	dr inż. Elżbieta Kacperska		
Prowadzący zajęcia:	Dr Elżbieta Kacperska, Pracownicy KERIMSG		
Jednostka realizująca:	Katedra Ekonomii Międzynarodowej i Agrobiznesu		
Jednostka zlecająca:	Wydział Ekonomiczny		
Założenia, cele i opis zajęć:	a.zapoznanie studentów z zagadnieniami związanymi z organizacją i techniką handlu zagranicznego b.zapoznanie studentów z uwarunkowaniami, formami handlu zagranicznego oraz rodzajami pośrednictwa c.zapoznanie studentów z procesem realizacji transakcji eksportowych i importowych Wykład Przedmiot i zakres organizacji i techniki handlu zagranicznego. Formy handlu zagranicznego. Rodzaje rynków zagranicznych i ich charakterystyka. Przedsiębiorstwa w handlu zagranicznym. Elementy marketingu w handlu zagranicznym. Pośrednicy w handlu zagranicznym. Transakcja w handlu zagranicznym (eksportowe i importowe). Negocjacje w handlu zagranicznym. Kontrakt w handlu zagranicznym. Rozliczenia finansowe w handlu zagranicznym. Dokumenty w handlu zagranicznym. Logistyka i transport w handlu zagranicznym. Ubezpieczenia w handlu zagranicznym. Zagadnienia prawne w handlu zagranicznym. Reguły handlowe – Incoterms. Polityka handlowa. Ćwiczenia Transakcje barterowe i kompensacyjne w handlu zagranicznym. Franchising na świecie. Charakterystyka działalności aukcji /giełdy towarowej. Organizacja międzynarodowych targów w Polsce, Europie, branżowych. Działalność maklera /dystrybutora na przykładzie. Badania marketingowe w handlu zagranicznym. Wybór rynku docelowego w handlu zagranicznym. Strategie marketingowe wchodzenia na rynki zagraniczne. Koncepty marki i pozycjonowania produktów na współczesnym rynku międzynarodowym. Taktyki negocjacyjne w handlu zagranicznym. Język ciała a negocjacje w handlu zagranicznym. Różnice kulturowe w negocjacjach międzynarodowych. Zastosowanie akredytywy/ inkasa w rozliczeniach handlu zagranicznego. Handel elektroniczny w handlu zagranicznym. Transport morski / powietrzny/samochodowy/ kolejowy w handlu zagranicznym. Zastosowanie metod informatycznych w handlu zagranicznym		
Formy dydaktyczne, liczba godzin:	a.wykład - liczba godzin: stacj: 20, niestacj. 12 b.ćwiczenia audytoryjne - liczba godzin: stacj: 10, niestacj. 4		
Metody dydaktyczne:	dyskusja, projekt badawczy, analiza i interpretacja tekstów źródłowych, konsultacje, wykład konwersacyjny, materiały z platformy		
Wymagania formalne i założenia wstępne:	Międzynarodowe stosunki gospodarcze		
Efekty uczenia się:	Wiedza - Zna i rozumie: 1. Zna i rozumie podstawy teoretyczne oraz interpretuje i wyjaśnia zjawiska i procesy ekonomiczne dokonujące się w obrębie krajów, regionów z zakresu handlu zagranicznego 2. Identyfikuje istotę, narzędzia i metody z zakresu handlu zagranicznego, objaśnia teorie, opisuje struktury, zjawiska i instytucje	Umiejętności - Potrafi: 3. Krytycznie analizować, oceniać i interpretować transakcje gospodarcze zachodzące w skali międzynarodowej oraz wskazywać na ich proces i skutki 4. Organizować własną pracę oraz współdziałać w zespole	Kompetencje - Jest gotów do: 5. Do kreatywnego myślenia oraz krytycznej oceny posiadanej wiedzy z zakresu organizacji i techniki handlu zagranicznego
Sposób weryfikacji efektów uczenia się:	ocena wystąpień w trakcie zajęć (efekty: 3,5), ocena wykonania zadania projektowego (efekty: 2,3,4), ocena aktywności w trakcie zajęć (efekty: 3,5), test (pisemny lub komputerowy) (efekty: 1,2,3,5)		
Forma dokumentacji osiągniętych efektów uczenia się:	złożone projekty, karty oceny studenta (w tym na listach obecności), wyniki testów		

Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową:	ocena wystąpień w trakcie zajęć - 20%, ocena wykonania zadania projektowego - 20%, ocena aktywności w trakcie zajęć - 10%, test (pisemny lub komputerowy) - 50%
Miejsce realizacji zajęć:	sala dydaktyczna
Literatura podstawowa i uzupełniająca:	
1. Rymarczyk J. (red.), Handel zagraniczny organizacja i technika, PWE, Warszawa 2017 2. Stępień B. (red.), Handel zagraniczny - studia przypadków, PWE, Warszawa 2015 3. Hermanowski J., Handel zagraniczny, Wyd. Univers, Warszawa-Zielona Góra, 2004 4. Kozioł W. (red.); Handel zagraniczny, operacje, rozliczenia, regulacje. Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004. 5. Nowakowski M. (red.), Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000	
Uwagi: Przedmiot częściowo jest realizowany w formie e-learningowej. Studenci muszą mieć dostęp do internetu za pośrednictwem telefonów lub przenośnych komputerów. Część zajęć jest realizowana zdalnie np. quizy, testy. Grupowe projekty przygotowane przez studentów, kolokwia w formie testów i egzamin są archiwizowane w formie elektronicznej.+, ver-lw	

Wskaźniki ilościowe charakteryzujące moduł/przedmiot:	
Szacunkowa sumaryczna liczba godzin pracy studenta (kontaktowych i pracy własnej) niezbędna dla osiągnięcia zakładanych dla zajęć efektów uczenia się - na tej podstawie należy wypełnić pole ECTS:	77/65
Łączna liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich lub innych osób prowadzących zajęcia:	1.88/1.4 ECTS

Tabela zgodności kierunkowych efektów uczenia się z efektami przedmiotu:			
Kategoria efektu	Efekty uczenia się dla zajęć:	Odniesienie do efektów dla programu studiów dla kierunku	Oddziaływanie zajęć na efekt kierunkowy*)
Wiedza	1. Zna i rozumie podstawy teoretyczne oraz interpretuje i wyjaśnia zjawiska i procesy ekonomiczne dokonujące się w obrębie krajów, regionów z zakresu handlu zagranicznego	EK1_KW01, EK1_KW02	3
	2. Identyfikuje istotę, narzędzia i metody z zakresu handlu zagranicznego, objaśnia teorie, opisuje struktury, zjawiska i instytucje	EK1_KW03	3
Umiejętności	3. Krytycznie analizować, oceniać i interpretować transakcje gospodarcze zachodzące w skali międzynarodowej oraz wskazywać na ich proces i skutki	EK1_KU02,	3
	4. Organizować własną pracę oraz współdziałać w zespole	EK1_KU05	2
Kompetencje	5. Do kreatywnego myślenia oraz krytycznej oceny posiadanej wiedzy z zakresu organizacji i techniki handlu zagranicznego	EK1_KK01, EK_KK02	2

*) 3 – zaawansowany i szczegółowy, 2 – znaczący, 1 – podstawowy