

## SPIS TREŚCI

<b>PRZEDMOWA</b> .....	9
<b>1. PO CO EKSPORTOWAĆ?</b> .....	11
Powody, dla których warto eksportować 13; Jakież możesz napotkać problemy 14; Należy być realistą 16; Czy eksport to coś dla ciebie? 18; Biorąc na siebie ryzyko 19	
<b>2. JAK PROWADZIĆ EKSPORT</b> .....	21
<i>Export houses</i> 22; <i>Confirming houses</i> 23; Biura zaopatrzenia 24; Eksport bezpośredni 24; Czy powinno się korzystać z pomocy pośredników? 25; Uzgodnienia dotyczące współpracy 27; Inne możliwości 27	
<b>3. ORGANIZACJA EKSPORTU I PROWADZENIE BADAŃ</b> .....	29
Organizacja działu eksportu 31; Jak koordynować pracę personelu w dziale eksportu 32; Badanie zagranicznych rynków 35; Analiza danych 38; Podróże w teren 39	
<b>4. POSZUKIWANIE NABYWCÓW</b> .....	41
Kryteria doboru klientów 43; Wybór rynku: podsumowanie 46; Gdzie szukać informacji o zagranicznych rynkach 47; Korzystanie z pomocy agentów (przedstawicieli) i dystrybutorów 50; Wybierając przedstawiciela 56	
<b>5. USTALANIE KOSZTÓW I CEN</b> .....	59
Wybierając cenę eksportu 61; Warunki sprzedaży 62; INCOTERMS 63; Wahania kursu wymiany walut 65	
<b>6. CO EKSPORTOWAĆ?</b> .....	69
Jaki produkt będzie odpowiedni na danym rynku 70; Dobór właściwej nazwy dla eksportowanego produktu 73; Ochrona własności intelektualnej 74; Gwarancje i troska o klienta 76	

- 7. PROMOCJA PRODUKTU** . . . . . 79  
Kampania reklamowa na obcym rynku 80; Udział w targach i wystawach 88; Międzynarodowy marketing bezpośredni 91; Poczta bezpośrednia 91; Telemarketing 93; Międzynarodowe kampanie promocyjne 94
- 8. DOSTAWA PRODUKTU DO KLIENTA** . . . . . 97  
Korzystanie z usług spedytora 98; Przygotowanie towarów do podróży 100; Rodzaj transportu 104; Transport drogą morską 110; Ładunek specjalny 112; Ubezpieczenie przesyłki 113
- 9. WYPEŁNIANIE DOKUMENTÓW** . . . . . 117  
Otrzymanie zamówienia 119; Pozwolenie na eksport 119; Dokumenty eksportowe 120; Kontrakt sprzedaży 121; Faktura handlowa 121; Faktura konsularna 122; Jednolity dokument administracyjny SAD (*Single Administrative Document*) 123; Raport z inspekcji towarów przed wysyłką 123; Karnety ATA 123; Inne ważne dokumenty 124; SITPRO 124; Elektroniczna wymiana danych (EDI) 125; Odprawa celna 126; VAT przy eksporcie do krajów Unii Europejskiej 128; Odbiór towarów obłożonych cłem 128; Planowanie odprawy celnej 129; Reeksport towarów importowanych 130; Podsumowanie: eksport od początku do końca 130
- 10. FINANSOWANIE EKSPORTU** . . . . . 133  
Stosowanie weksli płatniczych 134; Akredytywa dokumentowa 136; Finansowanie inwestycji długoterwałych 140; Zabezpieczenia kredytowe 142
- 11. PROBLEMY PRAWNE A UZYSKANIE NALEŻNOŚCI** . . . . . 143  
Usługi faktoringowe 145; Egzekwowanie zadłużenia za granicą 148; Systemy prawne obowiązujące w różnych krajach 150; Rozwiązywanie sporów z klientami 152; Kontrola wymiany walut 156; Handel wymienny 157
- 12. PLAN EKSPORTU** . . . . . 159  
Przyczyny podjęcia eksportu 160; Marketing 160; Dostawa 162; Konkurencja 163; Organizacja eksportu 163; Perso-

nel 163; Transport i dystrybucja 164; Kwestie finansowe 164; Plany dotyczące nieprzewidzianych wydatków 165

### **13. SPRZEDAŻ DO KRAJÓW EUROPY**

#### **ZACHODNIEJ . . . . . 167**

Charakterystyka rynku Europy Zachodniej 168; Ujednoczenie procedur związanych z prowadzeniem interesów 169; Przyszła jednolita waluta 170; Dlaczego warto eksportować do krajów Europy Zachodniej? 171; Osiągnięcie sukcesu na rynkach Europy Zachodniej 171; Próba rynku 172; Reklama w Unii Europejskiej 172; Sektor publiczny 173

### **14. SPRZEDAŻ DO KRAJÓW AMERYKI PÓŁNOCNEJ . 177**

Stany Zjednoczone 179; Korzystając z usług agenta (przedstawiciela) 181; Kanada 186; Meksyk 188

### **15. AUSTRALIA, NOWA ZELANDIA I REPUBLIKA**

#### **POŁUDNIOWEJ AFRYKI . . . . . 191**

Australia 192; Nowa Zelandia 195; Republika Południowej Afryki 197

### **16. EKSPORTUJĄC DO JAPONII . . . . . 203**

Słowo ostrzeżenia 206; Rynek japoński 207; Kobiety 209; Zapotrzebowanie na towary importowane 209; Normy techniczne produktów 210; Odwiedzając Japonię 211; Ochrona własności intelektualnej 211; Reklama 212; System dystrybucji 212; Korzystając z usług *sogo shosha* 213; System sprzedaży detalicznej 214; Przedstawicielstwo lokalne 215; Odprawa celna 216