Uniwersytet Gdański

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Procedury i dokumenty w handlu zagranicznym, PG_00205142		
Kierunek studiów	Międzynarodowe stosunki gospodarcze (O)		
Data rozpoczęcia studiów	październik 2026 r.	Rok akademicki realizacji przedmiotu	2027/2028
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie	Grupa zajęć	Grupa zajęć obowiązkowych z zakresu kierunku studiów Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki
Forma studiów	niestacjonarne	Sposób realizacji	na uczelni
Rok studiów	2	Język wykładowy	polski
Semestr studiów	4	Liczba punktów ECTS	3.0
Profil kształcenia	ogólnoakademicki	Forma zaliczenia	zaliczenie
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Ekonomiczny -> Katedra Biznesu Międzynarodowego -> Zakład Handlu Zagranicznego		
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	10.0	12.0	0.0	10.0	0.0	32
	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	32	0.0	43.0	75

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_K05] prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z wykonywaniem zawodu	Student prawidłowo identyfikuje i diagnozuje różne warianty procedur w biznesie międzynarodowym oraz prawidłowo kompletuje i wypełnia dokumenty transakcyjne. Student przygotowuje projekt grupowy na temat wybranej procedury i dokumentów w biznesie międzynarodowym. Student konsultuje założenia projektu oraz jego postępy z prowadzącym zajęcia podczas konsultacji oraz bloków projektowych. Bloki projektowe ujęte są w planie zajęć publikowanym na stronie internetowej UG.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK2] prezentacja/projekt/referat/ raport
	[MSGL3_K04] wykazuje gotowość do myślenia i działania 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.	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGL3_W13] posiada wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej	Student ma uporządkowaną wiedzę na temat funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem procedur związanych z przygotowaniem i realizacją działalności handlowej.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[MSGL3_U05] potrafi posługiwać się 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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SU4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny

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.**

Wątpliwości powstałe na etapie realizacji projektu tematycznego, rozwiązywania zadań problemowych lub problemy interpretacyjne związane z wybraną procedurą w biznesie międzynarodowym będą wyjaśniane i rozwiązywane podczas bloków projektowych.

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
prezentacja projektu grupowego	51.0%	50.0%
egzamin pisemny	51.0%	50.0%

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

Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania

Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu

Nie dotyczy

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.