Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Procedury i dokumenty w handlu zagranicznym (Ćw. audytoryjne), PG_00172242		
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2026/2027
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		

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	4.0	34.0	50

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 róznych 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_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/ dyskusja [SU2] 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/ dyskusja [SU2] 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/ dyskusja [SK2] 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/ dyskusja [SK2] 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/ dyskusja [SU2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[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/ dyskusja [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/ dyskusja [SW2] 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/ dyskusja [SW2] prezentacja/projekt/referat/ raport

Treści przedmiotu	1. 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. 2. Procedury badania i analizy rynku zakupu/ dostawy: a. zestawienie informacji o rynku b. informacje o zagranicznych kontrahentach. 3. 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. 4. Zasady przygotowania oferty dla zagranicznego kontrahenta: a. elementy ofert handlowej b. kalkulacja ceny ofertowej c. najczęściej popełniane błędy. 5. 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. 6. Zasady przygotowania kontraktu handlowego: a. podstawy prawne b. elementy kontraktu c. najczęściej popełniane błędy. 7. Procedura zabezpieczania transakcji w handlu zagranicznym. 8. Dokumenty w handlu z zagranicą: a. rola i zadania b. podstawy prawne, konwencje i umowy międzynarodowe ustanawiające dokumenty handlowe c. dokumenty elektroniczne. 9. 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. 10. Certyfikaty unijne potwierdzające regionalny i tradycyjny charakter towarów. 11. 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. 12. Procedura rozliczenia i podsumowania transakcji handlu zagranicznego: a. ocena formalna b. ocena merytoryczna. 13. Procedury wywozu towarów podwójnego zastosowania oraz ogólne zasady kontroli eksportu. W ramach udziału studenta w ćwiczeniach 4 godziny przeznaczone są na indywidualne konsultacje mające na celu wsparcie procesu uczenia celem wyjaśniania trudniejszych zagadnień z zakresu opracowywania i realizacji procedur w biznesie międzynarodowym.
Wymagania wstępne i dodatkowe	Wiedza z zakresu: 1. międzynarodowe stosunki gospodarcze 2. międzynarodowe transakcje handlowe

Sposoby i kryteria oceniania osiąganych efektów uczenia się

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

Podstawowa lista lektur	1. Grottel M., (co-author), Introduction to International Trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdańsk University Press 2016. 2. Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2020, rozdz. IV, V. 3. Stępień B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015. 4. INCOTERMS 2020, ICC Rules for the use of domestic and international trade terms, "ICC Publication" 2020. 5. https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html. 6. Cło, http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla. 7. Materiały przekazywane i publikowane przez prowadzących zajęcia.
Uzupełniająca lista lektur	1. Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009. 2. Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG 2010.
Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.