



Spis treści

WSTĘP

<i>Jan Rymarczyk</i>	15
----------------------	----

1. FORMY HANDLU ZAGRANICZNEGO

<i>Jerzy Rymarczyk</i>	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	24
1.6. Franchising	26
1.7. Leasing	26
1.8. Transakcje wiązane, 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	31
1.11.2. Giełdy	32
1.11.3. Aukcje	35
1.11.4. Przetargi	36

2.	POŚREDNICY W HANDLU ZAGRANICZNYM	
	<i>Jerzy Rymarczyk</i>	37
2.1.	Rodzaje pośredników	37
2.2.	Przedstawiciele zagraniczni	39
2.2.1.	Agent	39
2.2.2.	Cif-agent	41
2.2.3.	Przedstawicielstwo firmy polskiej za granicą	43
2.3.	Makler handlowy	43
2.4.	Komisant i konsygnator	44
2.5.	Dystrybutor (dealer)	47
2.6.	Pośrednicy o specjalnych funkcjach	49
3.	INSTYTUCJE REGULUJĄCE I WSPIERAJĄCE HANDEL ZAGRANICZNY	
	<i>Bogusława Drelich-Skulska</i>	51
3.1.	Instytucje o znaczeniu międzynarodowym	51
3.1.1.	Europejska Komisja Gospodarcza	51
3.1.2.	Światowa Organizacja Handlu	51
3.1.3.	Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju	52
3.1.4.	Międzynarodowy Fundusz Walutowy	53
3.1.5.	Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju	53
3.1.6.	Konferencja Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju	54
3.1.7.	Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju	55
3.2.	Ministerstwa i instytucje rządowe w krajach o gospodarce rynkowej oraz w Polsce	57
3.3.	Instytucje pozarządowe wspierające handel zagraniczny	61
4.	NARZĘDZIA REGULACJI W HANDLU ZAGRANICZNYM	
	<i>Mariusz Chrzan</i>	64
4.1.	Podział narzędzi	64
4.2.	Normy sterujące	64
4.2.1.	Kurs walutowy	64
4.2.2.	Stopa procentowa	66
4.2.3.	Współzależność między kursem walutowym, stopą procentową i cenami	68
4.2.3.1.	Terminowe kursy walutowe	68
4.2.3.2.	Kurs walutowy a stopa procentowa	69
4.2.3.3.	Kurs walutowy, stopa procentowa a ceny	70

4.2.4.	Podatki i polityka budżetowa	71
4.3.	Środki polityki handlowej	72
4.3.1.	Klasyfikacja środków polityki handlowej	73
4.3.2.	Środki taryfowe	73
4.3.3.	Środki parataryfowe	74
4.3.4.	Środki pozataryfowe	75
4.3.5.	Reglamentacja obrotu towarowego z zagranicą w Polsce	75

5. ORGANIZACJA HANDLU ZAGRANICZNEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Jan Rymarczyk 77

5.1.	Uwagi wstępne	77
5.2.	Czynniki wpływające na organizację handlu zagranicznego	78
5.2.1.	Czynniki wewnętrzne	78
5.2.2.	Czynniki zewnętrzne	79
5.3.	Formy rozwiązań organizacyjnych	80
5.3.1.	Handel zagraniczny realizowany przez dział sprzedaży krajowej	80
5.3.2.	Wyodrębniona sekcja handlu zagranicznego	80
5.3.3.	Samodzielny dział handlu zagranicznego	81
5.4.	Zasady organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie	82
5.4.1.	Funkcjonalna organizacja działu handlu zagranicznego	82
5.4.2.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od produktów	84
5.4.3.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od krajów lub regionów	85
5.4.4.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od grup klientów	86
5.4.5.	Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od projektów	87
5.4.6.	Wielowymiarowa organizacja działu handlu zagranicznego (macierzowa i tensorowa)	88
5.5.	Systemy kompetencji w organizacji handlu zagranicznego	90
5.5.1.	System liniowy	91
5.5.2.	System sztabowy (liniowo-sztabowy)	91
5.5.3.	Kooperatywny system funkcjonalny	91
5.6.	Włączenie spółki córki do organizacji handlu zagranicznego przedsiębiorstwa	92
5.6.1.	Scentralizowane i zdecentralizowane kierowanie spółką córką	93

