

**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 różnych 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, diagnozuje i rozstrzyga dylematy oraz różne warianty rozwiązań związane z zastosowaniem odpowiedniej procedury handlu zagranicznego	[SK4] test/egzamin - ustny lub pisemny
	[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; dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, umie identyfikować zagrożenia oraz ocenić ryzyko ich wystąpienia, stosuje odpowiednie procedury handlu zagranicznego	[SK4] 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_W13] posiada wiedzę dotyczącą funkcjonowania podmiotów gospodarczych w otoczeniu krajowym i międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem Unii Europejskiej	student posiada uporządkowaną wiedzę dotyczącą 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_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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Klasyfikacja procedur w transakcji handlu zagranicznego:</b> 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.</li> <li>2. <b>Procedury badania i analizy rynku zakupu/ dostawy:</b> a. zestawienie informacji o rynku b. informacje o zagranicznych kontrahentach.</li> <li>3. <b>Procedury dotyczące zagranicznych wyjazdów służbowych:</b> a. przygotowanie wyjazdu b. procedury obowiązujące podczas wyjazdu c. stosowane techniki sprzedaży d. podsumowanie delegacji zagranicznej e. zasady przyjmowania zagranicznych kontrahentów.</li> <li>4. <b>Zasady przygotowania oferty dla zagranicznego kontrahenta:</b> a. elementy ofert handlowej b. kalkulacja ceny ofertowej c. najczęściej popełniane błędy.</li> <li>5. <b>Elementy matematyki handlowej</b> - 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.</li> <li>6. <b>Zasady przygotowania kontraktu handlowego:</b> a. podstawy prawne b. elementy kontraktu c. najczęściej popełniane błędy.</li> <li>7. <b>Procedura zabezpieczania transakcji w handlu zagranicznym.</b></li> <li>8. <b>Dokumenty w handlu z zagranicą:</b> a. rola i zadania b. podstawy prawne, konwencje i umowy międzynarodowe ustanawiające dokumenty handlowe c. dokumenty elektroniczne.</li> <li>9. <b>Dokumenty handlowe potwierdzające tożsamość towaru:</b> a. rola i rodzaje faktury handlowej b. rola i rodzaje świadectw pochodzenia c. certyfikaty potwierdzające zgodność towaru z wymogami dotyczącymi jakości i bezpieczeństwa.</li> <li>10. <b>Certyfikaty unijne potwierdzające regionalny i tradycyjny charakter towarów.</b></li> <li>11. <b>Dokumenty potwierdzające zawarcie umowy z pośrednikami uczestniczącymi w realizacji transakcji handlowej:</b> a. zawarcie umowy ze spedytorem b. zawarcie umowy z przewoźnikiem c. zawarcie umowy z ubezpieczycielem d. zawarcie umowy z agencją celną.</li> <li>12. <b>Procedura rozliczenia i podsumowania transakcji handlu zagranicznego:</b> a. ocena formalna b. ocena merytoryczna.</li> <li>13. <b>Procedury wywozu towarów podwójnego zastosowania oraz ogólne zasady kontroli eksportu.</b></li> </ol> <p>W ramach udziału studenta w ćwiczeniach 3 godziny przeznaczone są na indywidualne konsultacje mające na celu wsparcie procesu uczenia celem wyjaśniania trudniejszych zagadnień z zakresu opracowywania i realizacji procedur w biznesie międzynarodowym.</p>											
Wymagania wstępne i dodatkowe	<p>Wiedza z zakresu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. międzynarodowe stosunki gospodarcze</li> <li>2. międzynarodowe transakcje handlowe</li> </ol>											
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 33%;">Sposób oceniania (składowe)</th> <th style="width: 33%;">Próg zaliczeniowy</th> <th style="width: 33%;">Składowa oceny końcowej</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>egzamin pisemny</td> <td>51.0%</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table>			Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej	egzamin pisemny	51.0%	100.0%			
Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej										
egzamin pisemny	51.0%	100.0%										
Zalecana lista lektur	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">Podstawowa lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="799 1075 1489 1541"> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grottel M., (co-author), Introduction to International Trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdańsk University Press 2016.</li> <li>2. Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2020, rozdz. IV, V.</li> <li>3. Stępień B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015.</li> <li>4. INCOTERMS 2020, ICC Rules for the use of domestic and international trade terms, "ICC Publication" 2020.</li> <li>5. <a href="https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html">https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html</a>.</li> <li>6. Cło, <a href="http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla">http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla</a>.</li> <li>7. Materiały przekazywane i publikowane przez prowadzących zajęcia.</li> </ol> </td> </tr> <tr> <td>Uzupełniająca lista lektur</td> <td colspan="2" data-bbox="799 1541 1489 1671"> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.</li> <li>2. Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG 2010.</li> </ol> </td> </tr> <tr> <td>Adresy eZasobów</td> <td colspan="2" data-bbox="799 1671 1489 1700"></td> </tr> </table>			Podstawowa lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grottel M., (co-author), Introduction to International Trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdańsk University Press 2016.</li> <li>2. Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2020, rozdz. IV, V.</li> <li>3. Stępień B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015.</li> <li>4. INCOTERMS 2020, ICC Rules for the use of domestic and international trade terms, "ICC Publication" 2020.</li> <li>5. <a href="https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html">https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html</a>.</li> <li>6. Cło, <a href="http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla">http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla</a>.</li> <li>7. Materiały przekazywane i publikowane przez prowadzących zajęcia.</li> </ol>		Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.</li> <li>2. Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG 2010.</li> </ol>		Adresy eZasobów		
Podstawowa lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Grottel M., (co-author), Introduction to International Trade, ed. A. Fornalska-Skurczyńska, M. Skurczyński, Gdańsk University Press 2016.</li> <li>2. Podręcznik spedytora - transport, spedycja i logistyka, red. D. Marciniak-Neider i J. Neider, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Gdynia 2020, rozdz. IV, V.</li> <li>3. Stępień B., Handel zagraniczny - poradnik dla praktyków, PWE, Warszawa 2015.</li> <li>4. INCOTERMS 2020, ICC Rules for the use of domestic and international trade terms, "ICC Publication" 2020.</li> <li>5. <a href="https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html">https://www.trade.gov.pl/pl/niezbednik-eksportera/23633,Poradnik-eksportera.html</a>.</li> <li>6. Cło, <a href="http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla">http://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/pobor-podatkow-i-cla</a>.</li> <li>7. Materiały przekazywane i publikowane przez prowadzących zajęcia.</li> </ol>											
Uzupełniająca lista lektur	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bednarz J., Gostomski E., Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.</li> <li>2. Poradnik dla eksportera z IP dla MSP, red. M. Bąk, P. Kulawczuk, KIG 2010.</li> </ol>											
Adresy eZasobów												
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania												
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy											

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.