

Wprowadzenie	9
---------------------------	---

Rozdział 1

Uwarunkowania prawno-zwyczajowe umów handlowych	11
1.1. Istota i formy umów	11
1.2. Sposoby zawierania umów	12
1.3. Znaczenie Prawa cywilnego i konwencji CISG	13
1.4. Uwarunkowania zwyczajowe umów w zakresie bazy dostawy.....	13
1.5. Uwarunkowania prawno-zwyczajowe umów w zakresie sposobu płatności ...	14
1.6. Uwarunkowania umów sprzedaży w zakresie pozostałych elementów	15
Pytania podsumowujące	16

Rozdział 2

Analiza ryzyk związanych z umową	17
2.1. Zarządzanie ryzykiem umowy przez kupującego	17
2.2. Zarządzanie ryzykiem umowy przez sprzedającego	18
2.3. Ustalanie preferencji w umowie przez kupującego	18
2.4. Ustalanie preferencji w umowie przez sprzedającego.....	19
2.5. Preferencje w zakresie ogólnej koncepcji umowy	19
Pytania podsumowujące	20

Rozdział 3

Zasady poszukiwania partnera handlowego i oceny jego wiarygodności	21
3.1. Analiza podmiotowa rynku podejmowana w celu znalezienia partnera handlowego	21
3.2. Zarządzanie wewnętrznym bankiem danych o partnerach handlowych.....	22
3.3. Wykorzystanie brokerów informacji w Internecie i platform przetargowych ...	22
3.4. Największe bazy informacji handlowej o partnerach	23
3.5. Zasady oceny i sprawdzania wiarygodności partnerów handlowych	24
3.6. Analiza własna sytuacji i standingu partnera	25
3.7. Wykorzystanie wywiadowni handlowych	26
Pytania podsumowujące	29

Rozdział 4

Zawieranie umów w formie oferty	31
4.1. Formułowanie zapytania ofertowego	31
4.2. Przykłady zapytań ofertowych i pułapki z nimi związane	33
4.3. Formułowanie oferty	34
4.4. Problem wiązania oferty.....	35
4.5. Elementy oferty i jej przykładowe sformułowania	36
4.6. Kalkulacja ceny ofertowej.....	39
4.7. Problemy i pułapki związane z milczącą akceptacją oferty.....	41
4.8. Zasady odpowiedzi na ofertę i formułowania kontroferty oraz zamówienia.....	42
Pytania podsumowujące	43

Rozdział 5

Ustalanie bazy dostawy w umowie	45
5.1. Zwyczaje Incoterms i ich aktualne wersje	45
5.2. Proponowane zmiany w terminach Incoterms w kolejnej ich wersji	46
5.3. Zasady stosowania zwyczajów Incoterms	48
5.4. Postanowienia terminów grupy E z Incoterms i ich interpretacja.....	50
5.5. Postanowienia terminów grupy F z Incoterms i ich interpretacja	53
5.6. Postanowienia terminów grupy C z Incoterms i ich interpretacja	59
5.7. Postanowienia terminów grupy D z Incoterms i ich interpretacja	68
5.8. Inne zbiory zwyczajów spotykane w handlu zagranicznym	78
5.9. Przejście z różnych terminów handlowych na Incoterms.....	79
5.10. Zasady negocjowania baz dostawy według Incoterms.....	80
5.11. Pułapki i niebezpieczeństwa pojawiające się przy ustalaniu bazy dostawy	80
Pytania podsumowujące	81

Rozdział 6

Zasady uzgadniania w umowie warunków płatności	83
6.1. Analiza sposobu płatności z punktu widzenia sprzedającego	83
6.2. Analiza sposobu płatności z punktu widzenia kupującego	84
6.3. Uwarunkowane i nieuwarunkowane sposoby płatności	84
6.4. Akredytywa dokumentowa	85
6.5. Ryzyka związane z akredytywą i zasady jej negocjowania.....	87
6.6. Rodzaje akredytyw i zasady zabezpieczania nimi umów	89
6.7. UCP600 i inne zwyczaje dotyczące realizowania płatności akredytywą	90
6.8. Inkaso dokumentowe.....	92

