

Spis treści

Wstęp	13
Rozdział 1. Czynniki kształtujące treść i przebieg transakcji w handlu zagranicznym	15
1.1. Transakcja w handlu zagranicznym — jej treść i przebieg (ujęcie modelowe) . .	15
1.2. Dostawy samolotów F-16 do Belgii, Danii, Holandii i Norwegii — studium przypadku	18
1.2.1. Charakterystyka międzynarodowego rynku uzbrojenia i sprzętu wojskowego	19
1.2.2. F-16 — sztandarowy produkt koncernu Lockheed Martin	22
1.2.3. Dostawy samolotów F-16 do krajów europejskich (Belgii, Danii, Holandii i Norwegii)	23
1.3. Międzynarodowy projekt budowy stadionu narodowego w Czadzie — studium przypadku	29
1.3.1. Czad — krótka charakterystyka uwarunkowań rynku	30
1.3.2. Ndżamena	32
1.3.3. Ogłoszenie przetargu przez rząd czadyjski na budowę stadionu narodowego	33
1.4. Procedura importu koni z USA do Polski — studium przypadku	37
1.4.1. Decyzja o imporcie koni z USA	37
1.4.2. Postępowanie na rynku USA	39

1.4.3. Transport lotniczy	41
1.4.4. Transport i procedury na terenie UE	41
Rozdział 2. Kontrakt — kształtowanie jego treści	45
2.1. Przesłanki ważności i formy zawarcia kontraktu — uwagi porządkujące . . .	45
2.2. Treść kontraktu — ujęcie ramowe	46
2.2.1. Klauzule formalnoporządkowe	47
2.2.2. Klauzule podstawowe (zasadnicze)	47
2.2.3. Klauzule uzupełniające	49
2.3. Negocjowanie warunków kontraktu pomiędzy Mostostal Zabrze Holding S.A. i Austrian Energy & Environment — studium przypadku	52
2.3.1. Profil kontrahentów	52
2.3.2. Przedmiot negocjacji	53
2.4. Dylematy konstrukcji kontraktu typowego dla importu biomasy — studium przypadku	60
2.4.1. Charakterystyka działalności międzynarodowej firmy Valhala	61
2.4.2. Czym jest biomasa?	63
2.4.3. Transport biomasy	65
2.5. Przygotowanie kontraktu na import migdałów z USA — studium przypadku .	68
2.5.1. Historia firmy PHU „Mniam” i profil jej produkcji	68
2.5.2. Rynek kontrahenta	70
2.5.3. Przedmiot kontraktu	70
2.5.4. Umowa dotycząca transakcji importu migdałów z USA	73
2.5.5. Pozostałe szczegóły dotyczące treści kontraktu	76
2.6. Zawarcie kontraktu na dostawy części silników okrętowych do Chin przez PolStat Marine — studium przypadku	78
2.6.1. Charakterystyka rynku stoczniowego na świecie i w Polsce	78
2.6.2. Charakterystyka firm PolStat Marine i Quinx SaynJey Ltd.	79
2.6.3. Przedmiot transakcji	80
Rozdział 3. Naruszenie kontraktu i jego konsekwencje	83
3.1. Naruszenie kontraktu w świetle zapisów konwencji wiedeńskiej o międzynaro- dowej sprzedaży towarów	83
3.2. Naruszenie kontraktu na przykładzie umowy na montaż kotła w Umeå w Szwec- ji — studium przypadku	87
3.3. Realizacja kontraktu eksportowego na rynku oświetlenia — studium przy- padku	92
3.3.1. Rynek oświetlenia w Polsce i na świecie	92
3.3.2. Opis działalności firmy Modern Light	94
3.3.3. Udział w targach oraz kontrakty z Oulu Valo i DLicht	95

