

CUPRINS

1. FIRMA ÎN TRANZACȚIILE INTERNAȚIONALE

1.1. Organizarea firmei în comerțul internațional	9
1.1.1. Managementul afacerilor internaționale	14
1.1.2. Forme de internaționalizare	16
1.1.3. Motivații și avantaje ale internaționalizării	21
1.1.4. Firma în comerțul internațional	22
1.2. Exportul direct-productorul pe piața internațională	30
1.2.1. Decizia de export	31
1.2.2. Mecanismul exportului direct-distribuția directă	35
1.2.3. Structuri organizatorice	37
1.2.4. Riscuri pentru exportator	41
1.2.5. Strategia generală de export	43
1.3. Exportul indirect-firma de comerț exterior	44
1.3.1. Mecanismul exportului indirect-distribuția indirectă	44
1.3.2. Casele de comerț exterior și intermediarii	45
1.3.3. Firmele de comerț exterior-funcții, organizare	48

2. CONTRACTAREA

2.1. Negocierea contractului extern	51
2.1.1. Tipologia negocierilor comerciale internaționale	51
2.1.2. Obiective ale negocierilor comerciale internaționale. Particularități ale acestora	54
2.1.3. Principii ale negocierilor comerciale internaționale	57
2.1.4. Premise ale reușitei negocierilor comerciale internaționale	59
2.1.5. Rolul și importanța negociatorului în afacerile economice internaționale	61
2.1.6. Negocierea contractelor internaționale	63
2.2. Operațiunile precontractuale	80
2.3. Contractul de vânzare internațională de bunuri materiale	88
2.3.1. Rolul contractelor în comerțul internațional	88
2.3.2. Elementele contractului de vânzare internațională	93
2.3.3. Condiții de livrare INCOTERMS 1990 și 2000	101
2.4. Tipuri și modele de contracte comerciale internaționale	112

3. MECANISMUL DERULĂRII OPERAȚIUNILOR DE EXPORT-IMPORT

3.1. Conținutul activității de derulare a operațiunilor de export-import	129
3.2. Piețele externe	130
3.2.1. Selecția piețelor externe	130
3.2.2. Segmentarea piețelor-țintă	132
3.2.3. Verificarea și adaptarea capacității de export a firmei pe piață	133
3.2.4. Realizarea prognozei de desfacere	133
3.2.5. Dosarul de piață	134
3.2.6. Surse de informare despre piețele externe	137
3.3. Elemente de marketing ale operațiunilor de comerț exterior	137
3.3.1. Produsul pentru export	137
3.3.2. Prețul internațional	141
3.3.3. Promovarea produselor	155
3.3.4. Distribuția	168
3.4. Transportul internațional	174
3.5. Expediția internațională	177
3.6. Asigurarea mărfurilor în traficul internațional	181
3.6.1. Rolul asigurărilor de marfă	182
3.6.2. Piața serviciilor de asigurare	184
3.6.3. Condițiile de asigurare a mărfurilor	185
3.7. Vămuirea mărfurilor	186
3.7.1. Operațiuni prealabile vămuirii	187
3.7.2. Stabilirea regimului vamal al mărfurilor	188
3.7.3. Regimul vamal	188
3.7.4. Declarația vamală	189
3.8. Formarea dosarului de export-import	190
3.9. Remiterea documentelor	194

4. OPERAȚIUNILE COMERCIALE COMBinate

4.1. Operațiunile în contrapartidă	208
4.1.1. Compensațiile	212
4.1.2. Operațiunile paralele	231
4.2. Operațiunile de reexport și <i>swap</i>	236
4.2.1. Reexportul cu prelucrare. Prelucrarea în <i>lohn</i>	239
4.2.2. Operațiunile de <i>swap</i> cu marfă	242
4.3. Operațiunile de <i>switch</i>	243
4.3.1. <i>Switch</i> cu marfă <i>aller</i>	244
4.3.2. <i>Switch</i> cu marfă <i>retour</i>	245
4.3.3. <i>Switch</i> combinate	245

