

Dr Tadeusz T. Kaczmarek

**WZORY DOKUMENTÓW STOSOWANYCH W
TRANSAKCJACH HANDLU ZAGRANICZNEGO**

Gdańsk 2000

Spis treści

Wprowadzenie	5
---------------------------	----------

Część I - Korespondencja handlowa

1. Zapytanie ofertowe	9
2. Oferta eksportowa	12
3. Faktura handlowa oraz specyfikacja	21
4. Potwierdzenie zamówienia	27
5. Kontrakt w handlu międzynarodowym	30
- kontrakt eksportowy i specyfikacja	33
- kontrakt importowy i specyfikacja	42
6. Zamówienie eksportowe i jego potwierdzenie	50
7. Wzór pisma do klienta	58
8. Wzór pisma przewodniego w eksporcie i imporcie	59
9. Wzór pisma przewodniego do partnera - w imporcie	61
10. Pismo przewodnie eksportera do importera	63
11. Nota kredytowa	64

Część II - Korespondencja ze spedytorem oraz sprawy celne

1. Zlecenie spedycyjne	69
- w eksporcie	71
- w imporcie	72
2. Zaświadczenie spedytora	73
3. Zlecenie na przesyłkę pocztową	75
4. Specyfikacja wagi	77
5. List przewozowy kolejowy i samochodowy	78
6. Konosament	86
7. Rewers na wydanie oryginalnego konosamentu	94
8. Wniosek o wystawienie świadectwa przewozowego	96
9. Świadectwo przewozowe	99
10. Pozwolenie na przywóz towarów na polski obszar celny lub wywóz towarów z polskiego obszaru celnego	101
- wniosek o udzielenie pozwolenia	104
- decyzja na przywóz	106
- decyzja na wywóz	108
11. Zasady sporządzania świadectwa pochodzenia i wniosku o jego wydanie .. 1 1 0	
- wniosek	111
- placówki legalizujące dokumenty w imieniu KIG	112
12. Świadectwo pochodzenia	116
13. Wykaz towarów przywożonych na polski obszar celny, których pochodzenie musi być udokumentowane świadectwem pochodzenia	122
14. SAD - Jednolity Dokument Administracyjny	123
15. Polisa ubezpieczeniowa	127

Część III - Korespondencja z bankami

1. Zlecenie otwarcia akredytywy	133
2. Prezentacja dokumentów do akredytywy obcej	136
3. Wzór pisma banku awizującego otwarcie akredytywy	138
4. Zlecenie inkasa własnego	139
5. Zlecenie pokrycia inkasa obcego	141
6. Dyspozycja wystawienia polecenia wypłaty za granicę lub do banku krajowego (przekaz telekomunikacyjny)	143
7. Asygnata skupu czeku	145
8. Dyspozycja wystawienia i sprzedaży czeku bankierskiego	147

9. Zobowiązanie w sprawie skupu warunkowego	149
10. Indywidualne zlecenie inkasowe	149
11. Indywidualne zlecenie inkasa przyspieszonego	149
12. Wniosek o udzielenie kredytu	153
13. Zlecenie otwarcia linii gwarancyjnej lub udzielenia gwarancji, lub awalu na wekslu	161
14. Zlecenie udzielenia gwarancji oraz umowa o udzielenie gwarancji bankowej ..	165
15. Weksel płatny w terminie oznaczonym w treści weksla	172
16. Weksel płatny natychmiast po okazaniu	175

Część IV - Umowy

1. Wzór umowy agencyjnej w języku angielskim i niemieckim	179
2. Ramowy układ biznesplanu	189
3. Wniosek o zawarcie umowy faktoringu	193
4. Umowa faktoringu	195
5. Umowa leasingu operacyjnego dewizowego	207

Wprowadzenie

Współczesny handel międzynarodowy to handel „za dokumentami”, w odróżnieniu od handlu krajowego detalicznego, gdzie otrzymuje się towar za pieniądze, zwykle równocześnie w momencie zrealizowania transakcji kupna-sprzedaży.

W handlu międzynarodowym dokumenty handlowe muszą reprezentować towar i powodować odpowiednie prawa i obowiązki dla wystawiających, podpisujących i posiadających je.

Dokumenty handlowe zwykle się dzielić na dwie grupy, a mianowicie: dokumenty podstawowe, reprezentujące towar, oraz dokumenty dodatkowe, towarzyszące towarowi. Do pierwszej grupy należy faktura handlowa, dokumenty przewozowe i ubezpieczeniowe, a do drugiej - dokumenty wymagane przez lokalne przepisy importowe (na przykład świadectwo pochodzenia, faktura konsularna, certyfikat jakości) i inne.

Dokumenty podstawowe decydują o tym, że kupujący w momencie ich uzyskania może otrzymać przedmiot kupna lub jego równowartość i jednocześnie dokonać zapłaty za pomocą weksla, czeku lub przekazu bankowego. Dlatego też dokument przewozowy powinien zawierać jednoznaczne stwierdzenie osoby trzeciej, że nieodwołalnie wysłała towar określony co do rodzaju i ilości z polecenia sprzedawcy na adres nabywcy. Natomiast dokument ubezpieczeniowy musi być tak sformułowany, aby nabywca był uprawniony do otrzymania odszkodowania. Oba te dokumenty podstawowe zwykle są wystawiane jako papiery wartościowe w formie, która dopuszcza ich zbywalność na rzecz innych osób.

Faktura handlowa, która nie jest papierem wartościowym, należy jednak do dokumentów podstawowych, ponieważ precyzuje szczegółowo przedmiot handlu, a także konkretnej dostawy.

Oprócz dokumentów ściśle handlowych, w transakcjach handlu międzynarodowego występuje szereg innych formularzy, dokumentów i pism pomocniczych, które eksporter i importer powinien znać i umieć się nimi posługiwać. Z tego względu zostaną one w maksymalnym zakresie zaproponowane i scharakteryzowane w niniejszej pracy.

Ważne jest, żeby eksporter, zwłaszcza początkujący, mógł poznać treść tych dokumentów i mieć ich gotową formę w języku angielskim i niemieckim przed podjęciem negocjacji. W ten sposób ma on szansę stać się równorzędnym partnerem w rozmowach handlowych, a nie tylko być uzależnionym od partnera zagranicznego.

Książka została podzielona na cztery części: I - obejmuje korespondencję handlową, II - korespondencję ze spedytorem oraz sprawy celne, III - korespondencję z bankami oraz IV - umowy.

Książka ta jest istotnym uzupełnieniem *Poradnika eksportera do krajów Unii Europejskiej* i zgodnie z życzeniami Czytelników - zawiera zbiór podstawowych formularzy oraz dokumentów, które w zależności od potrzeb mogą być modyfikowane. Adresatami tej książki są menedżerowie małych i średnich firm oraz studenci przygotowujący się do pracy w handlu międzynarodowym.

Czytelników niniejszej książki proszę o uwagi i sugestie dotyczące rozszerzenia liczby dokumentów oraz ich modyfikacji. Trzeba przecież pamiętać, że handel międzynarodowy znajduje się w fazie nieustannego rozwoju, a Polska staje się w coraz większym stopniu uczestnikiem wymiany międzynarodowej.

Tadeusz T. Kaczmarek

