



This project is funded by the European Union

**“FINDING OPPORTUNITIES & BUILDING BRIDGES IN THE
AUTOMOTIVE INDUSTRY BETWEEN TURKEY AND THE EU”
TEBD/019 PROJECT**



JAK STAĆ SIĘ MIĘDZYNARODOWYM



EUROCHAMBRES



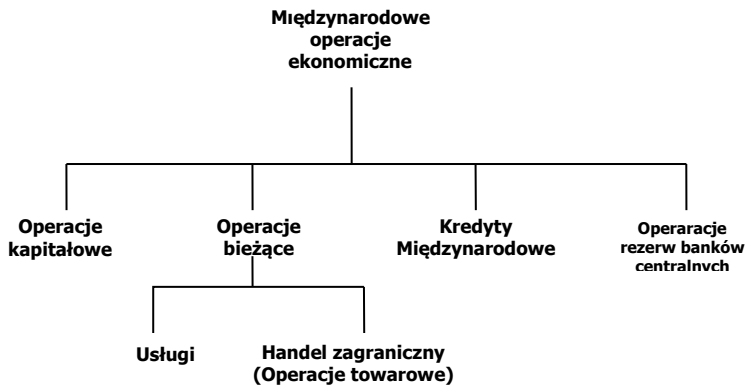
POLISH CHAMBER OF COMMERCE



JAK STAĆ SIĘ MIĘDZYNARODOWYM

Międzynarodowe operacje bieżące, operacje kapitałowe, międzynarodowe operacje kredytowe oraz operacje rezerw banków centralnych, to główne ogólne zdarzenia ekonomiczne, występujące pomiędzy państwami.

Handel zagraniczny dotyczy międzynarodowych zakupów i sprzedaży towarów, a wśród międzynarodowych operacji ekonomicznych występuje tylko pośród **“Operacji bieżących”**. Pozostałe operacje bieżące, to usługi, które występują w **“Pozycjach niewidocznych”**.



Celem handlu zagranicznego, realizowanego pomiędzy państwami jest zapewnienie dostaw z rynków międzynarodowych towarów i usług, niedostępnych na rynku wewnętrznym, a jeśli nawet dostępne, to po wysokich kosztach albo przyczynianie się do wzrostu dobrobytu państwa poprzez uzyskiwanie przychodów ze sprzedaży posiadanych krajowych nadwyżek produkcyjnych. Jednakże nie każdą operacją ekonomiczną, dokonywaną pomiędzy państwami można określić, jako handel zagraniczny. Oprócz przepływu towarów i usług między państwami, występują także między nimi różne inne operacje ekonomiczne, jak

transfery kapitału i technologii, przepływ siły roboczej. Jednakże określane są one, jako ogólne operacje ekonomiczne państw i nie są zaliczane do handlu zagranicznego.

Handel zagraniczny; pomimo tego, że występuje wśród Międzynarodowych operacji ekonomicznych tylko w Operacjach bieżących, stanowi ponad połowę wszystkich wspomnianych operacji. W zamian za wychodzące z kraju towary czy usługi, dokonuje się "wpływ walut obcych". Albo w zamian za wchodzące do kraju towary czy usługi dokonuje się "wypływ walut obcych".

W skrócie; można dokładniej sprecyzować, iż "Handel zagraniczny, to **Operacje importowe o eksportowe prowadzone między państwami oraz suma walut obcych, będących przedmiotem tych operacji**".

W handlu zagranicznym, towary będące przedmiotem stosunków handlowych pomiędzy stronami przesyłane są z jednego państwa do drugiego, załadunek i rozładunek towarów, ich przejście ze sprzedającego na kupującego odbywa się w różnych państwach i w różnych przedziałach czasowych.

