

## **Spis treści**

### **Wstęp**

#### **1. Formy handlu zagranicznego**

- 1.1. Podział form handlu zagranicznego
- 1.2. Bezpośredni i pośredni handel zagraniczny
  - 1.2.1. Eksport bezpośredni
  - 1.2.2. Eksport pośredni
  - 1.2.3. Import bezpośredni
  - 1.2.4. Import pośredni
- 1.3. Handel tranzytowy
- 1.4. Obrót uszlachetniający i reparacyjny
- 1.5. Obrót licencjami i know-how
- 1.6. Franczyza
- 1.7. Leasing
- 1.8. Transakcje wiązane, kompensacyjne i barterowe
- 1.9. Konsorcja eksportowe
- 1.10. Inwestycje bezpośrednie
- 1.11. Formy handlu na rynkach zorganizowanych
  - 1.11.1. Targi
  - 1.11.2. Giełdy
  - 1.11.3. Aukcje
  - 1.11.4. Przetargi

Bibliografia

#### **2. Pośrednicy w handlu zagranicznym**

- 2.1. Rodzaje pośredników
- 2.2. Agent
- 2.3. Cif-agent
- 2.4. Makler handlowy
- 2.5. Komisant i konsygnator
- 2.6. Dystrybutor (dealer)
- 2.7. Pośrednicy o specjalnych funkcjach
- 2.8. Oddziały i przedstawicielstwa firm polskich za granicą
- 2.9. Oddziały i przedstawicielstwa przedsiębiorców zagranicznych w Polsce
- 2.10. Dostawa do państw UE poprzez polską firmę zlokalizowaną na terenie Wspólnoty
- 2.11. Spółka europejska

Bibliografia

#### **3. Instytucje regulujące i wspierające handel zagraniczny**

- 3.1. Instytucje o znaczeniu międzynarodowym
  - 3.1.1. Europejska Komisja Gospodarcza
  - 3.1.2. Światowa Organizacja Handlu
  - 3.1.3. Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju
  - 3.1.4. Międzynarodowy Fundusz Walutowy
  - 3.1.5. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju
  - 3.1.6. Konferencja Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju

- 3.1.7. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
  - 3.1.8. Bank Rozrachunków Międzynarodowych
  - 3.2. Ministerstwa i instytucje rządowe w Polsce
  - 3.3. Instytucje pozarządowe wspierające handel zagraniczny
- Bibliografia

#### **4. Narzędzia regulacji w handlu zagranicznym**

- 4.1. Podział narzędzi
  - 4.2. Normy sterujące
    - 4.2.1. Kurs walutowy
    - 4.2.2. Stopa procentowa
    - 4.2.3. Współzależność między kursem walutowym, stopą procentową i cenami
      - 4.2.3.1. Terminowe kursy walutowe
      - 4.2.3.2. Kurs walutowy a stopa procentowa
      - 4.2.3.3. Kurs walutowy, stopa procentowa a ceny
    - 4.2.4. Podatki i polityka budżetowa
  - 4.3. Środki polityki handlowej
    - 4.3.1. Klasyfikacja środków polityki handlowej
    - 4.3.2. Środki taryfowe
    - 4.3.3. Środki parataryfowe
    - 4.3.4. Środki pozataryfowe
    - 4.3.5. Reglamentacja obrotu towarowego z zagranicą w Polsce
  - 4.4. Zarządzanie handlem zagranicznym po przystąpieniu Polski do UE
    - 4.4.1. Polityka handlowa
    - 4.4.2. Perspektywa przystąpienia do strefy euro
      - 4.4.2.1. Polityka kursowa
      - 4.4.2.2. Polityka pieniężna
    - 4.4.3. Polityka podatkowa
  - 4.5. Instrumenty wspierania eksportu
    - 4.5.1. Instrumenty polityczne
    - 4.5.2. Instrumenty instytucjonalne
    - 4.5.3. Instrumenty ekonomiczno-finansowe
- Bibliografia

