

SPIS TREŚCI

Literatura

Wstęp_____

CZEŚĆ I - GENERALNE ZASADY OBOWIĄZUJĄCE W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM

Autor: Tadeusz Teofil Kaczmarek

Rozdział 1. Fazy przygotowania działalności eksportowej

Przygotowanie działalności eksportowej

1. Trudności i przeszkody w skutecznym eksporcie
2. Zadania ilościowe i jakościowe w eksporcie
3. Formy realizacji eksportu
4. Warunki skutecznego eksportu
5. Zbieranie informacji o rynkach zagranicznych

Wybór rynku, partnera oraz strategii eksportowej

1. Wybór rynku zagranicznego
2. Obszar ryzyka
3. Wybór partnera zagranicznego
4. Sformułowanie strategii eksportowej
- 4.1. Strategia wejścia na rynek
- 4.2. Strategia pracy na rynku

Budowanie rynku eksportowego

1. Współpraca z zagraniczną siecią sprzedaży
- 1.1. Forma i treść kontraktu przedstawicielskiego
2. Podstawowe warunki pomyślnej współpracy z agentem handlowym ...
3. Udział w targach i wystawach specjalistycznych

Załącznik 1 do rozdziału 1 - Przykład umowy agencyjnej w języku
angielskim

Załączniki 2 do rozdziału 1 - Przykład umowy agencyjnej w języku
niemieckim

Rozdział 2. Przygotowanie oferty eksportowej	47
1. Zasady przygotowania oferty eksportowej	47
2. Oddziaływanie na partnera po złożeniu oferty	53
3. Akceptacja oferty	56
4. Ustalanie ceny w eksporcie	59
4.1. Uwzględnienie sytuacji na rynkach międzynarodowych	59
4.2. Cena eksportowa i klauzula zmienności ceny	60
4.3. Praktyczne uwagi dotyczące kalkulowania ceny eksportowej	61
5. Dumping i subwencje	64
5.1. Środki zapobiegawcze przed nieprzyjawnymi praktykami handlowymi	64
5.2. Procedury antydumpingowe	64
5.3. Subwencje	68
6. Podstawowe standardy, normy oraz certyfikacja	69
6.1. ISO 9000:2000	69
6.2. System certyfikacji dobrowolnej	69
6.3. Certyfikacja obowiązkowa	70
6.4. Standardy branżowe	70
6.5. Znak jakości „CE”	71
7. Brak jednolitych norm i standardów w globalnej gospodarce	71
Rozdział 3. Kontrakt eksportowy	74
1. Pojęcie i rodzaje kontraktów eksportowych	74
2. Prawa i obowiązki stron w kontrakcie	77
2.1. Miejsce wykonania dostawy	78
2.2. Termin dostawy	79
2.3. Zgodność towaru z ustaleniami kontraktu	80
2.4. Prawo kupującego do żądania wykonania zobowiązań w naturze	82
2.5. Prawo kupującego do odstąpienia od umowy	83
2.6. Wstrzymanie wykonania umowy	86
2.7. Odszkodowanie	87
Rozdział 4. Dokumenty handlowe związane z realizacją transakcji	90
1. Faktura handlowa	91
2. Faktura konsularna	92
3. Faktura <i>pro forma</i>	93
4. Dokumenty przewozowe	93
4.1. Dokumenty przewozowe stosowne w transporcie lądowym i lotniczym	93
4.2. Dokumenty przewozowe stosowane w transporcie morskim	94

5. Dokumenty składowe.	99
6. Dokumenty ubezpieczeniowe.	100
7. Inne dokumenty.	101
8. Błędy najczęściej występujące w niektórych dokumentach handlowych.	102

Rozdział 5. Sposoby płatności w transakcjach eksportowych. 104

Uwarunkowane sposoby zapłaty w handlu międzynarodowym.	105
1. Inkaso dokumentowe.	105
2. Praktyczne wskazówki związane z realizacją inkasa dokumentowego.	111
3. Akredytywa dokumentowa.	112
3.1. Rodzaje akredytyw.	115
3.2. Objaśnienie najważniejszych elementów akredytywy.	119
3.3. Praktyczne aspekty otwierania i realizacji akredytywy.	121
Wybór sposobu zapłaty i warunków płatności.	124
Gwarancje bankowe.	125
1. Rodzaje gwarancji.	126
2. Praktyczne wskazówki dotyczące wystawiania gwarancji i posługiwania się nimi.	129
Kredyty w handlu zagranicznym.	130
1. Kredyt wekslowy.	130
2. Kredyt w otwartym rachunku.	131
3. Kredyt kupiecki średnio- i długoterminowy.	131
4. Kredyt w rachunku bieżącym.	132

Rozdział 6. Formuły handlowe najczęściej stosowane w handlu międzynarodowym INCOTERMS oraz COMBITERMS. 134

Jak korzystać z uregulowań INCOTERMS?.	134
1. Formuły handlowe zawarte w INCOTERMS 2000.	136
COMBITERMS 2000 - warunki dostaw towarów w kontenerach.	142

Rozdział 7. Transport i spedycja w handlu międzynarodowym. 146

Transport w handlu międzynarodowym.	146
Wprowadzenie.	146
1. Transport samochodowy (drogowy).	148
2. Transport kolejowy.	149

