

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

I. OGÓLNE INFORMACJE PODSTAWOWE O PRZEDMIOCIE (MODULE)										
NAZWA PRZEDMIOTU										
Prawne aspekty działalności biznesowej na rynkach międzynarodowych										
Nazwa jednostki organizacyjnej prowadzącej kierunek:	Wydział Zarządzania i Nauk Technicznych									
Nazwa kierunku studiów, poziom kształcenia:	Zarządzanie I stopnia									
Profil kształcenia:	Ogólnoakademicki									
Nazwa specjalności:	zarządzanie międzynarodowe									
Rodzaj modułu uczenia się:	specjalnościowy									
Rok / Semestr:	Rok II, semestr 4									
Osoba koordynująca przedmiot:	Dr M. Bychowska									
Wymagania wstępne (wynikające z następstwa przedmiotów):	Podstawowa znajomość zagadnień z przedmiotu Przedsiębiorczość, Mikroekonomia, Ekonomika przedsiębiorstwa									
II. FORMY ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH ORAZ WYMIAR GODZIN										
	Wykład	Ćwiczenia	Konwersatorium	Laboratorium	Warsztaty	Projekt	Seminarium	Konsultacje	Egzamin/ zaliczenie	Suma godzin
Studia stacjonarne	36	30								66
Studia niestacjonarne	12									12
III. METODY REALIZACJI ZAJĘĆ DYDAKTYCZNYCH										
Formy zajęć	Metody dydaktyczne									
Wykład	Prezentacje multimedialne, dyskusje, case stusy									
ćwiczenia	Metody podające i aktywizujące, burze mózgów, case study, zadania problemowe									
IV. PRZEDMIOTOWE EFEKTY UCZENIA SIĘ Z ODNIESIENIEM DO EFEKTÓW UCZENIA SIĘ DLA KIERUNKU I OBSZARÓW										
Lp.	Opis przedmiotowych efektów uczenia się								Odniesienie do efektu kierunkowego	
Wiedza:										
1	Student zna i rozumie podstawowe prawne i inne uwarunkowania działań związanych z funkcjonowaniem gospodarki, w tym rozumie mechanizmy prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych, oraz zna środki ochrony prawnej przysługujące przedsiębiorcom zagranicznym podczas prowadzenia działalności gospodarczej na rynku międzynarodowym.								ZO1_W02 P6S_WK	
2	Student zna i rozumie zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości poza granicami Polski, oraz posiada znajomość podstawowych regulacji prawnych w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej na rynku międzynarodowym.								ZO1_W03 P6S_WK	
Umiejętności:										
1	Student potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę w działalności zawodowej, w tym w prowadzeniu działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych.								ZO1_U01 P6S_UW	
2	Student potrafi prawidłowo interpretować wybrane problemy współczesnej gospodarki i biznesu powstające w sferze handlu z innymi krajami, potrafi wyjaśniać te problemy, dostrzegając i tłumacząc ich wzajemne relacje.								ZO1_U01 P6S_UW	

