

SPIS TREŚCI

Wstęp	15
1. Formy handlu zagranicznego	17
1.1. Podział form handlu zagranicznego	17
1.2. Bezpośredni i pośredni handel zagraniczny	18
1.2.1. Eksport bezpośredni	18
1.2.2. Eksport pośredni	18
1.2.3. Import bezpośredni	20
1.2.4. Import pośredni	20
1.3. Handel tranzytowy	22
1.4. Obrót uszlachetniający i reparacyjny	23
1.5. Obrót licencjami i know-how	25
1.6. Franchising	26
1.7. Leasing	27
1.8. Transakcje związane, kompensacyjne i barterowe	28
1.9. Konsorcja eksportowe	29
1.10. Inwestycje bezpośrednie	30
1.11. Formy handlu na rynkach zorganizowanych	31
1.11.1. Targi	32
1.11.2. Giełdy	33
1.11.3. Aukcje	35
1.11.4. Przetargi	36
Bibliografia	37
2. Pośrednicy w handlu zagranicznym	38
2.1. Rodzaje pośredników	38
2.2. Agent	39
2.3. Cif-agent	42
2.4. Makler handlowy	43

2.5.	Komisant i konsygnator	44
2.6.	Dystrybutor (dealer)	46
2.7.	Pośrednicy o specjalnych funkcjach	48
2.8.	Oddziały i przedstawicielstwa firm polskich za granicą	49
2.9.	Oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych w Polsce	50
2.10.	Dostawa do państw UE poprzez polską firmę zlokalizowaną na terenie Wspólnoty	51
2.11.	Spółka europejska	53
	Bibliografia	54
3.	Instytucje regulujące i wspierające handel zagraniczny	55
3.1.	Instytucje o znaczeniu międzynarodowym	55
3.1.1.	Europejska Komisja Gospodarcza	55
3.1.2.	Światowa Organizacja Handlu	56
3.1.3.	Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju	57
3.1.4.	Międzynarodowy Fundusz Walutowy	59
3.1.5.	Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju	60
3.1.6.	Konferencja Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju	61
3.1.7.	Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju	63
3.1.8.	Bank Rozrachunków Międzynarodowych	65
3.2.	Ministerstwa i instytucje rządowe w Polsce	66
3.3.	Instytucje pozarządowe wspierające handel zagraniczny	76
	Bibliografia	79
4.	Narzędzia regulacji w handlu zagranicznym	81
4.1.	Podział narzędzi	81
4.2.	Normy sterujące	81
4.2.1.	Kurs walutowy	81
4.2.2.	Stopa procentowa	83
4.2.3.	Współzależność między kursem walutowym, stopą procentową i cenami	85
4.2.3.1.	Terminowe kursy walutowe	85
4.2.3.2.	Kurs walutowy a stopa procentowa	86
4.2.3.3.	Kurs walutowy, stopa procentowa a ceny	87
4.2.4.	Podatki i polityka budżetowa	88
4.3.	Środki polityki handlowej	89
4.3.1.	Klasyfikacja środków polityki handlowej	90
4.3.2.	Środki taryfowe	90
4.3.3.	Środki parataryfowe	91
4.3.4.	Środki pozataryfowe	92
4.3.5.	Reglamentacja obrotu towarowego z zagranicą w Polsce	93

4.4.	Zarządzanie handlem zagranicznym po przystąpieniu Polski do UE	94
4.4.1.	Polityka handlowa	94
4.4.2.	Perspektywa przystąpienia do strefy euro	96
4.4.2.1.	Polityka kursowa	97
4.4.2.2.	Polityka pieniężna	100
5.4.3.	Polityka podatkowa	102
4.5.	Instrumenty wspierania eksportu	103
4.5.1.	Instrumenty polityczne	104
4.5.2.	Instrumenty instytucjonalne	104
4.5.3.	Instrumenty ekonomiczno-finansowe	109
	Bibliografia	112

5. Organizacja handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie 113

5.1.	Uwagi wstępne	113
5.2.	Czynniki wpływające na organizację handlu zagranicznego . . .	114
5.2.1.	Czynniki wewnętrzne	114
5.2.2.	Czynniki zewnętrzne	115
5.3.	Formy rozwiązań organizacyjnych	116
5.3.1.	Handel zagraniczny realizowany przez dział sprzedaży krajowej	116
5.3.2.	Wyodrębniona sekcja handlu zagranicznego	116
5.3.3.	Samodzielny dział handlu zagranicznego	117
5.4.	Zasady organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie	118
5.4.1.	Funkcjonalna organizacja działu handlu zagranicznego	118
5.4.2.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od produktów	120
5.4.3.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od krajów lub regionów (kryterium geograficzne)	121
5.4.4.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od grup klientów	123
5.4.5.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od projektów	124
5.4.6.	Wielowymiarowa organizacja działu handlu zagranicznego (macierzowa i tensorowa)	125
5.5.	Systemy kompetencji w organizacji handlu zagranicznego	127
5.5.1.	System liniowy	127
5.5.2.	System sztabowy (liniowo-sztabowy)	128
5.5.3.	Kooperatywny system funkcjonalny	128
5.6.	Zewnętrzna organizacja handlu zagranicznego	128
5.6.1.	Uwagi ogólne	128
5.6.2.	Scentralizowane i zdecentralizowane kierowanie spółką córką . .	131
5.7.	Organizacja przedsiębiorstwa międzynarodowego	132
5.7.1.	Struktury zdywersyfikowane	132

