

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Transakcje handlu zagranicznego</b>		Kod <b>1011102331011185035</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne II</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>ogólnoakademicki</b>	Rok / Semestr <b>2 / 3</b>
Ścieżka obieralności/specjalność <b>Zarządzanie zasobami i marketingiem</b>	Przedmiot oferowany w języku: <b>polski</b>	Kurs (obligatoryjny/obieralny) <b>obieralny</b>
Stopień studiów: <b>II stopień</b>	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) <b>stacjonarna</b>	
Godziny Wykłady: <b>15</b> Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów <b>2</b>
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) <b>inny</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>ogólnouczelniany</b>
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki <b>nauki społeczne</b>		Podział ECTS (liczba i %) <b>2 100%</b>
<b>Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:</b>		
dr hab. Olgierd Lissowski email: Olgierd.Lissowski@put.poznan.pl tel. (61) 665 33 94 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań		dr Paulina Kubera email: Paulina.Kuber@put.poznan.pl tel. (61) 665 33 92 Wydział Inżynierii Zarządzania ul. Strzelecka 11 60-965 Poznań
<b>Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:</b>		
1	<b>Wiedza:</b>	Wiadomości o prawie, organizacji i zarządzaniu przedsiębiorstwami na poziomie ukończonych studiów I stp. w zakresie zarządzania
2	<b>Umiejętności:</b>	Zdolność do rozumienia języka prawnego oraz umiejętność poszukiwania literatury przedmiotu i potrzebnych dokumentów.
3	<b>Kompetencje społeczne</b>	Rozumienie znaczenia prawnych i instytucjonalnych mechanizmów regulacyjnych w życiu społecznym i w gospodarce.
<b>Cel przedmiotu:</b>		
Przekazanie studentom wybranych wiadomości na temat prawnych i organizacyjnych zagadnień zawierania i realizacji transakcji handlu zagranicznego.		
<b>Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia</b>		
<b>Wiedza:</b>		
1. Student ma podstawową wiedzę na temat ram prawnych transakcji handlu zagranicznego - [K2A_W01, K2A_W12]		
2. Student ma podstawową wiedzę na temat zawierania i struktury niektórych typów kontraktów HZ. - [K2A_W05, K2A_W15]		
3. Student ma podstawową wiedzę na temat wykonywania niektórych typów kontraktów HZ - [K2A_W09, K2A_W18]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. Student potrafi określić kluczowe prawne i faktyczne uwarunkowania transakcji HZ - [K2A_U01, K2A_U02]		
2. Student potrafi zidentyfikować i zaprojektować istotne elementy cyklu transakcyjnego. - [K2A_U03, K2A_U07]		
3. Student potrafi ocenić kluczowe klauzule w niektórych typach kontraktów handlu zagranicznego - [K2A_U05, K2A_U06]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
1. Student rozumie odmienności transakcji handlu zagranicznego i krajowych - [K2A_K01, K2A_K02]		
2. Student jest zdolny do współpracy w zespołach przygotowujących i wykonujących transakcje HZ. - [K2A_K05, K2A_K06]		
3. Student rozumie w podstawowym zakresie formy i język międzynarodowej komunikacji biznesowej. - [K2A_K03]		
4. Student potrafi planować i zarządzać przedsięwzięciami biznesowymi - [K2A_K07]		
<b>Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia</b>		

Ocena formująca: dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta.		
Ocena podsumowująca: zaliczenie pisemne - test		
<b>Treści programowe</b>		
Teoretyczne i instytucjonalno-prawne ramy handlu zagranicznego. Narzędzia polityki handlowej. Procedury celne. Transakcje i kontrakty handlu zagranicznego. Międzynarodowe regulacje i warunki sprzedaży i dostawy. Incoterms. Warunki płatności, rozliczenia. Ubezpieczenia transakcji międzynarodowych. Międzynarodowe zamówienia publiczne. Międzynarodowe procesy i kontrakty inwestycyjne. Rozstrzygnięcie sporów. Arbitraż międzynarodowy.		
<b>Literatura podstawowa:</b>		
1. Stępień B. (red.) Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków. PWE W-wa 2007 2. Lissowski O. Kubera P. Przedsiębiorstwo w obrocie międzynarodowym. Materiały pomocnicze do studiowania przedmiotu. Wyd. Politechniki Poznańskiej 2010		
<b>Literatura uzupełniająca:</b>		
1. Rymarczyk J. (red.) Handel zagraniczny. Organizacja i technika. PWE, W-wa 2. Błażek K. Operacje handlu zagranicznego. PWE, W-wa 2002 3. Hermanowski J. Handel zagraniczny. Poradnik . W-wa, Ziel.Góra 2002 4. Marciniak-Neider D. Rozliczenia międzynarodowe. PWE, W-wa 2011 5. Gorynia M. Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. PWE, 2007		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
<b>Czynność</b>		<b>Czas (godz.)</b>
1. Udział w wykładach		15
2. Konsultacje		10
3. Przygotowanie do zaliczenia		20
4. Zaliczenie i omówienie wyników		5
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
<b>forma aktywności</b>	<b>godzin</b>	<b>ECTS</b>
Łączny nakład pracy	50	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	0	0