

<b>KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA</b>		
Nazwa modułu/przedmiotu <b>Transakcje handlu zagranicznego</b>		Kod <b>1011102231011185035</b>
Kierunek studiów <b>Inżynieria zarządzania - studia stacjonarne II</b>	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) <b>(brak)</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>(brak)</b>		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) <b>(brak)</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 - [W01, W12] 2. Student ma podstawową wiedzę na temat zawierania i struktury niektórych typów kontraktów HZ. - [W05, W15] 3. Student ma podstawową wiedzę na temat wykonywania niektórych typów kontraktów HZ - [W09, W18]		
<b>Umiejętności:</b>		
1. Student potrafi określić kluczowe prawne i faktyczne uwarunkowania transakcji HZ - [U01, U02] 2. Student potrafi zidentyfikować i zaprojektować istotne elementy cyklu transakcyjnego. - [U03, U07] 3. Student potrafi ocenić kluczowe klauzule w niektórych typach kontraktów handlu zagranicznego - [U05, U06]		
<b>Kompetencje społeczne:</b>		
1. Student rozumie odmienności transakcji handlu zagranicznego i krajowych - [K01, K02] 2. Student jest zdolny do współpracy w zespołach przygotowujących i wykonujących transakcje HZ. - [K05, K06] 3. Student rozumie w podstawowym zakresie formy i język międzynarodowej komunikacji biznesowej. - [K03] 4. Student potrafi planować i zarządzać przedsięwzięciami biznesowymi - [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>		
<p>Wykłady: (wykład monograficzny z elementami konwersatoryjnymi)            Teorie handlu zagranicznego.            Instytucjonalno-prawne ramy transakcji handlu zagranicznego - międzynarodowe regulacje i warunki sprzedaży i dostawy. WTO.            Elementy cyklu transakcyjnego.            Wybrane narzędzia polityki handlowej.            Kontrakty handlu zagranicznego ? typy i struktury. Dokumenty handlowe.            Płatności, rozliczenia w transakcjach handlu zagranicznego.            Ubezpieczenia transakcji międzynarodowych.            Międzynarodowe zamówienia publiczne.            Międzynarodowe procesy i kontrakty inwestycyjne            Rozstrzygnięcie sporów. Arbitraż międzynarodowy.</p>		
<p><b>Literatura podstawowa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stępień B.(red.) Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków. PWE W-wa 2015</li> <li>2. Rymarczyk J. (red.) Handel zagraniczny. Organizacja i technika. PWE, W-wa 2017</li> <li>3. Marciniak-Neider D. Rozliczenia międzynarodowe. PWE, W-wa 2011</li> <li>4. Lissowski O. Kubera P. Przedsiębiorstwo w obrocie międzynarodowym. Materiały pomocnicze do studiowania przedmiotu. Wyd. Politechniki Poznańskiej 2010</li> </ol>		
<p><b>Literatura uzupełniająca:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ASIL Guide to Electronic Resources for International Law <a href="http://www.asil.org/erghome.cfm">http://www.asil.org/erghome.cfm</a></li> <li>2. WTO/GATT and International Trade Law <a href="http://guides.library.ubc.ca/wto">http://guides.library.ubc.ca/wto</a></li> <li>3. Electronic Information System for International Law (EISIL) <a href="http://www.eisil.org/">http://www.eisil.org/</a></li> <li>4. Eye on International Business Law (Center for Transnational Law) <a href="http://www.laweye.de/">http://www.laweye.de/</a></li> <li>5. Institute of International Commercial Law <a href="http://www.cisg.law.pace.edu/">http://www.cisg.law.pace.edu/</a></li> <li>6. International Legal Research <a href="http://www.llrx.com/category/857">http://www.llrx.com/category/857</a></li> <li>7. Lex Mercatoria (Hosted by the Law Faculty at the University of Oslo, <a href="http://www.jus.uio.no/lm">http://www.jus.uio.no/lm</a></li> <li>8. Revised Guide to International Trade Law Sources on the Internet (Georgetown University) <a href="http://www.llrx.com/features/trade3.htm">http://www.llrx.com/features/trade3.htm</a></li> <li>9. NAFTA Research (NYU) <a href="http://www.law.nyu.edu/library/research/researchguides/naftaresearch/index.htm">http://www.law.nyu.edu/library/research/researchguides/naftaresearch/index.htm</a></li> <li>10. United Nations Treaty Collection <a href="http://resources.library.ubc.ca/728/">http://resources.library.ubc.ca/728/</a></li> <li>11. Documents Online Database (WTO) <a href="http://www.wto.org/english/docs_e/docs_e.htm">http://www.wto.org/english/docs_e/docs_e.htm</a></li> </ol>		
<b>Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta</b>		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Udział w wykładach	15	
2. Konsultacje	10	
3. Przygotowanie do zaliczenia	20	
4. Zaliczenie i omówienie wyników	5	
<b>Obciążenie pracą studenta</b>		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	0	0