#### **5. Organizacja handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie**

- 5.1. Uwagi wstępne
- 5.2. Czynniki wpływające na organizację handlu zagranicznego
  - 5.2.1. Czynniki wewnętrzne
  - 5.2.2. Czynniki zewnętrzne
- 5.3. Formy rozwiązań organizacyjnych
  - 5.3.1. Handel zagraniczny realizowany przez dział sprzedaży krajowej
  - 5.3.2. Wyodrębniona sekcja handlu zagranicznego
  - 5.3.3. Samodzielny dział handlu zagranicznego
- 5.4. Zasady organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie
  - 5.4.1. Funkcjonalna organizacja działu handlu zagranicznego
  - 5.4.2. Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od produktów
  - 5.4.3. Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od krajów lub regionów (kryterium

geograficzne)

5.4.4. Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od grup klientów

5.4.5. Organizacja działu handlu zagranicznego w zależności od projektów

5.4.6. Wielowymiarowa organizacja działu handlu zagranicznego (macierzowa i tensorowa)

5.5. Systemy kompetencji w organizacji handlu zagranicznego

5.5.1. System liniowy

5.5.2. System sztabowy (liniowo-sztabowy)

5.5.3. Kooperatywny system funkcjonalny

5.6. Zewnętrzna organizacja handlu zagranicznego

5.6.1. Uwagi ogólne

5.6.2. Scentralizowane i zdecentralizowane kierowanie spółką córką

5.7. Organizacja przedsiębiorstwa międzynarodowego

5.7.1. Struktury zdywersyfikowane

5.7.2. Struktury zintegrowane

5.7.2.1. Zintegrowana struktura funkcjonalna

5.7.2.2. Zintegrowana struktura według produktów

5.7.2.3. Zintegrowana struktura geograficzna (według regionów)

5.7.3. Struktury wielowymiarowe

5.7.4. Struktura wirtualna

5.7.5. Holding jako szczególna forma międzynarodowej organizacji

5.7.6. Holdingi w polskim handlu zagranicznym

5.7.6.1. Struktura organizacyjna holdingu w polskim handlu zagranicznym

5.7.6.2. Uwagi końcowe

Bibliografia

## **6. Nawiązywanie kontaktów z partnerem zagranicznym**

6.1. Źródła informacji o potencjalnych partnerach

6.2. Marketing w handlu zagranicznym

6.3. Badanie rynków zagranicznych

Bibliografia

## **7. Oferta i zapytanie ofertowe w handlu zagranicznym**

7.1. Rodzaje i elementy ofert

7.2. Pojęcie i treść zapytania ofertowego

7.3. Akceptacja oferty

Bibliografia

## **8. Charakterystyka transakcji w handlu zagranicznym**

8.1. Istota transakcji w handlu zagranicznym i jej fazy

8.2. Przebieg transakcji eksportowej

8.3. Przebieg transakcji importowej

8.4. Kontrakt

8.4.1. Istota kontraktu

8.4.2. Rodzaje kontraktów

8.4.3. Prawa i obowiązki stron w kontrakcie

8.5. Dokumenty w handlu zagranicznym

Bibliografia

## **9. Międzynarodowe zwyczaje, uzanse i formuły handlowe**

9.1. Uwagi ogólne

9.2. Incoterms2010

9.3. Znowelizowane amerykańskie definicje w handlu zagranicznym

9.4. Combiterms 2000 i 2011

9.5. Uzanse w zakresie przewozu

9.6. Uzanse w zakresie ubezpieczeń

9.7. Kodyfikacja ICC i SWIFT w rozliczeniach międzynarodowych

9.8. Podmioty międzynarodowej kodyfikacji celnej

Bibliografia

## **10. Rozliczenia w handlu zagranicznym**

10.1. Dokumenty finansowe

10.1.1. Weksel

10.1.2. Czek

10.2. Sposoby zapłaty w handlu zagranicznym

10.2.1. Polecenie wypłaty

10.2.2. Inkaso

10.2.2.1. Inkaso w świetle regulacji URC 522 — zmiany i najważniejsze postanowienia

10.2.3. Akredytywa

