

Spis treści

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

Rozdział 1

Strategia marketingowa w eksporcie	13
1.1. Struktura eksportu jako uwarunkowanie działań marketingowych	13
1.2. Segmentacja rynku zagranicznego	18
1.3. Wybór strategii w zakresie produktu, ceny i logistyki marketingowej ..	22
1.4. Strategia działań promocyjnych za granicą	27
1.5. Strategia kreowania wizerunku przedsiębiorstwa eksportującego	33
1.6. Organizacja i budżetowanie działań marketingowych na rynku zagranicznym	39

Rozdział 2

Analiza rynków eksportowych i wybór metody wejścia	43
2.1. Ustalanie sytuacji rynkowej	43
2.2. Metody wejścia na rynek zagraniczny	45
2.3. Badanie zachowań nabywców za granicą	50
2.4. Analiza uwarunkowań prawnych, kulturowych i politycznych	53

Rozdział 3

Zarządzanie ryzykiem w eksporcie	55
3.1. Niepewność i ryzyko w odniesieniu do rynku zagranicznego	55
3.2. Sposoby ograniczania ryzyka eksportowego	57
3.3. Gwarancje bankowe jako forma przeniesienia ryzyka na bank	66
3.4. Ubezpieczenia w działalności eksportowej	68
3.5. Międzynarodowe procedury bezpieczeństwa dostaw	72

Rozdział 4

Specyfika sporządzania oferty eksportowej	75
4.1. Prawne aspekty ofert w handlu zagranicznym	75
4.2. Elementy ofert zgodnych z wymaganiami rynków zagranicznych	77

4.3. Kalkulacja ceny ofertowej	79
4.4. Cykl zawierania umów w eksporcie za pomocą oferty	81
4.5. Postępowanie eksportera z zapytaniem i zamówieniem	85

Rozdział 5

Kulturowe aspekty negocjacji z kupcami z różnych krajów	87
5.1. Etapy negocjacji w handlu zagranicznym	87
5.2. Taktyki negocjowania umów w eksporcie	88
5.3. Wykorzystanie przez eksportera taktyk obrony ceny	90
5.4. Specyfika negocjowania umów z kupcami z różnych kultur narodowych	91

Rozdział 6

Zabezpieczanie interesów eksportera w kontrakcie handlowym	93
6.1. Uwarunkowania prawno-zwyczajowe kontraktów zagranicznych	93
6.2. Konwencja NZ o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów	95
6.3. Formułowanie klauzul podstawowych w kontrakcie	97
6.4. Posługiwanie się warunkami ogólnymi umów eksportowych	108
6.5. Zasady ustalania kar umownych i postępowania reklamacyjnego	111

Rozdział 7

Etapy realizacji transakcji eksportowej	115
7.1. Cykl transakcji eksportowej i związane z nim czynności	115
7.2. Działania eksportera w zakresie dokumentacji	116
7.3. Kontrola przedwysyłkowa i wysyłka towaru	118
7.4. Załatwianie reklamacji towaru przez eksportera	119

Rozdział 8

Warunki dostaw w transakcjach eksportowych	121
8.1. Użycie międzynarodowe w zakresie bazy dostawy	121
8.2. Szczegółowa wykładnia uniwersalnych terminów Incoterms 2010	122
8.3. Postanowienia terminów Incoterms 2010 dla transportu morskiego	148
8.4. Nowe zwyczaje Combiterms 2011 dla dostaw kontenerowych	161
8.5. Amerykańskie formuły RAFTD	164

Rozdział 9

Dobór finansowych zabezpieczeń i rozliczanie dostaw w eksporcie	167
9.1. Akredytywa dokumentowa jako tradycyjny sposób rozliczeń	167
9.2. Zwyczaje dotyczące akredytyw dokumentowych UCP 600	171
9.3. Zabezpieczenia przed odrzucaniem dokumentów eksportowych przez banki	172
9.4. Bankowe zobowiązanie płatnicze (BPO) jako najnowszy sposób rozliczeń	174

9.5. Rachunek zastrzeżony jako alternatywa akredytywy	176
9.6. Inkaso dokumentowe i jego negocjowanie przez eksportera	177
9.7. Analiza sposobu płatności z punktu widzenia eksportera	179

Rozdział 10

Dokumenty w transakcjach eksportowych	181
10.1. Faktura handlowa jako jeden z dokumentów podstawowych	181
10.2. Dokumenty przewozowe, składowe i ubezpieczeniowe	182
10.3. Dokumenty kontroli i pochodzenia jako uzupełniające	184
10.4. Kwestie zgodności dokumentacji w zwyczajach UCP 600	184

Rozdział 11

Transport i spedycja w transakcjach eksportowych	189
11.1. Współpraca eksportera z przewoźnikiem i spedytorem	189
11.2. Umowa przewozu i list przewozowy w transporcie drogowym	192
11.3. Posługiwanie się konosamentem i dokumentami multimodalnymi w transporcie morskim	195
11.4. Wykorzystanie transportu kolejowego i lotniczego w eksporcie	197
11.5. Dokumenty spedycyjne FIATA	199

Rozdział 12

Dochodzenie spraw spornych w eksporcie	201
12.1. Arbitraż instytucjonalny i ad hoc	201
12.2. Wzorcowe klauzule arbitrażowe w różnych sądach	202
12.3. Procedury arbitrażowe i sądy ponadnarodowe	203
12.4. Dochodzenie roszczeń przed sądami państwowymi	205
12.5. Porozumienia międzynarodowe o uznawaniu orzeczeń	206

Zakończenie	209
--------------------------	-----

Załącznik 1. Konwencja CISG (wyciąg)	211
---	-----

Załącznik 2. Status Konwencji CISG	229
---	-----

Literatura	231
-------------------------	-----