

**KARTA PRZEDMIOTU****I. Dane podstawowe**

Nazwa przedmiotu	Wstęp do handlu międzynarodowego
Nazwa przedmiotu w języku angielskim	Intoduction to international trade
Kierunek studiów	Ekonomia
Poziom studiów	Stopień I, rok II, semestr II
Forma studiów	stacjonarne
Dyscyplina	Ekonomia
Język wykładowy	Język polski

Koordinator przedmiotu/osoba odpowiedzialna	dr Piotr Rubaj
---	----------------

Forma zajęć( <i>katalog zamknięty ze słownika</i> )	Liczba godzin	semestr	Punkty ECTS
wykład	30	Rok II - Semestr 3	<i>(Punkty ECTS: 3)</i>

Wymagania wstępne	Podstawowa znajomość zagadnień i pojęć ekonomicznych oraz elementarna wiedza z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych.
-------------------	--

**II. Cele kształcenia dla przedmiotu**

Celem zajęć jest prezentacja w formie wykładu podstawowych zagadnień związanych z rolą i znaczeniem handlu międzynarodowego w gospodarce oraz zasad funkcjonowania zagranicznej i międzynarodowej polityki gospodarczej. Tematyka wykładów odnosi się również do aspektów praktycznych działalności biznesowej na rynkach międzynarodowych i instytucji regulujących i wspierających tę działalność. Cele szczegółowe przedmiotu są następujące:
C1. Prezentacja makro i mikroekonomicznego znaczenia handlu międzynarodowego w gospodarce;
C2. Omówienie zasad zagranicznej i międzynarodowej polityki gospodarczej;
C3. Prezentacja sposobów finansowania i rozliczenia transakcji w handlu międzynarodowym;
C4. Przedstawienie podstawowych biznesowych aspektów handlu międzynarodowego
C5. Prezentacja informacji na temat instytucji regulujących i wspierających handel międzynarodowy na świecie.

### III. Efekty uczenia się dla przedmiotu wraz z odniesieniem do efektów kierunkowych

Symbol	Opis efektu przedmiotowego	Odniesienie do efektu kierunkowego
<b>WIEDZA</b>		
W_013	Absolwent zna i rozumie w sposób pogłębiony – w odniesieniu do zakresu danego pozostałymi efektami uczenia: od K_W01 do K_W12 – zjawiska i procesy gospodarcze w obszarach problemowych zgodnych z zainteresowaniami, w ramach wybranych indywidualnie ścieżek kształcenia.	K_W13, K_U08
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>		
U_08	Absolwent umie wykorzystywać umiejętności definiowane efektami uczenia: od K_U01 do K_U08, uwzględniając specyfikę środowiska problemowego stanowiącego odniesienie przedmiotowe zajęć wybranych w ramach indywidualnych ścieżek kształcenia.	
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>		
K_01	Absolwent jest gotów do podnoszenia poziomu swojej wiedzy i umiejętności, ciągłego zawodowego dokształcania się i planowania rozwoju osobistego, krytycznej oceny zarówno pozyskanych z otoczenia informacji, odbieranych komunikatów jak też oceny własnych kompetencji, zwłaszcza w konfrontacji z potrzebami rynku pracy.	

### IV. Opis przedmiotu/ treści programowe

- I. Międzynarodowa wymiana handlowa - makro i mikroekonomiczny wymiar handlu zagranicznego;
- II. Współczesne formy internacjonalizacji światowych powiązań gospodarczych - handel zagraniczny, rynki zinstytucjonalizowane, bezpośrednie inwestycje zagraniczne;
- III. Bilans płatniczy - definicja, struktura, konsekwencje deficytów i sposoby ich równoważenia;
- IV. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek - podstawowe zagadnienia i procesy;
- V. Międzynarodowe zwyczaje i formuły handlowe. Nawiązywanie kontaktów handlowych na rynkach zagranicznych;
- VI. Handel zagraniczny Polski - struktura geograficzna i towarowa;
- VII. Rozliczenia i płatności w handlu międzynarodowym;
- VIII. Bezwarunkowe i uwarunkowane formy płatności w handlu zagranicznym;
- IX. Sposoby kredytowania transakcji w handlu międzynarodowym ;
- X. Instrumenty wspierania i regulacji handlu zagranicznego. Międzynarodowa i zagraniczna polityka gospodarcza;
- XI. Ryzyko w handlu zagranicznym i sposoby jego minimalizacji;
- XII. Rozstrzygnięcie sporów w handlu zagranicznym;

XIII. Instytucje regulujące i wspierające handel międzynarodowy;  
 XIV. Organizacja działalności handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie;  
 XV. Logistyka i spedycja w handlu zagranicznym;  
 XVI. Ubezpieczenia w wymianie gospodarczej z zagranicą;  
 XVII. Podsumowanie omówionych tematów i przedstawienie zagadnień egzaminacyjnych.