10.2.3.1. Akredytywa w świetle regulacji UCP 600—zmiany i najważniejsze postanowienia

10.2.4. Międzynarodowe regulacje dotyczące terminów płatności w transakcjach handlowych

10.2.4.1. Opóźnienia w płatnościach w krajach Unii Europejskiej

10.2.5. Podstawy prawno dewizowe regulacji zapłat w handlu zagranicznym

10.2.5.1. Ustawa Prawo dewizowe i jej znaczenie dla systemu rozliczeń międzynarodowych

10.3. Wybór sposobu zapłaty i warunków płatności

10.3.1. Gwarancje bankowe

10.4. Rozliczenia transakcji kompensacyjnych

10.4.1. Barter

10.4.2. Zakup poprzedzający (counterpurchase)

10.4.3. Buy-Back

10.4.4. Offset

10.4.5. Akredytywa jako metoda finansowania zakupu poprzedzającego, buy-backu i offsetu

10.4.6. Clearing

10.4.7. Switch

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

Bibliografia

## **11. Cła i procedury celne**

11.1. Uwagi ogólne

11.2. Regulacje prawne w obszarze celnym obowiązujące w Polsce po akcesji do UE

11.2.1. Wprowadzenie

11.2.2. Podstawy prawne ustawodawstwa celnego Unii Europejskiej

11.2.3. Struktura Unijnego Kodeksu Celnego

11.3. Elementy kalkulacyjne

11.3.1. Taryfa celna i rodzaje stawek celnych

11.3.2. Wspólna taryfa celna Unii Europejskiej

- 11.3.3. TARIC — Zintegrowana Taryfa Celna Unii Europejskiej
- 11.3.4. Wartość celna towaru
- 11.3.5. Pochodzenie towarów
- 11.3.6. System zwolnień celnych w Unii Europejskiej
- 11.3.7. Inne środki taryfowe
- 11.4. Wiążąca informacja taryfowa
- 11.5. Wiążąca informacja o pochodzeniu
- 11.6. Ustalenie kwoty i pobór należności celnych
  - 11.6.1. Powstanie długu celnego
  - 11.6.2. Zabezpieczenie kwoty wynikającej z długu celnego
  - 11.6.3. Pokrycie kwoty długu celnego
  - 11.6.4. Zaksięgowanie kwoty długu celnego
  - 11.6.5. Powiadomienie o długu celnym
  - 11.6.6. Płatność długu celnego
  - 11.6.7. Opodatkowanie obrotu towarowego z krajami trzecimi
- 11.7. Wprowadzenie towarów na obszar celny Unii Europejskiej
  - 11.7.1. Czasowe składowanie towarów
  - 11.7.2. Status celny towarów
- 11.8. Procedury celne w Unijnym Kodeksie Celnym
  - 11.8.1. Procedura dopuszczenia do obrotu
  - 11.8.2. Procedura tranzytu
  - 11.8.3. Procedura składowania
    - 11.8.3.1. Skład celny
    - 11.8.3.2 Wolne obszary celne
  - 11.8.4. Procedura szczególnego przeznaczenia
    - 11.8.4.1. Odprawa czasowa
    - 11.8.4.2. Końcowe przeznaczenie
  - 11.8.5. Procedura przetwarzania
    - 11.8.5.1. Uszlachetnienie czynne
    - 11.8.5.2. Uszlachetnienie bierne
  - 11.8.6. Procedura wywozu towarów
- 11.9. Formy zgłoszeń celnych i ich dokumentacja
  - 11.9.1. Zgłoszenia celne
  - 11.9.2. Wpis do rejestru zgłaszającego
  - 11.9.3. Samoobsługa celna
- 11.10. Krajowe ustawodawstwo celne
- 11.11. Upoważniony przedsiębiorca (AEO)

## Bibliografia

## **12. Finansowanie handlu zagranicznego**

- 12.1. Uwagi ogólne
- 12.2. Krótkoterminowe finansowanie handlu zagranicznego
  - 12.2.1. Weksle
  - 12.2.2. Kredyty bankowe
  - 12.2.3. Przedpłata, zapłata częściowa
  - 12.2.4. Faktoring i forfaiting eksportowy

- 12.2.5. Dyskonto prywatne
- 12.2.6. Eurokredyty
- 12.3. Średnio- i długoterminowe finansowanie handlu zagranicznego
  - 12.3.1. Bankowe kredyty średnioterminowe
  - 12.3.2. Bankowe kredyty długoterminowe
- 12.4. Finansowanie działalności handlowej przez państwo i organizacje międzynarodowe
- Bibliografia

