

Tadeusz T. Kaczmarek

Marian Zarzycki

**PORADNIK
EKSPORTERA**

2005

SPIS TRESCI

Literatura	11
Wstęp	13
CZEŚĆ I - GENERALNE ZASADY OBOWIĄZUJĄCE W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM	
Autor: Tadeusz Teofil Kaczmarek	
Rozdział 1. Fazy przygotowania działalności eksportowej	17
Przygotowanie działalności eksportowej	17
1. Trudności i przeszkody w skutecznym eksporcie	17
2. Zadania ilościowe i jakościowe w eksporcie	19
3. Formy realizacji eksportu	19
4. Warunki skutecznego eksportu	22
5. Zbieranie informacji o rynkach zagranicznych.....	24
Wybór rynku, partnera oraz strategii eksportowej	25
1. Wybór rynku zagranicznego	25
2. Obszar ryzyka	26
3. Wybór partnera zagranicznego	27
4. Sformułowanie strategii eksportowej	31
4.1. Strategia wejścia na rynek	31
4.2. Strategia pracy na rynku	32
Budowanie rynku eksportowego	33
1. Współpraca z zagraniczną siecią sprzedaży.....	33
1.1. Forma i treść kontraktu przedstawicielskiego	33
2. Podstawowe warunki pomyślnej współpracy z agentem handlowym	35
3. Udział w targach i wystawach specjalistycznych	36
Załącznik 1 do rozdziału 1 - Przykład umowy agencyjnej w języku angielskim	38
Załącznik 2 do rozdziału 1 - Przykład umowy agencyjnej w języku niemieckim	44

Rozdział 2. Przygotowanie oferty eksportowej	47
1. Zasady przygotowania oferty eksportowej	47
2. Oddziaływanie na partnera po złożeniu oferty	53
3. Akceptacja oferty	56
4. Ustalanie ceny w eksporcie	59
4.1. Uwzględnienie sytuacji na rynkach międzynarodowych.....	59
4.2. Cena eksportowa i klauzula zmienności ceny	60
4.3. Praktyczne uwagi dotyczące kalkulowania ceny eksportowej	61
5. Dumping i subwencje.....	64
5.1. Środki zapobiegawcze przed nieprzyjawnymi praktykami handlowymi	64
5.2. Procedury antydumpingowe.....	64
5.3. Subwencje	68
6. Podstawowe standardy, normy oraz certyfikacja	69
6.1. ISO 9000:2000	69
6.2. System certyfikacji dobrowolnej	69
6.3. Certyfikacja obowiązkowa	70
6.4. Standardy branżowe	70
6.5. Znak jakości „CE”	71
7. Brak jednolitych norm i standardów w globalnej gospodarce	71
Rozdział 3. Kontrakt eksportowy.....	74
1. Pojęcie i rodzaje kontraktów eksportowych	74
2. Prawa i obowiązki stron w kontrakcie	77
2.1. Miejsce wykonania dostawy	78
2.2. Termin dostawy	79
2.3. Zgodność towaru z ustaleniami kontraktu	80
2.4. Prawo kupującego do żądania wykonania zobowiązania w naturze ..	82
2.5. Prawo kupującego do odstąpienia od umowy.....	83
2.6. Wstrzymanie wykonania umowy	86
2.7. Odszkodowanie	87
Rozdział 4. Dokumenty handlowe związane z realizacją transakcji	90
1. Faktura handlowa	91
2. Faktura konsularna	92
3. Faktura <i>pro forma</i>	93
4. Dokumenty przewozowe	93
4.1. Dokumenty przewozowe stosowane w transporcie lądowym i lotniczym	93
4.2. Dokumenty przewozowe stosowane w transporcie morskim.....	94

5. Dokumenty składowe	99
6. Dokumenty ubezpieczeniowe	100
7. Inne dokumenty	101
8. Biedy najczęściej występujące w niektórych dokumentach handlowych	102
Rozdział 5. Sposoby płatności w transakcjach eksportowych	104
Uwarunkowane sposoby zapłaty w handlu międzynarodowym	105
1. Inkaso dokumentowe	105
2. Praktyczne wskazówki związane z realizacją inkasa dokumentowego	111
3. Akredytywa dokumentowa	112
3.1. Rodzaje akredytyw	115
3.2. Objasnienie najważniejszych elementów akredytywy	119
3.3. Praktyczne aspekty otwierania i realizacji akredytywy	121
Wybór sposobu <i>zapłaty</i> i warunków płatności	124
Gwarancje bankowe	125
1. Rodzaje gwarancji	126
2. Praktyczne wskazówki dotyczące wystawiania gwarancji i posługiwania się nimi	129
Kredyty w handlu zagranicznym	130
1. Kredyt wekslowy	130
2. Kredyt w otwartym rachunku	131
3. Kredyt kupiecki średnio i długoterminowy	131
4. Kredyt w rachunku bieżącym	132
Rozdział 6. Formuły handlowe najczęściej stosowane w handlu międzynarodowym INCOTERMS oraz COMBITERMS	134
Jak korzystać z uregulowań INCOTERMS?	134
1. Formuły handlowe zawarte w INCOTERMS 2000	136
COMBITERMS 2000 - warunki dostaw towarów w kontenerach	142
Rozdział 7. Transport i spedycja w handlu międzynarodowym	146
Transport w handlu międzynarodowym	146
Wprowadzenie	146
1. Transport samochodowy (drogowy)	148
2. Transport kolejowy	149