3. Transport wodny śródlądowy.	150
4. Transport morski.	151
5. Transport lotniczy.	153
6. Transport intermodalny (transport kombinowany).	154

Spedycja w handlu międzynarodowym.	157
--	-----

1. Istota spedycji.	157
2. Umowa spedycji i dokumenty spedycyjne w eksporcie.	160
3. Przebieg procesu spedycyjnego.	161
3.1. Spedycja w transporcie samochodowym.	162
3.2. Spedycja w transporcie kolejowym.	162
3.3. Spedycja w transporcie morskim.	162
3.4. Spedycja w transporcie lotniczym.	163

Opakowanie i znakowanie towarów eksportowych.	164
---	-----

1. Opakowanie indywidualne produktu eksportowego.	164
2. Opakowanie transportowe w transakcjach eksportowych.	166
3. Oznakowanie przesyłek drobnicowych w transporcie międzynarodowym.	168

Rozdział 8. Ryzyko handlowe i finansowe w transakcjach eksportowych . . . 171

Wprowadzenie.	171
1. Ryzyko transakcyjne.	174
2. Ryzyko związane z jakością towaru.	175
3. Ryzyko związane z wyborem zagranicznego ogniwa sprzedaży.	175
4. Ryzyko związane z ceną.	177
5. Ryzyko w transakcjach kooperacyjnych, licencyjnych i kompensacyjnych.	178
6. Inne rodzaje ryzyka.	179
7. Możliwości minimalizacji skutków ryzyka.	181
8. Ubezpieczenie.	183
9. Warunki płatności a ryzyko.	184
10. Oficjalne wspieranie eksportu.	186
10.1. Oficjalne wspieranie eksportu w krajach OECD.	186
10.2. System oficjalnego wspierania eksportu w Polsce.	189

Rozdział 9. Wykonanie i rozliczenie kontraktu eksportowego. 197

1. Czynności związane z zakończeniem kontraktu.	197
2. Konsekwencje niewykonania kontraktu.	199
3. Reklamacje, ich rodzaje i sposoby zaspokojenia.	201
4. Rozstrzyganie spraw spornych w postępowaniu arbitrażowym.	204

CZĘŚĆ II - SPECYFICZNE REGULACJE OBOWIĄZUJĄCE W UNII EUROPEJSKIEJ

Autor: Marian Zarzycki

Rozdział 10. Konsekwencje wstąpienia Polski do Unii Europejskiej dla polityki handlowej, celnej oraz procedur związanych ze statystyką obrotów towarowych w Unii Europejskiej	211
1. Konsekwencje objęcia Polski wspólną polityką handlową UE	211
2. Zmiany warunków prowadzenia handlu, wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy celnej UE i ich skutki	212
3. Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnotowych rozwiązań pozataryfowych	213
3.1. Przepisy antydumpingowe i zakres ich stosowania	214
3.2. Ograniczenia ilościowe	215
4. Zasady statystycznej ewidencji obrotów towarowych w Unii Europejskiej	216
5. Instrukcja wypełniania formularza-deklaracji INTRASTAT oraz dokonywania zgłoszeń INTRASTAT	220
 Rozdział 11. Warunki wprowadzenia i utrzymania towarów na rynkach Unii Europejskiej	240
1. Towary nierolne	240
2. System HACCP - metoda zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego	242
2.1. Dwanaście etapów HACCP	243
3. Schemat wdrażania systemu HACCP	244
 Rozdział 12. Strategie marketingowe na rynkach Unii Europejskiej	253
1. Badanie i analiza rynków jako podstawa decyzji marketingowych	253
1.1. Otoczenie ekonomiczne	254
1.2. Przedsięwzięcia integracyjne	254
1.3. Tendencje demograficzne	254
1.4. Struktura dochodowa i społeczno-zawodowa nabywców	255
1.5. Regulacje prawne	255
1.6. Uwarunkowania ekologiczne	256
1.7. Czynniki społeczno-kulturowe	257
2. Instrumenty działań marketingowych w przedsiębiorstwie	257
2.1. Produkt	258

2.2. Cena produktu	258
2.3. Dystrybucja	259
2.4. Promocja	260
3. Strategie marketingowe firm na rynkach Unii Europejskiej.	261
3.1. Paneuropejska strategia luk rynkowych.	261
3.2. Paneuropejska strategia dużych udziałów rynkowych.	262
3.3. Strategia konkurowania na rynkach Unii Europejskiej.	263

Rozdział 13. Znaczenie rynków krajów Unii Europejskiej dla polskiego eksportu i importu 264

1. Niemcy	264
2. Francja	266
3. Włochy	268
4. Wielka Brytania	270
5. Niderlandy	272
6. Czechy	273
7. Szwecja	275
8. Belgia	276
9. Litwa	278
10. Węgry	279
11. Dania	281
12. Hiszpania	282
13. Austria	284
14. Słowacja	285
15. Portugalia	287
16. Łotwa	288
17. Finlandia	289
18. Słowenia	291
19. Estonia	293
20. Grecja	294
21. Irlandia	295
22. Cypr	297
23. Luksemburg	297
24. Malta	299

Indeks rzeczowy 301