### **13. Transport i spedycja towarów w obrocie międzynarodowym**

- 13.1. Uwagi ogólne
- 13.2. Przewóz towarów w handlu międzynarodowym
- 13.3. Umowy o przewóz towarów w handlu zagranicznym w poszczególnych gałęziach transportu
  - 13.3.1. Umowa o przewóz koleją
  - 13.3.2. Umowa o przewóz towarów w transporcie samochodowym
  - 13.3.3. Umowy o przewóz w transporcie lotniczym
  - 13.3.4. Umowy o przewóz w transporcie morskim
  - 13.3.5. Umowa o przewóz w transporcie wodnym śródlądowym
  - 13.3.6. Transport multimodalny (kombinowany)
- 13.4. Spedycja w handlu zagranicznym
- 13.5. Usługi logistyczne na rynku TSL
- Bibliografia

### **14. Ubezpieczenia w obrocie gospodarczym z zagranicą**

- 14.1. Uwagi ogólne
- 14.2. Podstawy prawne ubezpieczeń w Polsce
- 14.3. Dokumenty ubezpieczeniowe
  - 14.3.1. Umowa ubezpieczenia
  - 14.3.2. Polisa ubezpieczeniowa
  - 14.3.3. Certyfikat asekuracyjny
- 14.4. Ubezpieczenia morskie
  - 14.4.1. Ubezpieczenia statków morskich
  - 14.4.2. Ubezpieczenia morskie ładunków
  - 14.4.3. Ubezpieczenia frachtu
- 14.5. Ubezpieczenia w transporcie lądowym
- 14.6. Ubezpieczenia lotnicze
- 14.7. Ubezpieczenia eksportowe
- 14.8. Ubezpieczenie kontraktu (kredytu) w transakcjach handlu zagranicznego
  - 14.8.1. Formy ubezpieczenia kredytów
  - 14.8.2. Ubezpieczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych
  - 14.8.3. Ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu
- 14.9. Gwarancje ubezpieczeniowe
  - 14.9.1. Rodzaje gwarancji ubezpieczeniowych
  - 14.9.2. Gwarancje kontraktowe
  - 14.9.3. Gwarancje celne
  - 14.9.4. Gwarancje pozakontraktowe
- Bibliografia

## **15. Ryzyko w handlu zagranicznym i sposoby jego minimalizacji**

15.1. Uwagi ogólne

15.2. Podział ryzyka

15.3. Możliwości minimalizacji ryzyka

Bibliografia

## **16. Rozstrzygnięcie sporów w handlu zagranicznym**

16.1. Istota międzynarodowego arbitrażu handlowego

16.2. Arbitraż międzynarodowy

16.3. Regulacje prawne międzynarodowego arbitrażu

16.3.1. Protokół genewski o klauzulach arbitrażowych

16.3.2. Konwencja genewska o wykonywaniu obcych orzeczeń arbitrażowych

16.3.3. Konwencja nowojorska o uznaniu i wykonalności zagranicznych orzeczeń arbitrażowych .

16.3.4. Konwencja europejska

16.3.5. Konwencja waszyngtońska

16.3.6. Konwencja panamska

16.3.7. Prawo modelowe

16.4. Arbitraż w Polsce

16.4.1. Arbitrzy i taryfa opłat

16.5. Alternatywne sposoby rozstrzygnięcia sporów w obrocie międzynarodowym

16.5.1. Istota mediacji

16.5.2. Rodzaje mediacji

16.5.3. Mediacja w Polsce

Bibliografia

## **17. Korzyści z wymiany międzynarodowej**

17.1. Teoretyczne podstawy wymiany międzynarodowej

17.1.1. Ważniejsze teorie wymiany międzynarodowej

17.1.1.1. Merkantylnizm

17.1.1.2. Teoria klasyczna

17.1.1.3. Teoria neoklasyczna

17.1.1.4. Teoria kosztów alternatywnych i zastosowanie krzywych obojętności

17.1.1.5. Teoria obfitości zasobów B. Ohlina i paradoks Leontiefa

17.1.1.6. Doktryna protekcjonalizmu wychowawczego

17.1.1.7. Handel zagraniczny w teorii J.M. Keynesa

17.1.2. Korzyści z wymiany — przykłady liczbowe

17.1.3. Korzyści z wymiany a ujemne i dodatnie saldo handlu zagranicznego

17.1.4. Współczesne teorie wymiany międzynarodowej

17.1.4.1. Teorie neoczynnikowe

17.1.4.2. Teoria luki technologicznej i cyklu życia produktu

17.1.4.3. Inne teorie wymiany międzynarodowej

17.2. Handel zagraniczny a dochód narodowy

Bibliografia

## **Wykaz skrótów i akronimów występujących w pracy**

## **Indeks**