5.7.2.	Struktury zintegrowane	135
5.7.2.1.	Zintegrowana struktura funkcjonalna	135
5.7.2.2.	Zintegrowana struktura według produktów	136
5.7.2.3.	Zintegrowana struktura geograficzna (według regionów)	137
5.7.3.	Struktury wielowymiarowe	137
5.7.4.	Struktura wirtualna	139
5.7.5.	Holding jako szczególna forma międzynarodowej organizacji . .	141
5.7.6.	Holdingi w polskim handlu zagranicznym	142
5.7.6.1.	Struktura organizacyjna holdingu w polskim handlu zagranicznym	144
5.7.6.2.	Uwagi końcowe	148
	Bibliografia	150
6.	Nawiązywanie kontaktów z partnerem zagranicznym	152
6.1.	Źródła informacji o potencjalnych partnerach	152
6.2.	Marketing w handlu zagranicznym	155
6.3.	Badanie rynków zagranicznych	161
	Bibliografia	164
7.	Oferta i zapytanie ofertowe w handlu zagranicznym	165
7.1.	Rodzaje i elementy ofert	165
7.2.	Pojęcie i treść zapytania ofertowego	168
7.3.	Akceptacja oferty	169
	Bibliografia	170
8.	Charakterystyka transakcji w handlu zagranicznym	172
8.1.	Istota transakcji w handlu zagranicznym i jej fazy	172
8.2.	Przebieg transakcji eksportowej	174
8.3.	Przebieg transakcji importowej	176
8.4.	Kontrakt	178
8.4.1.	Istota kontraktu	178
8.4.2.	Rodzaje kontraktów	180
8.4.3.	Prawa i obowiązki stron w kontrakcie	182
8.5.	Dokumenty w handlu zagranicznym	186
	Bibliografia	188
9.	Międzynarodowe zwyczaje, uzanse i formuły handlowe	189
9.1.	Uwagi ogólne	189
9.2.	Incoterms® 2000	191
9.3.	Znowelizowane amerykańskie definicje w handlu zagranicznym	202
9.4.	Combiterms 2000	203
9.5.	Uzanse w zakresie przewozu	207

9.6.	Uzanse w zakresie ubezpieczeń	208
9.7.	Kodyfikacja ICC i SWIFT w rozliczeniach międzynarodowych	210
9.8.	Podmioty międzynarodowej kodyfikacji celnej	213
	Bibliografia	214
10.	Rozliczenia w handlu zagranicznym	215
10.1.	Dokumenty finansowe	215
10.1.1.	Weksel	215
10.1.2.	Czek	218
10.2.	Sposoby zapłaty w handlu zagranicznym	220
10.2.1.	Polecenie wypłaty	221
10.2.2.	Inkaso	222
10.2.2.1.	Inkaso w świetle regulacji URC 522 — zmiany i najważniejsze postanowienia.	227
10.2.3.	Akredytywa	229
10.2.3.1.	Akredytywa w świetle regulacji UCP 600 — zmiany i najważniejsze postanowienia	242
10.2.4.	Międzynarodowe regulacje dotyczące terminów płatności w transakcjach handlowych	245
10.2.4.1.	Opóźnienia w płatnościach w krajach Unii Europejskiej	249
10.2.5.	Podstawy prawnodewizowe regulacji zapłat w handlu zagranicznym	250
10.2.5.1.	Ustawa Prawo dewizowe i jej znaczenie dla systemu rozliczeń międzynarodowych	250
10.3.	Wybór sposobu zapłaty i warunków płatności	256
10.3.1.	Gwarancje bankowe	259
10.4.	Rozliczenia transakcji kompensacyjnych	261
10.4.1.	Barter	261
10.4.2.	Zakup poprzedzający (<i>counterpurchase</i>)	262
10.4.3.	Buy-Back	262
10.4.4.	Offset	263
10.4.5.	Akredytywa jako metoda finansowania zakupu poprzedzającego, buy-backu i offsetu	263
10.4.6.	Clearing	263
10.4.7.	Switch	265
10.4.8.	Inne metody finansowania handlu wymiennego: bridge-finance i zakupy poprzedzające	266
	Bibliografia	266
11.	Cła i procedury celne	268
11.1.	Uwagi ogólne	268
11.2.	Regulacje prawne w obszarze celnym obowiązujące w Polsce po akcesji do UE	269