3.4. Naruszenie kontraktu na dostawę manganu — studium przypadku koreańskiej firmy Quoncha	100
3.4.1. Charakterystyka kontrahentów	100
3.4.2. Cechy charakterystyczne manganu	101
3.4.3. Opis transakcji	101
3.4.4. Roszczenia	103
3.5. Naruszenie kontraktu w ramach transakcji trójstronnej kupna-sprzedaży kontenerów — studium przypadku	105
3.5.1. Jak kontenery zrewolucjonizowały transport międzynarodowy?	105
3.5.2. Sytuacja na światowym rynku kontenerów — rosnąca potęga Chin . .	107
3.5.3. Zawarcie kontraktu na sprzedaż kontenerów	108
3.5.4. Realizacja kontraktu	111
3.6. Realizacja kontraktu na eksport do Rosji — studium przypadku firmy Wulkan	114
Rozdział 4. Transport międzynarodowy i ubezpieczenie towarów	123
4.1. Gałęzie, regulacje, dokumenty transportu międzynarodowego — ujęcie ramowe	123
4.2. Obowiązki transportowe stron kontraktu w świetle Incoterms — krótka charakterystyka	128
4.3. Rola i odpowiedzialność spedytora i przewoźnika — ujęcie ramowe	131
4.4. Import tekstyliów z Chin przez Verax — studium przypadku	133
4.4.1. Charakterystyka obrotu handlowego tekstyliami pochodzącymi z Chin	133
4.4.2. Charakterystyka firmy Verax	133
4.4.3. Nawiązanie i ustalenie warunków współpracy z Xio-Picar i Beotextil . .	133
4.5. Transport zrębki z Łotwy przez firmę Sleger — studium przypadku	137
4.5.1. Opis działalności firmy Sleger i sytuacji na rynku surowca drzewnego .	138
4.5.2. Przygotowanie i zawarcie transakcji z łotewskim dostawcą	138
4.5.3. Transport zrębki	141
4.6. Import kolektorów słonecznych z Chin przez Sol Term — studium przypadku .	145
4.6.1. Energia ze źródeł odnawialnych	145
4.6.2. Kolektory słoneczne — charakterystyka branży	146
4.6.3. Historia firmy Sol Term	147
4.6.4. Nawiązanie współpracy z EnChin	147
4.6.5. Dostawa kolektorów słonecznych	148
4.7. Eksport mebli do Wielkiej Brytanii (problemy z logistyczną obsługą klienta) — studium przypadku	152
4.7.1. Charakterystyka firmy Dębowy Las	152
4.7.2. Dotychczasowa współpraca z firmą Oak Home	152
4.7.3. Problem z transportem i jego rozwiązanie	153
4.7.4. Problem z obsługą części zamiennych	156

4.8. Eksport elementów cukrowni w okolicy Lagos w Nigerii — studium przypadku	159
4.8.1. Charakterystyka firmy Industrial Machinery Holding	159
4.8.2. Nawiązanie kontaktu handlowego	160
4.8.3. Oferta dla francuskiego spedytora	160
4.8.4. Realizacja transportu	163
Rozdział 5. Metody płatności w handlu zagranicznym	167
5.1. Rodzaje dostępnych form płatności oraz ich wady i zalety — ujęcie ramowe	167
5.2. Mechanizm rozliczania transakcji eksportowej przy wykorzystaniu inkasa dokumentowego — studium przypadku	173
5.2.1. Sytuacja na światowym rynku cukru	173
5.2.2. O firmie Staple Food Exports-Imports Ltd.	174
5.2.3. Procedura rozliczenia transakcji eksportowej na podstawie inkasa dokumentowego	175
5.3. Wykorzystanie akredytywy dokumentowej w handlu z Bangladeszem — studium przypadku	178
5.3.1. Opis działalności firmy Sayer Paper SA	179
5.3.2. Akredytywa w eksporcie do Bangladeszu	180
5.4. Procedura rozliczenia transakcji importowej w formie akredytywy dokumentowej — studium przypadku	183
5.4.1. Skąd się bierze kawa?	183
5.4.2. Charakterystyka rynku kawy na świecie	184
5.4.3. O firmie Coffee of the World Sp. z o.o.	185
5.4.4. Przygotowanie do transakcji	186
5.4.5. Przebieg procedury rozliczenia	189
5.5. Akredytywa dokumentowa i jej dyskonto w banku — studium przypadku	193
5.5.1. Profil działalności firmy Adamex	194
5.5.2. Akredytywa eksportowa, której beneficjentem jest Adamex i jej dyskonto	194
5.5.3. Akredytywa importowa, której beneficjentem jest kontrahent firmy Adamex	197
5.6. Utrzymanie płynności i finansowanie transakcji długoterminowych w handlu zagranicznym — przypadek norweskiej firmy Alvidal	201
5.6.1. Podstawowe informacje o firmie Alvidal	201
5.6.2. Charakterystyka łupków kwarcytowych	201
5.6.3. Działalność eksportowa firmy	202
5.6.4. Problemy finansowe przedsiębiorstwa	202