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

Kompetencje społeczne:		
1	Student jest gotów do adaptacji i działania w nowych warunkach i sytuacjach np. związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na rynku międzynarodowym	ZO1_K06 P6S_KO
2	Student jest gotów do współuczestnictwa w kreowaniu projektów gospodarczych uwzględniających prowadzenie działalności gospodarczej na rynku międzynarodowym.	ZO1_K06 P6S_KO
V. TREŚCI PROGRAMOWE (UCZENIA SIĘ)		
Lp.	Wykład:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
1	Ramy prawne i instytucjonalne międzynarodowego handlu Regulacje prawa europejskiego usprawniające odzyskiwanie należności od zagranicznych kontrahentów.	ZO1_W02 ZO1_W03 ZO1_U01 ZO1_K06
2	Organizacje wspierające rozwój handlu światowego - WTO Ochrona własności intelektualnej - Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (TRIPS)	ZO1_W02 ZO1_W03 ZO1_U01 ZO1_K06
3	Zawieranie kontraktu w handlu zagranicznym - umowa kupna – sprzedaży Etapy transakcji handlu zagranicznego: przygotowanie kontraktu, negocjowanie kontraktu, zawarcie kontraktu, realizacja kontraktu.	ZO1_W02 ZO1_W03 ZO1_U01 ZO1_U01 ZO1_K06
4	Legalizacja dokumentów handlowych i eksportowych Polubowne rozstrzygnięcie sporów w handlu zagranicznym - Sąd Arbitrażowy przy Międzynarodowej Izbie Handlu w Paryżu Reguły określające warunki sprzedaży towarów Międzynarodowej Izby Handlowej – Incoterms 2020	ZO1_W02 ZO1_W03 ZO1_U01 ZO1_K06
Lp.	ćwiczenia:	Odniesienie do przedmiotowych efektów uczenia się
1	Zawieranie międzynarodowych umów handlowych a) Windykacja i ubezpieczenia w handlu międzynarodowym b) Modelowe klauzule arbitrażowe c) Reklamacja jakości dostarczonego towaru w handlu międzynarodowym d) Zgodność towaru z umową międzynarodowej sprzedaży e) Minimalna treść umowy międzynarodowej	ZO1_W02 ZO1_W03 ZO1_U01 ZO1_K06
2	Reguły określające warunki sprzedaży towarów Międzynarodowej Izby Handlowej – Incoterms 2020: EXW z zakładu, FCA dostarczony do przewoźnika, CPT przewóz opłacony do, CIP przewóz i ubezpieczenie opłacone do, DAT dostarczony do terminalu, DAP dostarczony do miejsca, DDP dostarczony cło opłacone, FAS dostarczony wzdłuż burty statku, FOB dostarczony na statek, CFR koszt i fracht, CIF koszt ubezpieczenie fracht	ZO1_W02 ZO1_W03 ZO1_U01 ZO1_K06 ZO1_K06
VI. METODY WERYFIKACJI EFEKTÓW UCZENIA SIĘ		
Efekty uczenia się	Metoda weryfikacji	Forma zajęć, w ramach której weryfikowany jest EUS (Efekt uczenia się)
Wiedza:		
ZO1_W02 ZO1_W03	Test, praca w grupie	Wykład/ ćwiczenia
Umiejętności:		
ZO1_U01	Test, praca w grupie	Wykład/ ćwiczenia

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

Kompetencje społeczne:				
ZO1_K06	Test, praca w grupie	Wykład/ćwiczenia		
VII. KRYTERIA OCENY OSIĄGNIĘTYCH EFEKTÓW UCZENIA SIĘ				
Efekty uczenia się	Ocena niedostateczna Student nie zna i nie rozumie/nie potrafi/nie jest gotów:	Zakres ocen 3,0-3,5 Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów:	Zakres ocen 4,0-4,5 Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów:	Ocena bardzo dobra Student zna i rozumie /potrafi/jest gotów:
Dla każdego z efektów uczenia się określonego dla modułu w zakresie wiedzy umiejętności i kompetencji	Student uzyskuje poniżej 50% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 51 do 69% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje od 70 do 89% max. liczby punktów dla danego efektu	Student uzyskuje powyżej 90% max. liczby punktów dla danego efektu
VIII. NAKŁAD PRACY STUDENTA – WYMIAR GODZIN I BILANS PUNKTÓW ECTS				
Rodzaj aktywności ECTS		Obciążenie studenta		
		Studia stacjonarne	Studia niestacjonarne	
Udział w zajęciach dydaktycznych (wykłady, ćwiczenia, konwersatoria, projekt, laboratoria, warsztaty, seminaria) – SUMA godzin – z punktu II		66	12	
Egzamin/zaliczenie				
Udział w konsultacjach				
Projekt / esej				
Samodzielne przygotowanie się do zajęć dydaktycznych		29	57	
Przygotowanie się do zaliczenia zajęć dydaktycznych		30	56	
Sumaryczne obciążenie pracą studenta (25h = 1 ECTS) SUMA godzin/ECTS		5ECTS/125h	5ECTS/125h	
Obciążenie studenta w ramach zajęć w bezpośrednim kontakcie z nauczycielem		66	12	
Obciążenie studenta w ramach zajęć o charakterze praktycznym		59	113	
Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z praktycznym przygotowaniem zawodowym				
Obciążenie studenta w ramach zajęć związanych z przygotowaniem do prowadzenia badań				
IX. LITERATURA PRZEDMIOTU ORAZ INNE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE				
Literatura podstawowa przedmiotu:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. B. Glinkowska, B. Kaczmarek, Zarządzanie międzynarodowe i internacjonalizacja przedsiębiorstw, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016 2. Magdalena Mosionek-Schweda Barbara Spychała-Krzesaj, Prawne i finansowe aspekty prowadzenia małego i średniego przedsiębiorstwa, Difin 2015 				
Literatura uzupełniająca przedmiotu:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Maurice Obstfeld, Paul R. Krugman, Marc Melitz, Ekonomia międzynarodowa. Teoria i praktyka, t.1, PWN, 2018 2. Alternatywny angielski podręcznik do ekonomii międzynarodowej: 3. Ch. van Marrewijk, International Trade, Oxford University Press, 2017 4. J.J. Michałek, (2002), Międzynarodowa Polityka handlowa. Mechanizmy ekonomiczne i regulacje międzynarodowe. PWN. 				