#### V. Metody realizacji weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody dydaktyczne (lista wyboru)	Metody weryfikacji (lista wyboru)	Sposoby dokumentacji (lista wyboru)
<b>WIEDZA</b>			
W_01	Wykład - możliwe kształcenie zdalne	Egzamin	Elektroniczny (test)
<b>UMIEJĘTNOŚCI</b>			
U_01	Wykład – możliwe kształcenie zdalne	Egzamin	Elektroniczny (test)
<b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE</b>			
K_01	Wykład – możliwe kształcenie zdalne	Egzamin	Elektroniczny (test)

#### VI. Kryteria oceny, wagi

Ocena niedostateczna

(W) – Student nie zna podstawowych wymaganych zagadnień z zakresu podstaw handlu międzynarodowego.

(U) – Student nie potrafi analizować problemów i formułować rozwiązań dotyczących procesów zachodzących w handlu zagranicznym.

(K) – Student nie potrafi określać priorytetów do realizacji zadań oraz nie uświadamia sobie konieczności rozwiązywania problemów z zakresu handlu międzynarodowego.

Ocena dostateczna

(W) – Student posiada podstawową wiedzę z podstaw handlu międzynarodowego.

(U) – Student w niewielkim stopniu potrafi analizować problemy i formułować rozwiązania dotyczące handlu międzynarodowego i w niewielkim zakresie posługuje się podstawowymi pojęciami ekonomicznymi w tym obszarze.

(K) – Student w niewielkim stopniu potrafi określać priorytety do realizacji zadań i w niewielkim stopniu uświadamia sobie konieczność rozwiązywania problemów z zakresu handlu międzynarodowego.

Ocena dobra

(W) – Student dobrze opanował wiedzę z podstaw handlu międzynarodowego.

(U) Student potrafi dobrze analizować problemy i formułować rozwiązania dotyczące handlu

międzynarodowego i poprawnie posługuje się podstawowymi pojęciami ekonomicznymi w tym zakresie

(K) – Student potrafi dobrze określać priorytety do realizacji zadań i jest świadomy konieczności rozwiązywania problemów z zakresu handlu międzynarodowego.

Ocena bardzo dobra

(W) – Student biegle opanował wiedzę z zakresu handlu międzynarodowego

(U) Student potrafi doskonale i twórczo analizować problemy i formułować rozwiązania dotyczące handlu międzynarodowego i biegle posługuje się szczegółowymi pojęciami ekonomicznymi w tym zakresie

(K) – Student potrafi doskonale określać priorytety do realizacji zadań i jest szczególnie predysponowany do rozwiązywania zadań z zakresu handlu międzynarodowego.

Sposób weryfikacji zakładanych efektów kształcenia: egzamin

### **Punktacja:**

od 0% do mniej niż 55%: 2,0

od 55% do mniej niż 66%: 3,0

od 66% do mniej niż 77%: 3,5

od 77% do mniej niż 84%: 4,0

od 84% do mniej niż 91%: 4,5

od 91% do 100%: 5,0

### **VII. Obciążenie pracą studenta**

Forma aktywności studenta	Liczba godzin
Liczba godzin kontaktowych z nauczycielem	30 godzin zajęć plus konsultacje
Liczba godzin indywidualnej pracy studenta	75 godzin zajęć plus praca indywidualna w celu przygotowania do zajęć

### **VIII. Literatura**

Literatura podstawowa
1. Rymarczyk Jan, Handel zagraniczny. Organizacja i technika, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2017
2. Rymarczyk Jan, Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, Polskie Wydawnictwo

Ekonomiczne, Warszawa 2010

3. Kosztowniak Aneta, Misztal Piotr (i współaut.) Finanse i rozliczenia międzynarodowe, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2009

4. Nawrot Wioletta, Finansowanie firm na rynkach zagranicznych, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008

5. Marciniak-Neider Danuta, Rozliczenia międzynarodowe, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2011

#### Literatura uzupełniająca

1. Collinson S, Narula R., Rugman A.M., International Business, Pearson Education Limited, Harlow UK, 2017

2. Bożyk Paweł, Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004

3. Osoba Bogusław, Ekonomia i finanse międzynarodowe, Wydawnictwo Difin S.A., Warszawa 2014

4. Krugman Paul, Obstfeld Maurice, Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka, tom 1,2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007

5. Kaszuba Krzysztof (red.) Konkurencyjność w handlu międzynarodowym, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008

6. Kaur A., International business. An Overview, Lambert Academic Publishing, Germany, USA 2011

7. Misala Józef, Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2005

8. Markiewicz M., Mrzygłód U., Finanse międzynarodowe, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015

9. Misala Józef, Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011

10. Peng M., Meyer K, International Business, Cengage Learning, Canada UK 2016

11. Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka, Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2006

12. Stępień Beata, Handel zagraniczny. Studia przypadków, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015

13. Stefański Ryszard, Kurs walutowy jako determinanta współczesnych obrotów handlu zagranicznego, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2016

14. Wydymus Stanisław, Handel międzynarodowy w rozwoju społeczno-ekonomicznym państw, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2016.

#### Strony internetowe:

[www.trade.gov.pl](http://www.trade.gov.pl)

[www.msz.gov.pl](http://www.msz.gov.pl)

[www.bankier.pl](http://www.bankier.pl)

[www.money.pl](http://www.money.pl)

[www.onet.biznes.pl](http://www.onet.biznes.pl)