6.9. Rachunek zastrzeżony	93
6.10. Gwarancje bankowe	94
6.11. Weksel i zasady jego użycia.....	95
6.12. Faktoring i jego rodzaje.....	96
6.13. Przewłaszczenie na zabezpieczenie, blokada rachunku i hipoteka jako formy zabezpieczeń	96
6.14. Akt notarialny, zastaw rejestrowy, polecenie zapłaty i ubezpieczenie kredytu	97
6.15. Zasady negocjowania zabezpieczeń płatności z punktu widzenia sprzedającego i kupującego.....	98
6.16. Niebezpieczeństwa wynikające z Ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych.....	100
Pytania podsumowujące	100

Rozdział 7

Negocjowanie i formułowanie zasadniczych klauzul umowy	101
7.1. Elementy umowy i zasady ich negocjowania	101
7.2. Dane formalnoporządkowe	104
7.3. Preambuła i definicje w umowie.....	106
7.4. Klauzule zasadnicze związane z przedmiotem umowy	107
7.5. Cena jako istotny element umowy	111
7.6. Klauzule rewizji i waloryzacji ceny oraz warunki ich użycia.....	113
7.7. Baza dostawy	115
7.8. Klauzule warunków płatności	117
7.9. Termin dostawy.....	123
7.10. Ubezpieczenie	125
Pytania podsumowujące.....	126

Rozdział 8

Negocjowanie i formułowanie ogólnych warunków umowy	127
8.1. Klauzule zawieszające wyłączające oraz interpretujące.....	128
8.2. Klauzule umożliwiające weryfikację zgodności dostawy z umową i ew. dochodzenie roszczeń z tego tytułu oraz zwalniające z odpowiedzialności w tym zakresie	130
8.3. Klauzule umożliwiające dochodzenie roszczeń na drodze sądowej.....	138
8.4. Klauzule precyzujące terminy istotne umowy i zasady jej rozwiązania	141
8.5. Klauzule praw autorskich.....	143
8.6. Klauzule inne	144
Pytania podsumowujące.....	145

Rozdział 9

Zabezpieczanie i dochodzenie roszczeń	147
9.1. Rodzaje reklamacji i ich uzasadnienie prawno-zwyczajowe.....	147
9.2. Reklamacje wobec przewoźników i wykorzystanie postanowień konwencji przewozowych	148
9.3. Uzasadnienie reklamacji wobec innych niż przewoźnicy usługodawców	148
9.4. Reklamacje dochodzone pomiędzy firmami z tytułu wad towaru lub usługi.....	149
9.5. Odpowiedzialność z tytułu rękojmi	150
9.6. Odpowiedzialność umowna z tytułu gwarancji jakości	151
9.7. Dochodzenie reklamacji na podstawie postanowień konwencji CISG.....	151
9.8. Dochodzenie roszczeń przed sądem państwowym i arbitrażem	153
9.9. Porozumienia o uznawaniu orzeczeń arbitrażowych.....	153
9.10. Postępowanie arbitrażowe.....	154
Pytania podsumowujące	155

Rozdział 10

Taktyki negocjowania poszczególnych elementów umów	157
10.1. Etapy negocjacji	157
10.2. Przygotowanie procesu negocjacyjnego	157
10.3. Zasady prowadzenia negocjacji wstępnych	158
10.4. Negocjacje właściwe przy wspólnym stole rozmów	159
10.5. Prowadzenie negocjacji w sposób dystrybucyjny i integracyjny	160
10.6. Wybrane taktyki negocjacyjne – zasady stosowania i obrony przed nimi	161
10.7. Uwarunkowania kulturowe negocjacji z partnerami zagranicznymi	165
10.8. Techniki przełamywania impasu i finalizowania negocjacji	166
Pytania podsumowujące	167