



Przedmiot: International Economic Transaction				
Forma zajęć: wykład	Semestr: 4	Rok: 2	Wymiar godzin: 15	Punkty ECTS: 4
Forma zaliczenia: egzamin	Typ przedmiotu: obowiązkowy		Język nauczania: angielski	
Kierunek: Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze		Tryb: stacjonarne		Rodzaj: licencjackie
Specjalność: International Business				
Katedra: Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych				
Stopień naukowy wykładowcy: dr		Imię i nazwisko wykładowcy: Sebastian Bobowski		

Wymagania wstępne (przedmioty wprowadzające):

principles of Macroeconomics and Microeconomics: basic knowledge of concepts and methodologies associated with the organization and technique of foreign trade in the company and the principles of settlement of contracts

Program przedmiotu:

Transaction cycle in international trade
Documentation of transactions in international trade
Insurance in foreign trade
Identification of risks in international trade
EU customs law - the basic regulations
Characteristics of customs procedures
Customs clearance in the import and export of goods
National customs law

Metody dydaktyczne:

lecture with multimedia and case studies

Cele przedmiotu:

The course is intended to familiarize students with the cycle of transactions in international trade, explain the main categories and mechanisms of the Customs Code of the European Communities, present the construction and application of TARIC and the application of customs procedures, in order to equip students with practical knowledge about preparation and execution of contracts.

Warunki zaliczenia:

written exam

Literatura podstawowa (do 4 pozycji):

1. Rymarczyk J. (red.), Handel zagraniczny. Organizacja i technika, PWE, Warszawa 2005
2. Krugman, Paul., Obstfeld, M., International Economics: Theory and Policy (8th edition), Pearson, Boston 2009
3. Gołębiowski S., Obsługa celna w przepływie towarów, Difin, Warszawa 2005
4. EU, WTO, Ministry of Economy websites

Literatura uzupełniająca (do 4 pozycji):

1. Trebilcock Michael J., Howse Robert, The Regulation of International Trade, Third Edition, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York 2005
2. Kaczmarek T. T., Zarzycki M., Poradnik eksportera, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Warszawa 2005