

KARTA OPISU MODUŁU KSZTAŁCENIA		
Nazwa modułu/przedmiotu Transakcje handlu zagranicznego		Kod 1011105231011105035
Kierunek studiów Inżynieria zarządzania - studia niestacjonarne II	Profil kształcenia (ogólnoakademicki, praktyczny) (brak)	Rok / Semestr 2 / 3
Ścieżka obieralności/specjalność Zarządzanie zasobami i marketingiem	Przedmiot oferowany w języku: polski	Kurs (obligatoryjny/obieralny) obieralny
Stopień studiów: II stopień	Forma studiów (stacjonarna/niestacjonarna) niestacjonarna	
Godziny Wykłady: 10 Ćwiczenia: - Laboratoria: - Projekty/seminaria: -		Liczba punktów 2
Status przedmiotu w programie studiów (podstawowy, kierunkowy, inny) (brak)		(ogólnouczelniany, z innego kierunku) (brak)
Obszar(y) kształcenia i dziedzina(y) nauki i sztuki		Podział ECTS (liczba i %)
Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca: Odpowiedzialny za przedmiot / wykładowca:		
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
Wymagania wstępne w zakresie wiedzy, umiejętności, kompetencji społecznych:		
1	Wiedza:	Wiadomości o prawie, organizacji i zarządzaniu przedsiębiorstwami na poziomie ukończonych studiów I stp. w zakresie zarządzania
2	Umiejętności:	Zdolność do rozumienia języka prawnego oraz umiejętność poszukiwania literatury przedmiotu i potrzebnych dokumentów.
3	Kompetencje społeczne	Rozumienie znaczenia prawnych i instytucjonalnych mechanizmów regulacyjnych w życiu społecznym i w gospodarce.
Cel przedmiotu: Przekazanie studentom wybranych wiadomości na temat prawnych i organizacyjnych zagadnień zawierania i realizacji transakcji handlu zagranicznego.		
Efekty kształcenia i odniesienie do kierunkowych efektów kształcenia		
Wiedza:		
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]		
Umiejętności:		
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]		
Kompetencje społeczne:		
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]		
Sposoby sprawdzenia efektów kształcenia		
Ocena formująca: dyskusje podsumowujące poszczególne wykłady, dające możliwość oceny zrozumienia problematyki przez studenta. Ocena podsumowująca: zaliczenie pisemne - test		

Treści programowe		
<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>Literatura podstawowa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stępień B.(red.) Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków. PWE W-wa 2015 2. Rymarczyk J. (red.) Handel zagraniczny. Organizacja i technika. PWE, W-wa 2017 3. Marciniak-Neider D. Rozliczenia międzynarodowe. PWE, W-wa 2011 4. Lissowski O. Kubera P. Przedsiębiorstwo w obrocie międzynarodowym. Materiały pomocnicze do studiowania przedmiotu. Wyd. Politechniki Poznańskiej 2010 		
<p>Literatura uzupełniająca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ASIL Guide to Electronic Resources for International Law http://www.asil.org/erghome.cfm 2. WTO/GATT and International Trade Law http://guides.library.ubc.ca/wto 3. Electronic Information System for International Law (EISIL) http://www.eisil.org/ 4. Eye on International Business Law (Center for Transnational Law) http://www.laweye.de/ 5. Institute of International Commercial Law http://www.cisg.law.pace.edu/ 6. International Legal Research http://www.llrx.com/category/857 7. Lex Mercatoria (Hosted by the Law Faculty at the University of Oslo, http://www.jus.uio.no/lm 8. Revised Guide to International Trade Law Sources on the Internet (Georgetown University) http://www.llrx.com/features/trade3.htm 9. NAFTA Research (NYU) http://www.law.nyu.edu/library/research/researchguides/naftaresearch/index.htm 10. United Nations Treaty Collection http://resources.library.ubc.ca/728/ 11. Documents Online Database (WTO) http://www.wto.org/english/docs_e/docs_e.htm 		
Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta		
Czynność	Czas (godz.)	
1. Udział w wykładach	10	
2. Konsultacje	10	
3. Przygotowanie do zaliczenia	10	
4. Zaliczenie i omówienie wyników	5	
Obciążenie pracą studenta		
forma aktywności	godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1
Zajęcia o charakterze praktycznym	0	0