3. Transport wodny śródlądowy	150
4. Transport morski	151
5. Transport lotniczy	153
6. Transport intermodalny (transport kombinowany)	154
Spedycja w handlu międzynarodowym	157
1. Istota spedycji	157
2. Umowa spedycji i dokumenty spedycyjne w eksporcie	160
3. Przebieg procesu spedycyjnego	161
3.1. Spedycja w transporcie samochodowym	162
3.2. Spedycja w transporcie kolejowym	162
3.3. Spedycja w transporcie morskim	162
3.4. Spedycja w transporcie lotniczym	163
Opakowanie i znakowanie towarów eksportowych	164
1. Opakowanie indywidualne produktu eksportowego	164
2. Opakowanie transportowe w transakcjach eksportowych	166
3. Oznakowanie przesyłek drobnicowych w transporcie międzynarodowym	168
Rozdział 8. Ryzyko handlowe i finansowe w transakcjach eksportowych ...	171
Wprowadzenie	171
1. Ryzyko transakcyjne	174
2. Ryzyko związane z jakością towaru	175
3. Ryzyko związane z wyborem zagranicznego ogniwa sprzedaży	175
4. Ryzyko związane z ceną	177
5. Ryzyko w transakcjach kooperacyjnych, licencyjnych i kompensacyjnych	178
6. Inne rodzaje ryzyka	179
7. Możliwości minimalizacji skutków ryzyka	181
8. Ubezpieczenie	183
9. Warunki płatności a ryzyko	184
10. Oficjalne wspieranie eksportu	186
10.1. Oficjalne wspieranie eksportu w krajach OECD	186
10.2. System oficjalnego wspierania eksportu w Polsce	189
Rozdział 9. Wykonanie i rozliczenie kontraktu eksportowego	197
1. Czynności związane z zakończeniem kontraktu	197
2. Konsekwencje niewykonania kontraktu	199
3. Reklamacje, ich rodzaje i sposoby zaspokojenia	201
4. Rozstrzyganie spraw spornych w postępowaniu arbitrażowym	204

**CZĘŚĆ II - SPECYFICZNE REGULACJE
OBOWIAZUJĄCE W UNII EUROPEJSKIEJ**

Autor: Marian Zarzycki

Rozdział 10. Konsekwencje wstąpienia Polski do Unii Europejskiej dla polityki handlowej, celnej oraz procedur związanych ze statystyką obrotów towarowych w Unii Europejskiej	211
1. Konsekwencje objęcia Polski wspólną polityką handlową UE.....	211
2. Zmiany warunków prowadzenia handlu, wynikające z przyjęcia wspólnej taryfy celnej UE i ich skutki	212
3. Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnotowych rozwiązań pozataryfowych	213
3.1. Przepisy antydumpingowe i zakres ich stosowania.....	214
3.2. Ograniczenia ilościowe	215
4. Zasady statystycznej ewidencji obrotów towarowych w Unii Europejskiej	216
5. Instrukcja wypełniania formularza-deklaracji INTRASTAT oraz dokonywania zgłoszeń INTRASTAT	220
Rozdział 11. Warunki wprowadzenia i utrzymania towarów na rynkach Unii Europejskiej	240
1. Towary nierolne.....	240
2. System HACCP - metoda zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego	242
2.1. Dwanaście etapów HACCP	243
3. Schemat wdrażania systemu HACCP	244
Rozdział 12. Strategie marketingowe na rynkach Unii Europejskiej	253
1. Badanie i analiza rynków jako podstawa decyzji marketingowych	253
1.1. Otoczenie ekonomiczne	254
1.2. Przedsięwzięcie integracyjne	254
1.3. Tendencje demograficzne	254
1.4. Struktura dochodowa i społeczno-zawodowa nabywców	255
1.5. Regulacje prawne	255
1.6. Uwarunkowania ekologiczne	256
1.7. Czynniki społeczno-kulturowe	257
2. Instrumenty działań marketingowych w przedsiębiorstwie	257
2.1. Produkt.....	258

