

Nazwa przedmiotu		Procedury i dokumenty w biznesie międzynarodowym					Kod ECTS	14.3.E.SL.3722				
							Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		KBM	Nazwa kierunku		MSG		Nazwa specjalności		BM;			
Nazwisko prowadzącego		dr Monika Grottel										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	15	Ćwiczenia	15	Konwersatoria	0	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		2 SS1,				
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, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Aktywność w grupach, współpraca, case study, Desing Thinking										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		Brak										
Wymagania wstępne		Brak										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Egzamin										
Kryteria oceny		<p>W całym semestrze student może uzyskać na ćwiczeniach łącznie 80 punktów, na które składają się 4 projekty grupowe, prezentowane na zajęciach. Tematy projektów oraz zasady przyznawania punktów za projekt omówione zostaną na pierwszych zajęciach.</p> <p>Ocena końcowa z ćwiczeń wystawiana jest wg skali zgodnej z Regulaminem Studiów.</p> <p>Wykład kończy się egzaminem pisemnym: 30 pytań wielokrotnego wyboru (1 pkt za pytanie), ocenianym zgodnie z Regulaminem Studiów.</p>										
Cele przedmiotu												
<p>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.</p>												
Efekty uczenia się												
Wiedza		MSG1_W06	Student zna i rozumie relacje między podmiotami gospodarczymi i instytucjami publicznymi funkcjonującymi w sferze międzynarodowej.									
		MSG1_W13	Student posiada uporządkowaną wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu międzynarodowym.									
		MSG1_W16	Student zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady organizowania czynności biznesowych na rynku międzynarodowym.									
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	X		X
MSG1_W13		X						X	X	X		X
MSG1_W16		X						X	X	X		X
Umiejętności		MSG1_U05	Student potrafi posługiwać się podstawowymi przepisami i standardami warunkującymi działalność gospodarczą w celu rozwiązania konkretnego zadania z zakresu działalności									

		przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym.
	MSG1_U06	Student potrafi zidentyfikować wybrane rodzaje ryzyka związanego z działalnością międzynarodową przedsiębiorstw 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.
Kompetencje	MSG1_K04	Student jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy.
	MSG1_K05	Student prawidłowo identyfikuje i diagnozuje różne warianty procedur w biznesie międzynarodowym, prawidłowo kompletuje i wypełnia dokumenty transakcyjne.

## 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		X
MSG1_K05								X			X

## Treści programowe

**1. Klasyfikacja procedur w biznesie międzynarodowym:**

a. mapa procedur

b. procedury związane z procesami wewnętrznymi: procedury dotyczące relacji z kontrahentami; procedury dotyczące czynności analitycznych; procedury dotyczące podejmowania decyzji; procedury dotyczące zarządzania informacjami; procedury dotyczące planowania poszczególnych czynności i kontroli ich realizacji

c. procedury zewnętrzne, regulowane przepisami prawa

**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. Procedury dotyczące przygotowania dokumentów dla zagranicznego kontrahenta**

a. zasady przygotowania oferty handlowej

b. zasady przygotowania kontraktu handlowego

c. procedury związane z zabezpieczeniem transakcji handlowej

d. procedury związane z rozliczeniem i podsumowaniem transakcji handlowej

**5. Procedury fiskalne w biznesie międzynarodowym:**

a. dyrektywa w sprawie wspólnego podatku od wartości dodanej (dyrektywa VAT)

b. zasady opodatkowanie podatkiem akcyzowym

**6. Procedury celne w transakcjach handlowych:**

- a. zasady obsługi celnej transakcji handlowych w biznesie międzynarodowym
- b. zgłoszenie celne
- c. kontrola celna
- d. procedury zmiany statusu celnego
- e. procedury specjalne
- f. dług celny

**7. Dokumenty transakcyjne:**

- a. rola i zadania dokumentów w biznesie międzynarodowym
- b. podstawy prawne, konwencje i umowy międzynarodowe ustanawiające dokumenty handlowe
- c. dokumenty elektroniczne

**8. Procedury wywozu towarów podwójnego zastosowania oraz ogólne zasady kontroli eksportu.**

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

**Literatura obowiązkowa:**

1. Grottel M., (co-author), *Introduction to International Trade*, Gdańsk University Press 2016, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński.
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*, Gdańsk 2009.
3. *Poradnik dla eksportera z IP dla MSP*, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG 2010.

Kontakt

[monika.grottel@ug.edu.pl](mailto:monika.grottel@ug.edu.pl),