

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA	9
1. PO CO EKSPORTOWAĆ?	11
Powody, dla których warto eksportować 13; Jak możesz napotkać problemy 14; Należy być realistą 16; Czy eksport to coś dla ciebie? 18; Biorąc na siebie ryzyko 19	
2. JAK PROWADZIĆ EKSPORT	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	
3. ORGANIZACJA EKSPORTU I PROWADZENIE BADAŃ	29
Organizacja działu eksportu 31; Jak koordynować pracę personelu w dziale eksportu 32; Badanie zagranicznych rynków 35; Analiza danych 38; Podróże w teren 39	
4. POSZUKIWANIE NABYWCÓW	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	
5. USTALANIE KOSZTÓW I CEN	59
Wybierając cenę eksportu 61; Warunki sprzedaży 62; INCOTERMS 63; Wahania kursu wymiany walut 65	
6. CO EKSPORTOWAĆ?	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 długoterminowych 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; Ujednolicenie 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