11.2.1.	Wprowadzenie	269
11.2.2.	Podstawy prawne ustawodawstwa celnego Wspólnot Europejskich	269
11.2.3.	Struktura Wspólnotowego Kodeksu Celnego	272
11.3.	Elementy kalkulacyjne	272
11.3.1.	Taryfa celna i rodzaje stawek celnych	272
11.3.2.	Wspólna taryfa celna Unii Europejskiej	274
11.3.3.	TARIC — Zintegrowana Taryfa Celna Wspólnoty Europejskiej	275
11.3.4.	Wartość celna towaru	276
11.3.5.	Pochodzenie towarów	279
11.3.6.	System zwolnień celnych w Unii Europejskiej	281
11.3.7.	Inne środki taryfowe	282
11.4.	Wiążąca informacja taryfowa	283
11.5.	Wiążąca informacja o pochodzeniu	284
11.6.	Ustalenie kwoty i pobór należności celnych	285
11.6.1.	Zabezpieczenie kwoty wynikającej z długu celnego	285
11.6.2.	Powstanie długu celnego	286
11.6.3.	Pokrycie kwoty długu celnego	286
11.6.4.	Zaksięgowanie kwoty długu celnego	287
11.6.5.	Powiadomienie o długu celnym	288
11.6.6.	Płatność długu celnego	288
11.6.7.	Opodatkowanie obrotu towarowego z krajami trzecimi	289
11.7.	Przeznaczenie celne	292
11.8.	Procedury celne we Wspólnotowym Kodeksie Celnym	293
11.8.1.	Procedura tranzytu	294
11.8.2.	Skład celny	296
11.8.3.	Przetwarzanie pod kontrolą celną	297
11.8.4.	Odprawa czasowa	298
11.8.5.	Uszlachetnianie czynne	299
11.8.6.	Uszlachetnianie bierne	300
11.8.7.	Wywóz	301
11.9.	Formy zgłoszeń celnych i ich dokumentacja	301
11.10.	Wolne obszary celne i składy wolnocłowe	304
11.11.	Krajowe ustawodawstwo celne	306
11.12.	Upoważniony przedsiębiorca (AEO)	306
	Bibliografia	309

12. Finansowanie handlu zagranicznego 310

12.1.	Uwagi ogólne	310
12.2.	Krótkoterminowe finansowanie handlu zagranicznego	311
12.2.1.	Weksle	311
12.2.2.	Kredyty bankowe	311
12.2.3.	Przedpłata, zapłata częściowa	311

12.2.4.	Faktoring i forfaiting eksportowy	312
12.2.5.	Dyskonto prywatne	312
12.2.6.	Eurokredyty	313
12.3.	Średnio- i długoterminowe finansowanie handlu zagranicznego	313
12.3.1.	Bankowe kredyty średnioterminowe	314
12.3.2.	Bankowe kredyty długoterminowe	315
12.4.	Finansowanie działalności handlowej przez państwo i organizacje międzynarodowe	315
Bibliografia		316
 13. Transport i spedycja towarów w obrocie międzynarodowym		 317
13.1.	Uwagi ogólne	317
13.2.	Przewóz towarów w handlu zagranicznym	318
13.3.	Umowy o przewóz towarów w handlu zagranicznym w poszczegól- nych gałęziach transportu	318
13.3.1.	Umowa o przewóz koleją	319
13.3.2.	Umowa o przewóz towarów w transporcie samochodowym . . .	321
13.3.3.	Umowy o przewóz w transporcie lotniczym	325
13.3.4.	Umowy o przewóz w transporcie morskim	326
13.3.5.	Umowa o przewóz w transporcie wodnym śródlądowym	329
13.3.6.	Transport multimodalny (kombinowany)	330
13.4.	Spedycja w handlu zagranicznym	331
13.5.	Usługi logistyczne na rynku TSL	336
Bibliografia		342
 14. Ubezpieczenia w obrocie gospodarczym z zagranicą		 344
14.1.	Uwagi ogólne	344
14.2.	Podstawy prawne ubezpieczeń w Polsce	344
14.3.	Dokumenty ubezpieczeniowe	346
14.3.1.	Umowa ubezpieczenia	346
14.3.2.	Polisa ubezpieczeniowa	347
14.3.3.	Certyfikat asekuracyjny	348
14.4.	Ubezpieczenia morskie	349
14.4.1.	Ubezpieczenia statków morskich	350
14.4.2.	Ubezpieczenia morskie ładunków	350
14.4.3.	Ubezpieczenia frachtu	351
14.5.	Ubezpieczenia w transporcie lądowym	352
14.6.	Ubezpieczenia lotnicze	353
14.7.	Ubezpieczenia eksportowe	354
14.8.	Ubezpieczenie kontraktu (kredytu) w transakcjach handlu zagra- nicznego	356
14.8.1.	Formy ubezpieczenia kredytów	359