2.2. Cena produktu	258
2.3. Dystrybucja	259
2.4. Promocja	260
3. Strategie marketingowe firm na rynkach Unii Europejskiej	261
3.1. Paneuropejska strategia luk rynkowych	261
3.2. Paneuropejska strategia dużych udziałów rynkowych	262
3.3. Strategia konkurowania na rynkach Unii Europejskiej	263

**Rozdział 13. Znaczenie rynków krajowa Unii Europejskiej
dla polskiego eksportu i importu** 264

1. Niemcy	264
2. Francja	266
3. Włochy	268
4. Wielka Brytania	270
5. Niderlandy	272
6. Czechy	273
7. Szwecja	275
8. Belgia	276
9. Litwa	278
10. Węgry	279
11. Dania	281
12. Hiszpania	282
13. Austria	284
14. Słowacja	285
15. Portugalia	287
16. Łotwa	288
17. Finlandia	289
18. Słowenia	291
19. Estonia	293
20. Grecja	294
21. Irlandia	295
22. Cypr	297
23. Luksemburg	297
24. Malta	299

Indeks rzeczowy 301

WSTĘP

Od ostatniego wydania *Poradnika eksportera do krajów Unii Europejskiej* w 1998 r. minęło sześć lat. W okresie tym nastąpiły istotne zmiany w wymianie towarowej Polski z Unii Europejską, największym ugrupowaniem integracyjnym w gospodarce światowej. Do 1 maja 2004 r. Polska była partnerem zewnętrznym dla tego liczącego 380 mln konsumentów ugrupowania. Z dniem 1 maja 2004 roku nastąpiło włączenie do jednolitego rynku wewnętrznego UE Polski oraz dziesięciu innych krajów Europy: Cypru, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Malty, Słowacji, Słowenii i Węgier.

Wywóz i przywóz towarów do/z krajów UE (24) jest obecnie realizowany jako handel wewnątrzunijny, tj. bez barier taryfowych, pozataryfowych i innych, a także bez kontroli granicznej. Polski wywóz na powiększony do 450 mln konsumentów nowy rynek unijny wyniesie ponad 80% wartości całego polskiego eksportu, a przywóz z UE osiągnie niemal 70% wartości ogólnego importu.

Z dniem uzyskania członkostwa w UE Polska przyjęła wspólnotową taryfę celna, a polityka handlowa i celna będzie odąd realizowana przez organy Wspólnoty. Udział Polski w jednolitym rynku daje szansę na wzrost sprzedaży na tym rynku, mimo zwiększonej konkurencji towarów z pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Zmiana zasad handlu z krajami UE pociąga też zmianę zasad ewidencji obrotów. Jednolity Dokument Administracyjny SAD, stanowiący dotąd powszechne źródło informacji o obrotach z zagranicą, od 1 maja 2004 r. występuje tylko jako podstawa ewidencji statystycznej obrotów z krajami trzecimi, czyli pozaunijnymi. Podstawą ewidencji obrotów wewnątrz stał się z dniem 1 maja 2004 r. nowy dokument statystyczny - deklaracja INTRASTAT.

Podmioty realizujące wymianę towarów z innymi krajami członkowskimi UE, będące podatnikami VAT, są zobowiązane do deklarowania wartości swojego przywozu na deklaracji INTRASTAT-PRZYWÓZ oraz swojego wywozu na Deklaracji INTRASTAT-WYWÓZ. Podmioty realizujące transakcje o bardzo

małej wartości, w przywozie do 300 tys. PLN rocznie i w wywozie do 500 tys. PLN rocznie są zwolnione od składania tych deklaracji.

Szczegółowe sprawy związane z zasadami ewidencji obrotów według nowych zasad oraz wypełniania deklaracji INTRASTAT-PRZYWÓZ i INTRASTAT-WYWÓZ zostały omówione w drugiej części niniejszego wydania *Poradnika*.

Jednakże w handlu międzynarodowym obowiązują pewne generalne zasady, które zostały przedstawione w pierwszej części *Poradnika eksportera*. Do nich należą: przygotowanie transakcji handlowej, wybór rynku, prawidłowe zredagowanie klauzul kontraktu, ustalenie form płatności, sposobu transportu i spedycji.

Wzory formularzy i dokumentów, w języku angielskim i niemieckim, stosowanych w handlu międzynarodowym znajdzie eksporter w książce Tadeusza T. Kaczmarka, *Wzory dokumentów stosowanych w transakcjach handlu zagranicznego z komentarzem*, wydanej przez ODDK Gdańsk w 2000 roku.

Autorzy wyrażają nadzieję, że nowy *Poradnik eksportera* będzie się cieszył tak samo dużym zainteresowaniem i powodzeniem jak poprzednia edycja.

Warszawa, styczeń 2005 rok