

OBSAH :

	Strana
I. Úvod	5
II. Účel práce	8
III. Navazování styků s cizinou	12
IV. Exportní uvědomění v závodech	16
V. Potřeba našeho obchodního zastoupení v cizině	28
a) Úkol obchodního zastoupení	28
b) Zadávání zastoupení	31
c) Volba obchodních zástupců	33
d) Kontrola zástupců	35
e) Požadavky na zástupce	37
f) Odborné školení zástupců	40
VI. Nedostatky a chyby v provádění zahraničního obchodu	43
a) Chyby korespondence	44
b) Nedostatky v exportním náboru	49
c) Jak se chybí ve vzorcích	53
d) Boj o kvalitní export	55
e) Technické chyby v exportovaném zboží	58
f) Požadavky na nabídku	61
g) Postup v otázce cen	64
h) Požadavky na dodací lhůty	67
ch) O odborném balení vývozních výrobků	69
i) Dopravní technika v zahraničním obchodě	72
j) Nedostatky o obchodním sektoru dovozu a vývozu	75
1. Výtky některým vývozním obchodním firmám	76
2. Výtky některým dovozním obchodním firmám	79
VII. Nedostatky veletrhů, škodlivé zahraničnímu obchodu	83
a) Hospodářské nedostatky našich veletrhů	85
b) Nedostatky postojů vystavovatelů	86
c) Postoj ústředních svazů a hospodářských skupin	88
d) Postoj úřadů	89
VIII. O exportně specializované podniky	90
IX. Závěry	92