Rozdział 6. Problematyka celna w transakcjach handlu zagranicznego — wybrane aspekty	207
6.1. System celny, odprawa celna — zarys informacji	207
6.2. Import suszu tytoniowego z Rosji na teren Unii Europejskiej w procedurze tran- zytu — studium przypadku	210
6.3. Staple Foods Exports-Imports Ltd. (kalkulacja ceny dóbr importowanych) — studium przypadku	216
6.3.1. Rynek soli — gospodarcze i polityczne znaczenie w Indiach	216
6.3.2. Przypomnienie informacji o firmie Staple Food Exports-Imports Ltd.	218
6.3.3. Rozliczenie transakcji importu soli	219
Rozdział 7. Transakcje handlu zagranicznego w świetle przepisów podat- kowych	221
7.1. WDT i WNT w świetle przepisów ustawy o podatku od towarów i usług — zarys problematyki	222
7.2. VAT w imporcie i eksporcie towarów — uwagi porządkujące	226
7.3. Akcyza w obrocie międzynarodowym — zarys problematyki	230
7.4. Kalkulacja transakcji zakupu maszyny z zagranicy w świetle przepisów o VAT — studium przypadku	234
7.4.1. Zakup maszyny od producenta z Chin	234
7.4.2. Zakup maszyny od niemieckiego producenta	236
7.4.3. Zakup maszyny od hiszpańskiego producenta	237
7.5. Przemieszczenie i wynajem towarów własnych w ramach działalności między- narodowej w świetle przepisów o VAT — studium przypadku	239
7.5.1. Sprzedaż maszyny polskiemu odbiorcy i transport Niemcy–Polska (1)	240
7.5.2. Wynajem maszyny polskiemu najemcy i przemieszczenie Niemcy–Pol- ska (2)	240
7.5.3. Sprzedaż maszyny już znajdującej się w Polsce (3)	240
7.6. Międzynarodowy obrót paliwami — studium przypadku	242
7.6.1. Powiązania biznesowe i ekspansja międzynarodowa Kosak-Oil	242
7.6.2. Schematy obrotu paliwami	244
7.7. Dylemat wyboru metody kalkulacji cen transferowych między podmiotami po- wiązanymi — przypadek firmy Forest	247
7.7.1. Charakterystyka działalności firmy Forest	247
Rozdział 8. Dokumenty w handlu zagranicznym — ich rodzaje, rola i zna- czenie	255
8.1. Rodzaje dokumentów w handlu zagranicznym — krótka charakterystyka	255
8.1.1. Dokumenty handlowe	256
8.1.2. Dokumenty przewozowe	257

