

Handel międzynarodowy w teorii i praktyce (wykład)

dr Piotr Rubaj

Cele przedmiotu

Celem zajęć jest prezentacja w formie wykładu pogłębionych teoretycznych studiów i praktycznych zagadnień dotyczących międzynarodowej wymiany handlowej. Struktura wykładów obejmuje dwa główne bloki tematyczne – teoretyczny dotyczący historycznych i współczesnych teorii handlu międzynarodowego oraz praktyczny odnoszący się do realnej działalności biznesowej na rynkach zagranicznych.

Cele szczegółowe przedmiotu są następujące:

- C1. Teoretyczne uzasadnianie korzyści wynikających z wymiany międzynarodowej;
- C2. Praktyczne przygotowanie do konstruowania ofert i kontraktów w handlu zagranicznym;
- C3. Znajomość sposobów finansowania i rozliczenia transakcji w handlu międzynarodowym;
- C4. Zawieranie umów i arbitraż w handlu międzynarodowym.

Wymagania wstępne

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

Efekty kształcenia dla przedmiotu

Wiedza

- W1 Ma pogłębioną wiedzę o specyfice ekonomii w systemie nauk oraz metodologicznym kontekście prowadzonych w jej ramach analiz;
- W2 Zna i rozumie aparat pojęciowy wykorzystywany we współcześnie toczonych dyskusjach teoretycznych, podejmowanych w ramach głównych nurtów ekonomicznych;
- W3 Ma poszerzoną wiedzę w zakresie międzynarodowych determinantów procesów ekonomicznych.

Umiejętności

- U1 Potrafi interpretować i wyjaśniać zjawiska ekonomiczne oraz relacje między nimi, przy wykorzystaniu aparatu pojęciowego poszczególnych szkół i nurtów ekonomii;
- U2 Potrafi wykorzystywać pogłębioną wiedzę teoretyczną z zakresu nauk ekonomicznych oraz powiązanych z nią dyscyplin w celu analizowania oraz interpretowania problemów gospodarczych, z uwzględnieniem związków przyczynowo-skutkowych;
- U3 Potrafi zaproponować rozwiązanie problemów natury ekonomicznej oraz organizacyjno-zarządczej, inspirowanych praktyką gospodarczą.

Kompetencje społeczne (postawy)

- K1 Ma świadomość poziomu swojej wiedzy i umiejętności, rozumie potrzebę ciągłego dokształcania się zawodowego i rozwoju osobistego, dokonuje samooceny własnych kompetencji i doskonali umiejętności;
- K2 Potrafi współdziałać i pracować w zespole, rozwiązując grupowo problemy z zakresu ekonomii i praktyki gospodarczej;
- K3 Jest gotowy do podejmowania wyzwań zawodowych, uwzględniając priorytety służące realizacji wyznaczonych zadań, zgodnie z hierarchizacją opartą o przyjęty system wartości,

w duchu krytycyzmu;
K4 Potrafi działać w sposób przedsiębiorczy,

Metody dydaktyczne

1. Prezentacja wiadomości w formie autorskiego wykładu
2. Prowadzenie notatek oraz zadawanie pytań podczas zajęć
3. Korzystanie z literatury źródłowej
4. Indywidualne studia literaturowe w oparciu o literaturę uzupełniającą
5. Analiza podstawowych wskaźników ekonomicznych dotyczących gospodarki i zachodzących w niej procesów na podstawie aktualnych informacji prasowych i internetowych.

Treści programowe przedmiotu

1. Makroekonomiczny wymiar handlu międzynarodowego – rachunki narodowe;
2. Merkantylizm i jego nurty jako historyczne teorie handlu zagranicznego;
3. Klasyczne teorie handlu międzynarodowego – teoria kosztów absolutnych i teoria kosztów komparatywnych;
4. Neoklasyczne teorie handlu międzynarodowego - teoria obfitości B. Ohlina;
5. Współczesne teorie handlu międzynarodowego – teorie neotechnologiczne, podażowo-popytowe i teoria handlu wewnątrzgałęziowego;
6. Bilans płatniczy – definicja i struktura rachunków składowych;
7. Krzywa bilansu płatniczego i interpretacja jej składowych;
8. Konsekwencje deficytów na rachunku obrotów bieżących i kapitałowo-finansowym oraz sposoby ich równoważenia;
9. Czynniki kształtujące warunki i przebieg transakcji w handlu zagranicznym;
10. Oferta w handlu międzynarodowym i jej kluczowe elementy;
11. Negocjowanie treści i warunków kontraktu;
12. Rozliczenia i płatności – minimalizowanie ryzyka;
13. Dokumenty w handlu zagranicznym — ich rodzaje, rola i znaczenie;
14. Umowa – podstawowe ustalenia, klauzule i arbitraż;
15. Podsumowanie i omówienie zagadnień egzaminacyjnych.

Kryteria oceny i sposoby weryfikacji zakładanych efektów kształcenia

1. Bardzo dobra znajomość zagadnień podanych w tematach wykładów wraz z pogłębionymi studiami na temat teorii i praktyki handlu międzynarodowego na podstawie literatury uzupełniającej - ocena bardzo dobra
2. Znajomość problemów zawartych w tematach wykładów na poziomie dobrym - ocena dobra
3. Podstawowa wiedza i znajomość głównych problemów z zakresu teorii i praktyki handlu międzynarodowego - ocena dostateczna
4. Brak znajomości podstawowych informacji z zakresu teorii i praktyki handlu międzynarodowego oraz informacji zawartych w tematach wykładów - ocena niedostateczna.

Oceny z egzaminu wystawiane będą według następującej punktacji:

- 91% - 100%: 5
- 83% - 90%: 4+
- 76% - 82%: 4
- 68% - 75%: 3+

60% - 67%: 3

0% - 59%: 2

Literatura podstawowa

1. Rymarczyk Jan, Handel zagraniczny. Organizacja i technika, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2017
2. Stępień Beata, Handel Zagraniczny. Studium przypadków, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2015,
3. Beata Stępień, Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2012
4. Rymarczyk Jan, Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010
5. Kosztowniak Aneta, Misztal Piotr (i współaut.) Finanse i rozliczenia międzynarodowe, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2009
6. Nawrot Wioletta, Finansowanie firm na rynkach zagranicznych, Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, Warszawa 2008
7. 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. Misła 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. Misła 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

www.msz.gov.pl

www.bankier.pl

www.money.pl

www.onet.biznes.pl