

I. Oddziaływanie na rynek	3
1. Propaganda gospodarcza	4
2. Reklama	6
3. Akwizycja	13
4. Targi i wystawy	15
Rodzaje imprez targowo-wystawienniczych	16
Organizacja targów	17
Udział w targach	18
5. Public relations	20
6. Popieranie sprzedaży	22
Ćwiczenia	23
II. Dokumenty w handlu zagranicznym	25
1. Znaczenie dokumentów i ich rodzaje	25
2. Faktura handlowa	27
3. Dokumenty przewozowe	31
Transport morski	31
Transport kolejowy	34
Transport drogowy	35
Transport śródlądowy (wodny)	35
Transport lotniczy	36
Przesyłki pocztowe	36
4. Dokumenty ubezpieczeniowe	37
5. Inne dokumenty	38
6. Analiza dokumentów	42
Ćwiczenia	44
III. Zwyczaje i terminologia w handlu zagranicznym	46
1. Zwyczaj, uzans handlowy i prawo zwyczajowe	46
Podział zwyczajów i uzansów handlowych	47
2. Kodyfikacja formuł handlowych	49
Reguły Warszawsko-Oksfordzkie	49
Incoterms 1936 — 1953 — 1967	50
Znowelizowane Definicje Amerykańskie	62
3. Inne terminy handlowe	63
Zwyczaje i uzanse dotyczące ilości towarów	63
Zwyczaje i uzanse dotyczące jakości towarów	67
Zwyczaje i uzanse dotyczące terminów dostaw	69
Ćwiczenia	72
IV. Przygotowanie transakcji eksportowej	73
1. Plany eksportu jako podstawa działalności eksportowej	73
2. Rachunek ekonomiczny w handlu zagranicznym	80
3. Kalkulacja eksportowa	83
Kalkulacja porównawcza	84

4. Oferta eksportowa i jej opracowanie	85
Pojęcie oferty i podział ofert	85
Akceptacja oferty	88
Elementy oferty i ich podział	89
Sposoby kupna-sprzedaży towarów	91
Podstawowe elementy oferty	94
Uzupełniające elementy oferty	105
Forma oferty	108
Współpraca z przemysłem w trakcie opracowywania oferty eksportowej	111
5. Sytuacja po złożeniu oferty. Wybór odbiorcy	114
Cwiczenia	116
V. Przygotowanie transakcji importowej	119
1. Zapotrzebowanie importowe	119
Zapytania ofertowe	123
2. Porównywanie ofert	127
Kalkulacja importowa	133
Wybór dostawcy	135
Współpraca z nabywcą krajowym	136
3. Krajowa oferta importowa	137
Cwiczenia	139
VI. Zawieranie kontraktów w handlu zagranicznym	144
1. Pojęcie kontraktu, forma i rodzaje kontraktów	144
Różne formy kontraktów	145
Podział kontraktów	147
2. Elementy kontraktu	149
3. Klauzule charakterystyczne dla obrotu określonymi towarami	152
Towary inwestycyjne	152
Towary biegowe	157
4. Kontrakty licencyjne i kooperacyjne	159
5. Zależności klauzul kontraktowych od ogólnych warunków Incoterms 1953	161
Inne porozumienia	161
Ogólne warunki dostaw w obrocie z poszczególnymi firmami	163
6. Ogólne Warunki Dostaw RWPG 1968/1975	163
7. Ogólne Warunki Montażu RWGP 1973	175
8. Negocjacje w sprawie kontraktu	179
Przygotowanie pertraktacji	179
Zespół osób	179
Przygotowanie materiałów	181
Instrukcja i zasięg pola manewrowego	182
Inne czynniki	182
Czynniki warunkujące taktykę pertraktacji	183
Tematyka pertraktacji	186
9. Dokumentacja kontraktowa	198
Cwiczenia	202
VII. Realizacja transakcji	203
1. Pozwolenia przywozu i wywozu	203
2. Przebieg wykonania transakcji	207
Przebieg wykonania transakcji w eksporcie	207
Przebieg wykonania transakcji w imporcie	211
Kontrola likwidacyjna transakcji	214
3. Zabezpieczenie właściwej jakości eksportowanych towarów	215
Normalizacja	216
System norm obowiązujących w Polsce	216
Organizacje międzynarodowe zajmujące się normalizacją	218

Znak jakości	218
Współpraca central eksportowych z dostawcą krajowym . .	219
Kontrola towarów eksportowych	220
Odbiór towaru	223
Koszty kontroli i odbioru	225
4. Odpowiedzialność centrali za jakość importowanych towarów	226
5. Opakowanie i znakowanie towaru	227
6. Reklamacje w handlu zagranicznym	230
Powody zgłaszania reklamacji	230
Tryb zgłaszania reklamacji	235
Postępowanie reklamacyjne	236
Sposoby załatwiania reklamacji	243
7. Postępowanie sporne	245
Postępowanie sądowe	245
Postępowanie arbitrażowe	246
Cwiczenia	247
VIII. Organizacje międzynarodowe związane z handlem światowym . .	249
1. Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, jej cele, organizacja i działalność	249
2. Organizacje gospodarcze działające w ramach Organizacji Narodów Zjednoczonych	254
3. Zachodnioeuropejskie organizacje integracyjne	257
Cwiczenia kompleksowe	261
Literatura	264
Przykłady	265