

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												
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 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,