Poprawne zarządzanie sprzedażą zaczyna się od poprawnego przygotowania oferty oraz wzoru umowy. Umowy sprzedaży to umowy, mające na celu przekazanie prawa własności do czegoś. Prawo własności towaru, będącego przedmiotem sprzedaży przechodzi na nabywcę "z przekazaniem" tego towaru. Podstawowymi elementami umowy sprzedaży są: pewien towar, pewna ilość pieniędzy i pewna umowa, dotycząca ich wzajemnej wymiany.

W przypadku, gdy jedna strona zaproponuje warunki szeroko akceptowalne w międzynarodowych umowach sprzedaży, a druga strona przyjmie je w formie pisemnej, oznacza to, że zawarto ważną umowę.

Ponadto, biorąc pod uwagę prawdopodobieństwo zaistnienia rozbieżności, umowa powinna być sporządzona w taki sposób, by miała międzynarodową ważność. Główne czynniki umowy międzynarodowej, to:

- Strony umowy,
- Przedmiot umowy,
- Wzajemne uzgodnienia,
- Obowiązujące przepisy,

Istnieją różne sposoby rozwiązywania rozbieżności, wynikających z międzynarodowych stosunków handlowych. Można rozwiązać potencjalne rozbieżności między stronami poprzez wzajemne rozmowy między nimi lub też wnosząc sprawę do jednego z sądów krajowych (w państwie nabywcy lub sprzedawcy) przy użyciu jednego z poniższych sposobów. W rzeczywistości, który z tych sposobów będzie miał zastosowanie, określa się w umowie sprzedaży.

1. Rozstrzygnięcie polubowne

Rozstrzygnięcie potencjalnych sporów w międzynarodowych operacjach handlowych w wyniku negocjacji pomiędzy stronami bez konieczności jakiegokolwiek ingerencji zewnętrznej nazywa się rozstrzygnięciem polubownym.

To rozwiązanie jest szybkie i wymaga stosunkowo mniejszych kosztów w porównaniu z pozostałymi metodami a strony mają możliwość doprowadzenie do rozstrzygnięcia sporu w krótkim czasie.

2. Pojednanie

Pojednanie, to sposób rozwiązania sporów pomiędzy stronami przy pomocy osoby (osób) z zewnątrz. W tej sytuacji Strony, przy pomocy tych osób osiągnają porozumienie w kwestii rozwiązania powstałego sporu. Pojednawca działa tutaj jak sędzia, jednakże nie ma prawnej mocy wykonawczej. Udziela stronom wyłącznie zaleceń. W praktyce rzadko stosowane.

3. Arbitraż

Strony, przygotowując umowę decydują, system prawny której ze stron będzie miał zastosowanie w przypadku zaistnienia sporu. W kwestiach sprzedaży międzynarodowej strony umieszczają w umowach szczegółowe zapisy, dotyczące rozstrzygnięcia ewentualnych sporów i przeważnie przewidują sposób rozwiązania w drodze postępowania arbitrażowego.

Problemy pomiędzy stronami realizującymi handel zagraniczny, dotyczące dostawy towaru, przyniosły z sobą także próby ich rozwiązania. Używaną w języku angielskim nazwę **“International Commercial Terms”**, w skrócie **Incoterms**, można określić, jako Sposoby Dostaw w Handlu Międzynarodowym. Pierwsze Incoterms opublikowano w roku 1928, a następnie kolejno w latach; 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 i jako ostatnie w roku 2020 wprowadzając odpowiadające danym okresom aktualne regulacje.

Regulacje Dotyczące Wszystkich Rodzajów Transportu

EXW	z zakładu
FCA	franco przewoźnik
CPT	koszty transportu opłacone
CIP	koszty transportu i ubezpieczenie opłacone
DAP	dostarczone do określonego miejsca
DPU	dostarczone do miejsca z rozładunkiem
DDP	dostarczone, cło opłacone

Zasady Dotyczące Transportu Morskiego I Śródlądowego

FAS	franco wzdłuż burty statku
FOB	franco statek
CFR	koszt i fracht
CIF	koszt, ubezpieczenie i fracht