KARTA PRZEDMIOTU

Załącznik Nr 1 do Zarządzenia nr 3/07/2020
z dnia 13 lipca 2020 r w sprawie wzoru karty
przedmiotu w Wyższej Szkole Menedżerskiej
w Warszawie

5. J. Francois, K. Reinert, Applied Methods for Trade Policy Analysis, A Handbook,
6. R. C. Feenstra, Advanced International Trade, Theory and Evidence, Princeton Univ. Press 2004
7. P. Folfas, Handel międzynarodowy w zadaniach, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2017
8. S. Schuller, D. Ottens, Study Guide for International Trade and the World Economy, Oxford University Press, 2002
9. Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego CN. Warszawa : Główny Urząd Statystyczny, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Statystyki, 1991
10. Danuta Marciniak-Neider, Warunki dostaw towarów w handlu zagranicznym, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia : Polish International Freight Forwarders Association, 2020
11. Andrzej Szumański, Renegocjacja umów w międzynarodowym obrocie gospodarczym : studium prawnoporównawcze, Kraków : Uniwersytet Jagielloński, 1994
12. Maksymilian Pazdan, Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, Kraków : "Zakamycze", 1998
13. Saidov, Djakhongir, The law of damages in international sales : the CISG and other international instruments / Djakhongir Saidov, Oxford ; Portland : Hart Publishing, 2008.
14. Zrałek, Jacek, Przedawnienie w międzynarodowym obrocie handlowym / Jacek Zrałek., Kraków : Zakamycze, 2005
15. K.Kowalik-Bańczyk, Sposoby regulacji handlu elektronicznego w prawie wspólnotowym i międzynarodowym, Warszawa, Wolters Kluwer, 2006.
16. Salomon, Adam, Spedycja w handlu morskim : procedury i dokumenty, Gdańsk : Wydaw. Uniwersytetu Gdańskiego, 2003
17. von Rainer Schackmar, Die Lieferpflicht des Verkäufers in internationalen Kaufverträgen : UN-Kaufrecht und INCOTERMS, Berlin : Erich Schmidt, 2001
18. J.Rymarczyk, Biznes międzynarodowy, PWE, Warszawa 2012
19. Gostomski, Handel wiązany w gospodarce światowej, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2004
20. B. Jeliński, Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009
21. J. Bednarz, E. Gostomski, Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009
22. D. Marciniak-Neider, Warunki dostaw towarów w handlu zagranicznym, PISiL, Gdynia 2011
23. Podstawy handlu zagranicznego, red. H. Treder, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2005
24. INCOTERMS 2010, ICC rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Publication No. 715 E, Paris
25. A. Blajer, Międzynarodowe reguły handlowe. Zasady i praktyka stosowania, ODDK, Gdańsk 2000

Inne materiały dydaktyczne: Moodle, Teams

- Wybrane regulacje prawne oraz orzeczenia wybranych decyzji arbitrażu międzynarodowych, pomocnych w prawidłowej ocenie prezentowanych zagadnień
- Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów
- Porozumienie w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej
- Umowa między Rzeczpospolitą Polską i Królestwem Holandii o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji