

Organizacja i technika handlu międzynarodowego

Nazwa placówki: Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Semestr: VII

Osoby prowadzące: dr hab. Bogusława Drelich-Skulska, prof. UE (wykład)

Opis kursu:

- celem przedmiotu jest zaprezentowanie studentom podstawowych zasad postępowania na rynkach międzynarodowych, wskazanie form działalności i ryzyka związanego z obszarem handlu zagranicznym
- wskazanie zasad wyboru i działalności pośredników na rynkach zagranicznych
- umiejętność budowania prostych kontraktów i doboru podstawowych klauzul kontraktowych

Tematyka poszczególnych zajęć:

1. Teoria i praktyka handlu międzynarodowego

- 1.1. Zakres przedmiotowy handlu międzynarodowego
- 1.2. Klasyczny model handlu międzynarodowego
- 1.3. Krytyka i ewolucja modelu klasycznego
- 1.4. Handel międzynarodowy a wzrost gospodarczy
- 1.5. Wybrane teorie handlu międzynarodowego

2. Formy handlu międzynarodowego

- 2.1. Klasyfikacja form handlu zagranicznego
- 2.2. Podstawowe formy handlu zagranicznego
- 2.3. Szczególne formy handlu zagranicznego
- 2.4. Formy handlu na rynkach zorganizowanych

3. Pośrednicy w handlu zagranicznym

- 3.1. Pojęcie i rodzaje pośredników
- 3.2. Przedstawiciele zagraniczni
- 3.3. Makler handlowy
- 3.4. Komisant i konsygnator
- 3.5. Dystrybutor (dealer)
- 3.6. Pośrednicy o specjalnych funkcjach

4. Narzędzia regulacji w handlu zagranicznym

- 4.1. Klasyfikacja narzędzi
- 4.2. Normy sterujące (kurs walutowy, stopa procentowa, ceny, itp.)
- 4.3. Rodki polityki handlowej: taryfowe i pozataryfowe

5. Organizacja handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie

- 5.1. Czynniki wpływające na organizację handlu zagranicznego
- 5.2. Formy rozwiązań organizacyjnych
- 5.3. Zasady organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie
- 5.4. Systemy kompetencji w organizacji handlu zagranicznego
- 5.5. Organizacja przedsiębiorstwa międzynarodowego
- 5.6. Analiza przykładowych rozwiązań organizacji handlu zagranicznego w przedsiębiorstwach krajowych i zagranicznych

6. Ryzyko w handlu zagranicznym

- 6.1. Istota i klasyfikacja ryzyka
- 6.2. Wybrane aspekty zarządzania ryzykiem
- 6.3. Możliwości minimalizacji ryzyka

6.4. Praktyczna egzemplifikacja ryzyka

7. Nawiązywanie kontaktów z partnerem zagranicznym

- 7.1. Źródła informacji o potencjalnych partnerach
- 7.2. Sposoby weryfikacji informacji gospodarczej
- 7.3. Badanie rynków zagranicznych

8. Istota i klasyfikacja kontraktów w obrocie międzynarodowym

- 8.1. Definicja i kryteria klasyfikacji kontraktów
- 8.2. Typologia klauzul kontraktowych
- 8.3. Zasady doboru klauzul podstawowych i uzupełniających
- 8.4. Dokumenty kontraktu
- 8.5. Analiza przykładowych kontraktów

Metody dydaktyczne – formy aktywizacji: wykład, dyskusja panelowa związana z wykładem, prezentacja graficzna materiałów dydaktycznych

Literatura podstawowa:

1. *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, J. Rymarczyk (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006
2. Klemens P. Białiecki, *Operacje handlu zagranicznego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005
3. *Podstawy handlu zagranicznego*, H. Treder (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005
4. R.E. Caves, J.A. Frankel, R.W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998

Literatura uzupełniająca:

1. T.T. Kaczmarek, *Zarządzanie ryzykiem handlowym i finansowym dla praktyków*, ODDK, Gdańsk 1999
2. *Transakcje handlu zagranicznego*, B. Stępień (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004

Wymagania wstępne: makroekonomia, podstawy marketingu

Forma kursu: wykład

Liczba godzin w semestrze: 20 h

Liczba miejsc: 30 miejsc

Forma zaliczenia: przedmiot kończy się egzaminem w formie pisemnej

Termin zajęć: 3 h tygodniowo