8.1.3. Dokumenty ubezpieczeniowe	258
8.1.4. Dokumenty związane z płatnością	258
8.1.5. Dokumenty związane z odprawą celną towarów	259
8.1.6. Pozostałe dokumenty	261
8.2. Eksport obuwia firmy Albut do Nigerii — studium przypadku	262
8.2.1. Charakterystyka firmy Albut	262
8.2.2. Nawiązanie współpracy z Kidshoes	262
8.2.3. Realizacja kontraktu	263
8.3. Międzynarodowy transport koni przez EQUUS CABALLUS — studium przy- padku	267
8.3.1. O koniach i firmie EQUUS CABALLUS	267
8.3.2. Sprzedaż koni	268
8.3.3. Transport koni	269
8.4. Eksport pierścieni tłokowych do Egiptu (z doświadczeń W.C.S. MAR-MOT Sp. z o.o.) — studium przypadku	273
8.4.1. Historia i profil działalności firmy W.C.S. MAR-MOT Sp. z o.o.	273
8.4.2. Przebieg transakcji eksportowej z partnerem egipskim — schemat dzia- łania	274
8.5. Problematyka obrotu towarami objętymi szczególnym nadzorem państw — przypadek PeepingTom	279
8.5.1. Charakterystyka firmy PeepingTom	280
8.5.2. Procedury	280
Bibliografia	287

Załączniki na CD-ROM-ie

- 1.4.1. Import koni — świadectwo zdrowia
- 1.4.2. Decyzja Komisji nr 2010/266/UE z dnia 30 kwietnia 2010 r. zmieniająca decy-
zję 92/260/EWG, 93/195/EWG, 93/197/EWG i 2004/211/WE w odniesieniu do
przywozu zarejestrowanych koni z niektórych części Chin i zmiany niektórych
nazw państw trzecich (Dz.Urz. UE L 117/85 z dnia 11 maja 2010 r.)
- 2.5.1. *Uniform Almond Export — Manual and Contract*, Clyde & Co, 2011
- 2.5.2. Świadectwo Zdrowia
- 2.5.3. Wspólnotowy Dokument Wejścia
- 4.5.1. Umowa czarterowa
- 4.5.2. Warunki ubezpieczenia
- 4.5.3. Dane dotyczące barek
- 4.5.4. Konosament
- 4.5.5. *Draft Survey Report*
- 4.5.6. Raport oględzin barki

- 4.6.1. Instytutowe Klauzule Ładunkowe
- 4.8.1. Specyfikacja przysłana przez francuskiego spedytora (tłumaczenie na język polski)
- 4.8.2. Specyfikacja przesłana przez polskiego spedytora dotycząca wykorzystania kontenerów
- 5.5.1. Formularz weksla trasowanego i własnego
- 7.4.1. Deklaracja VAT-7
- 7.4.2. Informacja podsumowująca VAT UE
- 8.2.1. *Form M*
- 8.2.2. *Nigeria Import Prohibition List*
- 8.2.3. Konosament
- 8.3.1. EQUUS CABALLUS — aneks
- 8.3.2. Decyzja Komisji nr 93/197/EWG z dnia 5 lutego 1993 r. w sprawie warunków zdrowotnych zwierząt i świadectw weterynaryjnych przy przywozie zarejestrowanych zwierząt z rodziny koniowatych oraz hodowlanych i rzeźnych zwierząt z rodziny koniowatych (Dz.Urz. EWG L 86 z dnia 6 kwietnia 1996 r., z późn. zm.)
- 8.5.1. *Foreign Military Sales Program — General Information*
- 8.5.2. Kryteria WSK
- 8.5.3. *Government Quality Assurance* — informacje ogólne
- 8.5.4. Defense Contract Management Agency — *Shipping Instructions*
- 8.5.5. *Shipping Instructions* przysłane przez kontrahenta
- 8.5.6. CFR, Title 19, Section 141.86
- 8.5.7. Wzór wniosku o wydanie zezwolenia indywidualnego lub globalnego na wywóz, transfer wewnątrzunijny, usługę pośrednictwa, pomoc techniczną, tranzyt i przywóz, a także dotyczącego wydania certyfikatu importowego i poświadczenia oświadczenia końcowego użytkownika
- 8.5.8. Formularz *Nontransfer and Use Certificate*