5.7.	Organizacja przedsiębiorstwa międzynarodowego	94
5.7.1.	Struktury zdywersyfikowane	95
5.7.2.	Struktury zintegrowane	96
5.7.2.1.	Zintegrowana struktura funkcjonalna	96
5.7.2.2.	Zintegrowana struktura według produktów	96
5.7.2.3.	Zintegrowana struktura geograficzna (według regionów)	97
5.7.3.	Struktury wielowymiarowe	97
5.7.4.	Struktura wirtualna	98
5.7.5.	Holding jako szczególna forma międzynarodowej organizacji	99
5.7.6.	Holdingi w polskim handlu zagranicznym	100
5.7.6.1.	Struktura organizacyjna holdingu w polskim handlu zagranicznym	102
5.7.6.2.	Uwagi końcowe	106

6. NAWIĄZYWANIE KONTAKTÓW Z PARTNEREM ZAGRANICZNYM

Franciszek Adamczuk 109

6.1.	Źródła informacji o potencjalnych partnerach	109
6.2.	Marketing w handlu zagranicznym	111
6.3.	Badanie rynków zagranicznych	117

7. OFERTA I ZAPYTANIE OFERTOWE W HANDLU ZAGRANICZNYM

Franciszek Adamczuk 120

7.1.	Rodzaje i elementy ofert	120
7.2.	Pojęcie i treść zapytania ofertowego	122
7.3.	Akceptacja oferty	124

8. CHARAKTERYSTYKA TRANSAKCJI W HANDLU ZAGRANICZNYM

Franciszek Adamczuk 126

8.1.	Istota transakcji w handlu zagranicznym i jej fazy	126
8.2.	Przebieg transakcji eksportowej	128
8.3.	Przebieg transakcji importowej	129
8.4.	Kontrakt	131
8.4.1.	Istota kontraktu	131
8.4.2.	Rodzaje kontraktów	133
8.4.3.	Prawa i obowiązki stron w kontrakcie	134
8.5.	Dokumenty w handlu zagranicznym	138

9.	MIEDZYNARODOWE ZWYCZAJE, UZANSE I FORMUŁY HANDLOWE	
	<i>Małgorzata Domiter</i>	141
9.1.	Uwagi ogólne	141
9.2.	Incoterms 2000	143
9.2.1.	Porównanie wykładni formuł handlowych Incoterms 1990 i 2000	146
9.3.	Znowelizowane Amerykańskie Definicje w Handlu Zagranicznym	149
9.4.	Combiterms 2000	150
9.5.	Uzanse w zakresie przewozu	154
9.6.	Uzanse w zakresie ubezpieczeń	155
9.7.	Kodyfikacja ICC i SWIFT w rozliczeniach międzynarodowych	157
9.8.	Podmioty międzynarodowej kodyfikacji celnej	159
10.	ROZLICZENIA W HANDLU ZAGRANICZNYM	
	<i>Małgorzata Domiter</i>	161
10.1.	Dokumenty finansowe	161
10.1.1.	Weksel	161
10.1.2.	Czek	164
10.2.	Sposoby zapłaty w handlu zagranicznym	166
10.2.1.	Polecenie wypłaty	167
10.2.2.	Inkaso	168
10.2.3.	Akredytywa	172
10.2.4.	Podstawy prawnodewizowe regulacji zapłat w handlu zagranicznym	184
10.2.4.1.	Prawo dewizowe	185
10.2.4.2.	Euro — znaczenie dla gospodarki polskiej	189
10.3.	Wybór sposobu zapłaty i warunków płatności	191
10.3.1.	Gwarancje bankowe	194
10.4.	Rozliczenia transakcji kompensacyjnych	197
10.4.1.	Barter	197
10.4.2.	Zakup poprzedzający (<i>counterpurchase</i>)	197
10.4.3.	Buy-back	198
10.4.4.	Offset	198
10.4.5.	Akredytywa jako metoda finansowania zakupu poprzedzającego, buy-backu i offsetu	199
10.4.6.	Clearing	199
10.4.7.	Switch	201

