

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Procedury i dokumenty w handlu zagranicznym (Ćw. audytoryjne), PG_00119490						
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2025/2026				
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów				
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni				
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski				
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS	2.0				
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie				
Jednostka prowadząca							
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot	dr Monika Grottel					
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu	dr Monika Grottel					
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	0.0	12.0	0.0	0.0	0.0	12
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów	Udział w konsultacjach	Praca własna studenta	RAZEM		
	Liczba godzin pracy studenta	12	0.0	0.0	12		
Cel przedmiotu	Celem przedmiotu jest przekazanie wiedzy na temat roli i rodzajów procedur w procesie transakcyjnym na rynku zagranicznym. W oparciu o przykłady z praktyki gospodarczej identyfikowane są działania realizowane w różnych etapach transakcji handlowej oraz dokumenty potwierdzające fakt wykonania określonych obowiązków kontraktowych.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy	Efekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[MSGL3_W06] zna i rozumie relacje między podmiotami gospodarczymi i instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej	student zna i rozumie relacje między podmiotami gospodarczymi i instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej oraz związane z nimi procedury	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_U07] potrafi realizować transakcje handlowe na rynku międzynarodowym, wybrać i zastosować odpowiednią formę rozliczenia transakcji, analizować i krytycznie oceniać przebieg transakcji	student potrafi realizować transakcje handlowe na rynku międzynarodowym, wybrać i zastosować odpowiednią formę rozliczenia transakcji, analizować i krytycznie oceniać przebieg transakcji w oparciu o praktykowane procedury handlu zagranicznego	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_K04] jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, jest odporny na porażki, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia	student jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia, stosuje odpowiednie procedury handlu zagranicznego	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	student prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z zastosowaniem odpowiedniej procedury handlu zagranicznego	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_U05] potrafi posługiwać się podstawowymi przepisami i standardami warunkującymi działalność gospodarczą oraz zasadami rachunkowości w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu działalności przedsiębiorstw	student potrafi posługiwać się podstawowymi przepisami i standardami warunkującymi opracowanie i stosowanie procedur handlu zagranicznego	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_U06] potrafi zidentyfikować wybrane rodzaje ryzyka związanego z działalnością międzynarodową przedsiębiorstw oraz prawidłowo ocenić ich konsekwencje	student potrafi zidentyfikować wybrane rodzaje ryzyka związanego ze stosowaniem wybranych procedur oraz prawidłowo ocenić ich konsekwencje	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_W16] zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady zawierania oraz realizacji transakcji handlowych na rynku międzynarodowym	student zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady opracowywania i stosowania procedur handlu zagranicznego	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport
	[MSGL3_W13] posiada uporządkowaną wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej	student posiada uporządkowaną wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem procedur związanych z przygotowaniem i realizacją działalności handlowej	[SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/diskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/raport

Treści przedmiotu	<ol style="list-style-type: none"> Klasyfikacja procedur w transakcji handlu zagranicznego: a. mapa procedur b. procedury wewnętrzne c. procedury dotyczące relacji z kontrahentami d. procedury dotyczące czynności analitycznych e. procedury dotyczące podejmowania decyzji f. procedury dotyczące zarządzania informacjami g. procedury dotyczące planowania poszczególnych czynności i kontroli ich realizacji. Procedury badania i analizy rynku zakupu/ dostawy: a. zestawienie informacji o rynku b. informacje o zagranicznych kontrahentach. Procedury dotyczące zagranicznych wyjazdów służbowych: a. przygotowanie wyjazdu b. procedury obowiązujące podczas wyjazdu c. stosowane techniki sprzedaży d. podsumowanie delegacji zagranicznej e. zasady przyjmowania zagranicznych kontrahentów. Zasady przygotowania oferty dla zagranicznego kontrahenta: a. elementy ofert handlowej b. kalkulacja ceny ofertowej c. najczęściej popełniane błędy. Elementy matematyki handlowej - zasady kalkulowania ceny ofertowej towaru: a. rabat, opust, bonifikata, bonus, skonto, b. marża, narzut c. różnica między ceną netto, ceną net/net i ceną net/net/net d. koszty stałe, koszty zmienne, inwestycje pozakontraktowe e. punkt rentowności. Zasady przygotowania kontraktu handlowego: a. podstawy prawne b. elementy kontraktu c. najczęściej popełniane błędy. Procedura zabezpieczania transakcji w handlu zagranicznym. Dokumenty w handlu z zagranicą: a. rola i zadania b. podstawy prawne, konwencje i umowy międzynarodowe ustanawiające dokumenty handlowe c. dokumenty elektroniczne. Dokumenty handlowe potwierdzające tożsamość towaru: a. rola i rodzaje faktury handlowej b. rola i rodzaje świadectw pochodzenia c. certyfikaty potwierdzające zgodność towaru z wymogami dotyczącymi jakości i bezpieczeństwa. Certyfikaty unijne potwierdzające regionalny i tradycyjny charakter towarów. Dokumenty potwierdzające zawarcie umowy z pośrednikami uczestniczącymi w realizacji transakcji handlowej: a. zawarcie umowy ze spedytorem b. zawarcie umowy z przewoźnikiem c. zawarcie umowy z ubezpieczycielem d. zawarcie umowy z agencją celną. Procedura rozliczenia i podsumowania transakcji handlu zagranicznego: a. ocena formalna b. ocena merytoryczna. Procedury wywozu towarów podwójnego zastosowania oraz ogólne zasady kontroli eksportu. 														
Wymagania wstępne i dodatkowe	<p>Wiedza z zakresu:</p> <ol style="list-style-type: none"> międzynarodowe stosunki gospodarcze międzynarodowe transakcje handlowe 														
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Sposób oceniania (składowe)</th> <th>Próg zaliczeniowy</th> <th>Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>aktywność i udział w dyskusjach</td> <td>51.0%</td> <td>20.0%</td> </tr> <tr> <td>projekt grupowy</td> <td>51.0%</td> <td>40.0%</td> </tr> <tr> <td>projekt indywidualny</td> <td>51.0%</td> <td>40.0%</td> </tr> </tbody> </table>	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	aktywność i udział w dyskusjach	51.0%	20.0%	projekt grupowy	51.0%	40.0%	projekt indywidualny	51.0%	40.0%		
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej													
aktywność i udział w dyskusjach	51.0%	20.0%													
projekt grupowy	51.0%	40.0%													
projekt indywidualny	51.0%	40.0%													
Zalecana lista lektur	<p>Podstawowa lista lektur</p> <p>Uzupełniająca lista lektur</p> <p>Adresy eZasobów</p>	<ol style="list-style-type: none"> Grottel M., (co-author), Introduction to International Trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdańsk University Press 2016. Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2020, rozdz. IV, V. Stępień B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015. INCOTERMS 2020, ICC Rules for the use of domestic and international trade terms, "ICC Publication" 2020. https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html. Cło, http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla. Materiały przekazywane i publikowane przez prowadzących zajęcia. <ol style="list-style-type: none"> Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009. Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG 2010. 	<p>Adresy na platformie eNauczanie:</p>												
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania															
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy														

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.