5. OPERAȚIUNI COMPLEXE ȘI COOPERĂRI INTERNAȚIONALE

5.1. Alianțe și cooperări internaționale	247
5.2. Forme de alianțe competitive	251
5.2.1. Producția sub licență	251
5.2.2. Distribuția sub franciză	263

5.3. Forme de cooperare industrială	273
5.3.1. Subproducția internațională	273
5.3.2. Coproducția internațională	276
5.3.3. Societățile mixte	277
5.4. Tranzacții comerciale internaționale	281
5.4.1. Exportul de obiective industriale	281
5.4.2. Consultanță și asistența imaginerească	282
5.4.3. Licitațiile internaționale	283

6. TEHNICA TRANZACȚIILOR LA TERMEN

6.1. Bursele – piețe la termen	295
6.1.1. De la troc la comerțul la termen	295
6.1.2. Istoria bursei de mărfuri	297
6.1.3. Managementul și organizarea bursei	300
6.1.4. Identificarea operatorilor din ring	303
6.2. Tranzacțiile la termen <i>forward</i>	305
6.3. Tranzacțiile la termen <i>futures</i>	310
6.3.1. Apariția contractelor <i>futures</i>	310
6.3.2. Mecanismul tranzacțiilor <i>futures</i>	312
6.3.3. Determinarea prețului în tranzacțiile <i>futures</i>	315
6.4. Operațiunile de <i>hedging</i>	317
6.5. Tranzacțiile cu opțiuni	319
6.5.1. Tipuri de opțiuni	319
6.5.2. Tranzacționarea contractelor cu opțiuni	322
6.6. Bursa Română de Mărfuri	323

7. TEHNICA OPERAȚIUNILOR COMERCIALE ÎN ZONELE LIBERE

7.1. Conceptul și caracteristicile zonelor libere	325
7.2. Clasificări și particularități ale zonelor libere	327
7.3. Activitățile desfășurate în zonele libere	330
7.4. Tehnicile operațiunilor comerciale specifice zonelor libere	332
7.5. Stimulente oferite de zonele libere	334
7.6. Managementul zonelor libere	335
7.7. Marketingul zonelor libere	355
7.8. Analiza diagnostic a zonelor libere	363
7.9. Apariția și dezvoltarea zonelor libere în România	371

8. FINANȚAREA TRANZACȚIILOR INTERNAȚIONALE

8.1. Abordări conceptuale privind finanțarea tranzacțiilor internaționale	378
8.2. Tehnici de finanțare pe termen scurt	385
8.2.1. Creditele de prefinanțare	385
8.2.2. Creditele de export	385
8.3. Tehnici de finanțare pe termen mediu și lung	389
8.3.1. Creditul furnizor	389
8.3.2. Creditul cumpărător	391
8.3.3. Alte tipuri de credite	393

8.4. Tehnici speciale de finanțare	394
8.4.1. Forfetarea	395
8.4.2. <i>Factoringul</i>	401
8.4.3. <i>Leasingul</i>	415
8.5. Finanțarea pe europiețe	426
8.5.1. Eurocreditele	426
8.5.2. Euroobligațiunile	427
8.6. Garanții bancare	430

9. MIJLOACE ȘI MODALITĂȚI DE PLATĂ

9.1. Rolul plăților în afacerile economice internaționale	452
9.2. Mijloace și instrumente de plată	453
9.2.1. Cambia	454
9.2.2. Biletul la ordin	462
9.2.3. Cecul	465
9.2.4. Instrumente de plată electronice	469
9.3. Modalități și tehnici de plată internaționale	482
9.3.1. Creditul documentar	482
9.3.2. <i>Incasso</i> -ul documentar	493
9.3.3. Ordinul de plată	502
9.3.4. Avantajele și inconvenientele modalităților de plată internaționale	504
<i>Bibliografie</i>	507