10.4.8.	Inne metody finansowania handlu wymiennego: bridge-finance i zakupy poprzedzające	201
---------	---	-----

11. CŁA I PROCEDURY CELNE

<i>Bogusława Drelich-Skulska</i>	203
----------------------------------	-----

11.1.	Uwagi ogólne	203
11.2.	Elementy kalkulacyjne	204
11.2.1.	Taryfa celna i rodzaje stawek celnych	204
11.2.2.	Polska taryfa celna	205
11.2.3.	Wartość celna towaru	209
11.2.4.	Pochodzenie towarów	210
11.2.5.	Inne środki taryfowe	211
11.3.	Wiążąca informacja taryfowa	212
11.4.	Wiążąca informacja o pochodzeniu towaru	213
11.5.	Ustalenie kwoty i pobór należności celnych	214
11.5.1.	Zabezpieczenie kwoty wynikającej z długu celnego	214
11.5.2.	Powstanie długu celnego	215
11.5.3.	Rejestracja długu celnego	215
11.5.4.	Płatność długu celnego	215
11.5.5.	Inne należności przywozowe	216
11.6.	Przeznaczenie celne	218
11.7.	Wybrane procedury celne	219
11.7.1.	Procedura tranzytu	220
11.7.2.	Skład celny	220
11.7.3.	Przetwarzanie pod kontrolą celną	221
11.7.4.	Odprawa czasowa	222
11.7.5.	Uszlachetnianie czynne	222
11.7.6.	Uszlachetnianie bierne	223
11.7.7.	Wywóz	224
11.8.	Formy zgłoszeń celnych i ich dokumentacja	224
11.9.	Wolne obszary celne i składy wolnocłowe	226

12. FINANSOWANIE HANDLU ZAGRANICZNEGO

<i>Elżbieta Mirecka</i>	228
-------------------------	-----

12.1.	Uwagi ogólne	228
12.2.	Krótkoterminowe finansowanie handlu zagranicznego	229
12.2.1.	Weksel	229
12.2.2.	Kredyty bankowe	229
12.2.3.	Przedpłata, zapłata częściowa	229

12.2.4.	Factoring eksportowy	230
12.2.5.	Dyskonto prywatne	230
12.2.6.	Euro-kredyty	230
12.3.	Średnio- i długoterminowe finansowanie handlu zagranicznego	231
12.3.1.	Bankowe kredyty średnioterminowe	232
12.3.2.	Bankowe kredyty długoterminowe	232
12.4.	Finansowanie działalności handlowej przez państwo i organizacje międzynarodowe	233

13. TRANSPORT I SPEDYCJA TOWARÓW W OBROcie MIĘDZYNARODOWYM

Przemysław Skulski 234

13.1.	Uwagi ogólne	234
13.2.	Przewóz towarów w handlu zagranicznym	235
13.3.	Umowy o przewóz towarów w handlu zagranicznym w poszczególnych gałęziach transportu	235
13.3.1.	Umowy o przewóz towarów w transporcie kolejowym	235
13.3.2.	Umowy o przewóz towarów w transporcie samochodowym	236
13.3.3.	Umowy o przewóz towarów w transporcie lotniczym	239
13.3.4.	Umowy o przewóz towarów w transporcie morskim i wodnym śródlądowym	240
13.3.5.	Transport intermodalny (kombinowany)	242
13.4.	Spedycja w handlu zagranicznym	243

14. UBEZPIECZENIA W HANDLU ZAGRANICZNYM

Bogusława Drelich-Skulska 246

14.1.	Uwagi ogólne	246
14.2.	Dokumenty ubezpieczeniowe	247
14.2.1.	Polisa ubezpieczeniowa	247
14.2.2.	Certyfikat ubezpieczeniowy	247
14.3.	Ubezpieczenia morskie	248
14.3.1.	Ubezpieczenia statków morskich	249
14.3.2.	Ubezpieczenia morskie ładunków	249
14.3.3.	Ubezpieczenia frachtu	250
14.4.	Ubezpieczenia w transporcie lądowym	250
14.5.	Ubezpieczenia lotnicze	251
14.6.	Ubezpieczenie kredytu w transakcjach handlu zagranicznego	252
14.6.1.	Formy ubezpieczenia kredytów	253

