

Nazwa przedmiotu		Procedury i dokumenty w handlu zagranicznym					Kod ECTS	14.3.E.SL.3606				
							Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		KBM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		A2PTHZ;				
Nazwisko prowadzącego		dr Monika Grottel, dr Justyna Biegańska										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	10	Ćwiczenia	12	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		2 NS1,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):						Semestr:		4,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):						Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:						0		Język wykładowy:		polski		
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Wykłady z prezentacjami multimedialnymi, Aktywność w grupach, współpraca, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Studia przypadków,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		- międzynarodowe stosunki gospodarcze - międzynarodowe transakcje handlowe										
Wymagania wstępne		Brak.										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę										
Kryteria oceny		W całym semestrze student może uzyskać na ćwiczeniach łącznie 60 pkt za zrealizowanie następujących zadań grupowych: projekt "dokumenty w handlu zagranicznym" - 30 pkt, case study "procedury w handlu zagranicznym" - 30 pkt. Szczegóły dotyczące realizacji poszczególnych zadań zostaną przedstawione na pierwszych zajęciach. Ocena końcowa z ćwiczeń wystawiana jest wg skali zgodnej z Regulaminem Studiów. Wykład kończy się testem: 30 pytań wielokrotnego wyboru (1 pkt za pytanie), ocenianym zgodnie z Regulaminem Studiów.										
Cele 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												
Wiedza		MSG1_W06	student zna i rozumie relacje między podmiotami gospodarczymi i instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze krajowej, międzynarodowej i międzykulturowej oraz związane z nimi procedury									
		MSG1_W13	student posiada uporządkowaną wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem procedur związanych z przygotowaniem i realizacją działalności handlowej									
		MSG1_W16	student zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady opracowywania i stosowania procedur handlu zagranicznego									
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza												
Efekty		egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_W06				X					X			X
MSG1_W13				X					X			X

MSG1_W16			X					X			X
Umiejętności	MSG1_U05	student potrafi posługiwać się podstawowymi przepisami i standardami warunkującymi opracowanie i stosowanie procedur handlu zagranicznego									
	MSG1_U06	student potrafi zidentyfikować wybrane rodzaje ryzyka związanego ze stosowaniem wybranych procedur oraz prawidłowo ocenić ich konsekwencje									
	MSG1_U07	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									

Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_U05								X			X
MSG1_U06								X			X
MSG1_U07								X			X

Kompetencje	MSG1_K04	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									
	MSG1_K05	student prawidłowo identyfikuje, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z zastosowaniem odpowiedniej procedury handlu zagranicznego									

Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG1_K04								X			X
MSG1_K05								X			X

Treści programowe

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
- 11. Certyfikaty unijne potwierdzające regionalny i tradycyjny charakter towarów.
- 12. 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
- 13. Procedura rozliczenia i podsumowania transakcji handlu zagranicznego:
 - a. ocena formalna
 - b. ocena merytoryczna
- 14. Procedury wywozu towarów podwójnego zastosowania oraz ogólne zasady kontroli eksportu.
- 15. Fiskalne aspekty realizacji zagranicznych transakcji handlowych:
 - a. dyrektywa w sprawie wspólnego podatku od wartości dodanej (dyrektywa VAT)
 - b. zasady opodatkowanie podatkiem akcyzowym
- 16. Aktualne ograniczenia w handlu zagranicznym istotne dla polskich przedsiębiorców.

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

Literatura obowiązkowa:

- 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.

Literatura uzupełniająca:

- 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.

Kontakt

monika.grottel@ug.edu.pl, justyna.bieganska@ug.edu.pl,