*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 12/2019*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia**2022-2025

Rok akademicki: 2024/2025

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Ekonomika i organizacja handlu zagranicznego |
| Kod przedmiotu\* | E/I/EP/C-1.4a |
| Nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Kolegium Nauk Społecznych |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Instytut Ekonomii i Finansów KNS |
| Kierunek studiów | Ekonomia |
| Poziom studiów | Pierwszego stopnia |
| Profil | Ogólnoakademicki |
| Forma studiów | Niestacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | III/5 |
| Rodzaj przedmiotu | Specjalnościowy do wyboru |
| Język wykładowy | polski |
| Koordynator | dr Katarzyna Puchalska |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | dr Katarzyna Puchalska |

\* *-opcjonalni*e, *zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| 5 | 9 | 18 | - | - | - | - | - | - | 4 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

🗹 zajęcia w formie tradycyjnej (lub zdalnie z wykorzystaniem platformy Ms Teams)

☐ zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3. Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

Wykład egzamin   
Ćwiczenia zaliczenie z oceną

2. Wymagania wstępne

|  |
| --- |
| Student powinien znać podstawowe zagadnienia z makro- i mikroekonomii. |

3. cele, efekty uczenia się, treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne

3.1. Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Zapoznanie słuchaczy z podstawowymi zagadnieniami związanymi z procedurami przygotowania, zawarcia i realizacji transakcji w handlu zagranicznym. |
| C2 | Wypracowanie umiejętności swobodnego posługiwania się podstawowymi terminami stosowanymi w ekonomice i organizacji handlu zagranicznego. |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| EK\_01 | Definiuje podstawowe i specyficzne rodzaje transakcji stosowanych w handlu zagranicznym, objaśnia pojęcie zwyczaju, uzansu i formuły handlowej.  Identyfikuje istotę procesów internacjonalizacji i globalizacji w kontekście efektywności gospodarowania, przepływu kapitałów i doskonalenia metod zarządzania oraz działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa w handlu zagranicznym, formuły Incoterms i specyfikę działań w handlu zagranicznym.  Objaśnia wzajemne relacje pomiędzy podmiotami i organizacjami gospodarczymi, społecznymi uczestniczącymi wymianie handlowej z zagranicą. | K\_W01  K\_W02  K\_W07 |
| EK\_02 | Analizuje przyczyny i ocenia przebieg procesów zachodzących w przedsiębiorstwie w warunkach jego internacjonalizacji. Potrafi przygotować ofertę eksportową oraz zaprezentować pracę z wykorzystaniem technik multimedialnych. | K\_U04  K\_U08 |
| EK\_03 | Posiada gotowość do krytycznej oceny posiadanej wiedzy z zakresu operacji handlu zagranicznego, technik i organizacji działań w podmiotach prowadzących działalność na rynkach zagranicznych i ciągłego poznawania zmieniających się warunków gospodarowania. | K\_K01 |

**3.3. Treści programowe**

1. Problematyka wykładu

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Podstawowe zagadnienia z zakresu ekonomiki i organizacji handlu zagranicznego. |
| Kształtowanie form handlu zagranicznego. |
| Pośrednicy i ich rola w handlu zagranicznym. |
| Transport i spedycja w handlu zagranicznym. |
| Narzędzia regulacji w handlu zagranicznym. |
| Odprawa celna towarów. |
| Ryzyko w handlu zagranicznym. |

1. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne |
| Oferta, zapytanie ofertowe i kontrakt w handlu zagranicznym- przygotowanie ofert eksportowych. |
| Badania marketingowe nawiązywanie kontaktów w obrotach zagranicznych. |
| Formy rozliczeń i płatności stosowane w handlu zagraniczny. |
| Międzynarodowe zwyczaje, uzanse i formuły handlowe – Incoterms . |
| Podstawowe dokumenty stosowane w handlu zagranicznym. |
| Ocena sposobów zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym na podstawie dostępnych instrumentów hedgingowych. |
| Ubezpieczenia w obrocie międzynarodowym. |
| Przygotowanie oferty eksportowej. |

3.4. Metody dydaktyczne

Wykład z prezentacją multimedialną.

Ćwiczenia: prezentacja multimedialna, analiza tekstów z dyskusją, praca w grupach.

Możliwość realizacji z wykorzystaniem platformy MS Team.

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| ek\_01 | egzamin, test lub praca pisemna indywidualna/zespołowa lub zadania | ćwiczenia |
| Ek\_02 | egzamin, oferta eksportowa indywidualna lub zespołowa/ocena prezentowanego stanowiska/opinii | wykład/ćwiczenia |
| Ek\_03 | egzamin, ocena prezentowanego stanowiska/opinii | wykład/ćwiczenia |

4.2. Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Zaliczenie:  Ustalenie oceny zaliczeniowej na podstawie ocen cząstkowych z prac pisemnych lub testu lub zadania, przygotowanej oferty eksportowej w grupach, aktywnego udziału w dyskusji.   * Ustalenia oceny zaliczeniowej na podstawie ocen cząstkowych. Ocena jest funkcją liczby zgromadzonych punktów:   > 51% - dst  > 61% - dst +  > 71% - db  > 81% - db+  > 91% - bdb |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności** |
| Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów | 27 |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego  (udział w konsultacjach) | 5 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, opracowanie oferty eksportowej) | 68 |
| SUMA GODZIN | 100 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 4 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy | - |
| zasady i formy odbywania praktyk | - |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:   1. Rymarczyk J. (red.), Handel zagraniczny. Organizacja i technika, PWE, Warszawa 2017. 2. Stępień B. (red.), Handel zagraniczny: poradnik dla praktyków, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012. 3. Stępień B. (red.), Handel zagraniczny: studia przypadków, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015. |
| Literatura uzupełniająca:   1. Puchalska K. Analysis of key success factors of companies with foreign capital in selected markets, Journal of Economic Spectrum, 2017, ISSN 1336-9105. 2. Handel zagraniczny : poradnik / Jarosław Hermanowski. - Wyd. 11. - Zielona Góra : Univers Konsulting - Edukacja Jacyno i Modzelewski, 2009. 3. Puchalska K. Korporacje transnarodowe i ich znaczenie we współczesnej gospodarce światowej. Handel inwestycje w semiglobalnym otoczeniu, red J. Rymarczyk, M. Domiter, W. Michalczyk, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 267/2012, s.203-2013. |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)