

Nazwa przedmiotu		Procedury i dokumenty w handlu zagranicznym					Kod ECTS	14.3.E.SL.3281				
							Pkt.ECTS	4				
Jednostka prowadząca przedmiot		KBM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		HZ;				
Nazwisko prowadzącego		dr Monika Grottel, dr Anna Sperska										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	30	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):				63		Semestr:		4,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):				37		Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:				100		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, Studia przypadków,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		brak wymogów formalnych										
Wymagania wstępne		wiedza, umiejętności i kompetencje zdobyte na zajęciach z przedmiotu: Międzynarodowe transakcje handlowe mile widziane										
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:</p> <ol style="list-style-type: none"> dwa kolokwia po 30 punktów = 60 punktów case study - jako projekt grupowy (na każde wybrana grupa ma przygotować praktyczny przykład z danego tematu, bardzo krótki) - 20 punktów <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												
1. w zakresie wiedzy: MSG1_W03, MSG1_W04, MSG1_W05, MSG1_W09, MSG1_W16												
2. w zakresie umiejętności: MSG1_U02, MSG1_U05, MSG1_U07, MSG1_U11, MSG1_U12												
3. w zakresie kompetencji: MSG1_K06												
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 zawierania oraz realizacji transakcji handlowych 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.

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		X
MSG1_U06								X	X		X
MSG1_U07								X	X		X

Kompetencje	MSG1_K04	Student jest gotów myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy.
	MSG1_K05	Student prawidłowo identyfikuje i diagnozuje różne warianty procedur w handlu zagranicznym, 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_K06								X	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:**
- a. Chroniona Nazwa Pochodzenia**
 - b. Chronione Oznaczenie Geograficzne**
 - c. Gwarantowana Tradycyjna Specjalność**
- 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:

a. wyroby z żelaza i stali

b. tekstylia

c. drewno

d. surowiec diamentowy

e. obowiązujące kontyngenty ilościowe

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, anna.sperska@ug.edu.pl,