14.7.	Gwarancje ubezpieczeniowe	255
14.7.1.	Rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych	256
14.7.2.	Gwarancje kontraktowe	257
14.7.3.	Gwarancje celne	258
14.7.3.1.	Gwarancje ubezpieczeniowe zapłaty należności celnych i podatkowych	259
14.7.3.2.	Gwarancje zabezpieczające należności od towarów przewożonych w transzycie przez terytorium danego kraju	259
14.7.3.3.	Gwarancje zapłaty należności celnych od towarów zagranicznych sprzedawanych w składach konsygnacyjnych i komisowych	260
14.7.3.4.	Ubezpieczeniowa gwarancja zapłaty długu celnego	260
14.7.4.	Gwarancje pozakontraktowe	261
15.	RYZIKO W HANDLU ZAGRANICZNYM	
	<i>Przemysław Skulski</i>	262
15.1.	Uwagi ogólne	262
15.2.	Podział ryzyka	263
15.3.	Możliwości minimalizacji ryzyka	267
16.	ROZSTRZYGANIE SPORÓW W HANDLU ZAGRANICZNYM	
	<i>Elżbieta Mirecka</i>	270
16.1.	Cechy arbitrażu	270
16.2.	Arbitraż w Polsce	272
16.3.	Arbitraż zagraniczny	273
16.4.	Koncyliacja	275
17.	KORZYŚCI Z WYMIANY MIĘDZYNARODOWEJ	
	<i>Mariusz Chrzan</i>	276
17.1.	Teoretyczne podstawy wymiany międzynarodowej	276
17.1.1.	Ważniejsze teorie wymiany międzynarodowej	277
17.1.1.1.	Merkantylizm	277
17.1.1.2.	Teoria klasyczna	278
17.1.1.3.	Teoria neoklasyczna	280
17.1.1.4.	Teoria kosztów alternatywnych i zastosowanie krzywych obojętności	281
17.1.1.5.	Teoria obfitości zasobów B. Ohlina i paradoks Leontiefa	283
17.1.1.6.	Doktryna protekcjonizmu wychowawczego	283
17.1.1.7.	Handel zagraniczny w teorii J.M. Keynesa	284
17.1.2.	Korzyści z wymiany — przykłady liczbowe	284
17.1.3.	Korzyści z wymiany a ujemne i dodatnie saldo handlu zagranicznego	290
17.1.4.	Współczesne teorie wymiany międzynarodowej	295
17.1.4.1.	Teorie neoczynnikowe	295

17.1.4.2.	Teoria luki technologicznej i cyklu życia produktu	296
17.1.4.3.	Inne teorie wymiany międzynarodowej	296
17.1.5.	Teorie inwestycji zagranicznych	297
17.2.	Handel zagraniczny a dochód narodowy	298

BIBLIOGRAFIA	302
---------------------	-----

INDEKS	307
---------------	-----

ANEKS

WYKAZ WYBRANYCH DOKUMENTÓW HANDLOWYCH

Załącznik	1. Faktura pro forma
Załącznik	2. Faktura handlowa
Załącznik	3. EUR-1 i EUR-2
Załącznik	4. Jednolity dokument administracyjny SAD
Załącznik	5. Międzynarodowy kolejowy list przewozowy
Załącznik	6. Międzynarodowy samochodowy list przewozowy
Załącznik	7. Międzynarodowy list lotniczy AWB
Załącznik	8. Konosament B/L
Załącznik	9. Zlecenie spedycyjne
Załącznik	10. Zaświadczenie spedytora
Załącznik	11. Instrukcja wysyłkowa
Załącznik	12. Polisa ubezpieczeniowa
Załącznik	13. Weksel ciągniony (trata)
Załącznik	14. Czek
Załącznik	15. Dyspozycja blokady środków
Załącznik	16. Dyspozycja w sprawie wystawienia/sprzedaży czeku bankierskiego
Załącznik	17. Zlecenie polecenia wypłaty/pokrycia inkasa
Załącznik	18. Zlecenie otwarcia akredytywy
Załącznik	19. Akredytywa