14.8.2.	Ubezpieczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych	363
14.8.3.	Ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu	365
14.9.	Gwarancje ubezpieczeniowe	366
14.9.1.	Rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych	367
14.9.2.	Gwarancje kontraktowe	368
14.9.3.	Gwarancje celne	369
14.9.4.	Gwarancje pozakontraktowe	370
	Bibliografia	370
15.	Ryzyko w handlu zagranicznym i sposoby jego minimalizacji	372
15.1.	Uwagi ogólne	372
15.2.	Podział ryzyka	373
15.3.	Możliwości minimalizacji ryzyka	380
	Bibliografia	385
16.	Rozstrzyganie sporów w handlu zagranicznym	387
16.1.	Istota międzynarodowego arbitrażu handlowego	387
16.2.	Arbitraż międzynarodowy	390
16.3.	Regulacje prawne międzynarodowego arbitrażu	391
16.3.1.	Protokół genewski o klauzulach arbitrażowych	392
16.3.2.	Konwencja genewska o wykonywaniu obcych orzeczeń arbitra- żowych	392
16.3.3.	Konwencja nowojorska o uznaniu i wykonalności zagranicznych orzeczeń arbitrażowych	393
16.3.4.	Konwencja europejska	393
16.3.5.	Konwencja waszyngtońska	394
16.3.6.	Konwencja panamska	394
16.3.7.	Prawo modelowe	395
16.4.	Arbitraż w Polsce	395
16.4.1.	Arbitrzy i taryfa opłat	398
16.5.	Alternatywne sposoby rozstrzygania sporów w obrocie między- narodowym	400
16.5.1.	Istota mediacji	400
16.5.2.	Rodzaje mediacji	401
16.5.3.	Mediacja w Polsce	402
	Bibliografia	404
17.	Korzyści z wymiany międzynarodowej	405
17.1.	Teoretyczne podstawy wymiany międzynarodowej	405
17.1.1.	Ważniejsze teorie wymiany międzynarodowej	406

17.1.1.1.	Merkantylizm	406
17.1.1.2.	Teoria klasyczna	407
17.1.1.3.	Teoria neoklasyczna	409
17.1.1.4.	Teoria kosztów alternatywnych i zastosowanie krzywych obojęt- ności	410
17.1.1.5.	Teoria obfitości zasobów B. Ohlina i paradoks Leontiefa	412
17.1.1.6.	Doktryna protekcjonalizmu wychowawczego	413
17.1.1.7.	Handel zagraniczny w teorii J.M. Keynesa	413
17.1.2.	Korzyści z wymiany — przykłady liczbowe	413
17.1.3.	Korzyści z wymiany a ujemne i dodatnie saldo handlu zagranicz- nego	419
17.1.4.	Współczesne teorie wymiany międzynarodowej	425
17.1.4.1.	Teorie neoczynnikowe	425
17.1.4.2.	Teoria luki technologicznej i cyklu życia produktu	425
17.1.4.3.	Inne teorie wymiany międzynarodowej	426
17.2.	Handel zagraniczny a dochód narodowy	427
	Bibliografia	430
	Wykaz skrótów i akronimów występujących w pracy	432
	Indeks	438

Wykaz wybranych dokumentów handlowych (dołączony do książki CD-ROM)

Załącznik	1. Faktura pro forma
Załącznik	2. Faktura handlowa
Załącznik	3. Świadcstwo przewozowe
Załącznik	4. Jednolity dokument administracyjny SAD
Załącznik	5. Międzynarodowy kolejowy list przewozowy CIM
Załącznik	6. Międzynarodowy samochodowy list przewozowy CMR
Załącznik	7. Karnet TIR
Załącznik	8. Karnet ATA
Załącznik	9. Międzynarodowy lotniczy list przewozowy AWB
Załącznik	10. Konosament żegluga śródlądowej
Załącznik	11. Zlecenie spedycyjne
Załącznik	12. Spedytorskie zaświadczenie transportowe FCT
Załącznik	13. Zaświadczenie spedytorskie przyjęcia towaru do wysyłki FCR
Załącznik	14. Konosament spedytorski do przewozów kombinowanych FBL
Załącznik	15. Spedytorski list składowy FWR
Załącznik	16. Deklaracja ładunku niebezpiecznego SDT
Załącznik	17. Polisa ubezpieczeniowa
Załącznik	18. Weksel ciągniony — trata