

	Úvod	7
1	Die Grundlagen der tschechoslowakischen Wirtschaft . . .	9
1.1	Das Wirtschaftssystem und die Wirtschaftspolitik der ČSSR	9
1.2	Die sozialistische Integration	13
1.3	Das Nationaleinkommen und die Finanzpolitik der ČSSR . .	18
1.4	Die Valuta- und Finanzbeziehungen der RGW-Länder unter den Bedingungen der sozialistischen Integration	22
1.5	Die tschechoslowakische Industrie	25
1.6	Aufgaben des Bauwesens in der ČSSR in Gegenwart und Zu- kunft	30
1.7	Die Land-, Forst- und Nahrungsgüterwirtschaft der ČSSR .	33
1.8	Rasches Wachstum der landwirtschaftlichen Bruttoproduk- tion der RGW-Staaten	37
1.9	Das Transportwesen	40
1.10	Zukunft für das Containersystem	44
1.11	Aktuelle Aufgaben im Binnenhandel der ČSSR	47
1.12	Die Entwicklung und Bedeutung des Tourismus	50
2	Die Außenwirtschaftsbeziehungen	54
2.1	Die Entwicklung und Bedeutung des tschechoslowakischen Außenhandels	54
2.2	Die Prinzipien der Handelspolitik	56
2.3	Die Warenstruktur des tschechoslowakischen Außenhandels	60
2.4	Die institutionelle Gliederung und die Aufgabenbereiche im tschechoslowakischen Außenhandel	62
2.5	Außenhandelsorganisationen für die Ein- und Ausfuhr von Waren	65
2.5.1	Das Verzeichnis der Außenhandelsorganisationen mit Anga- be der Export- und Importwaren	66
2.5.2	Übersicht über die mit Außenhandelsfunktionen beauftrag- ten Betriebe sowie die entsprechenden Export- und Import- waren	72
2.5.3	Die Außenhandelsorganisationen für die Vertretung auslän- discher Firmen in der ČSSR	74
3	Das Produktions- und Geschäftsprogramm eines Betriebes	75
3.1	Das Programm der effektivsten Gestaltung des Produktions- profils	75
3.1.1	Der Fall "Produktionseinstellung"	77

3.2	Die ökonomische Vorbereitung der Produktion	79
3.2.1	Der Fall "Einstellung der Produktion von Heizgeräten"	81
3.3	Die Überleitung im System der Vorbereitung der Produktion	83
3.3.1	Der Fall "Forschungs- und Entwicklungsaufträge". . .	85
3.4	Das Programm der Grundfondsökonomie	87
3.4.1	Der Fall "Bezahlung eines Angebotsprojektes".	89
3.5	Komplexe Absatzpolitik	91
3.5.1	Der Fall "Schleppende Bearbeitung von Angeboten". . .	93
3.6	Die Absatzstimulierungsmittel	95
3.6.1	Der Fall "Wohnwagen für das Wintercamping"	98
3.7	Die Planung des einheitlichen Betriebsergebnisses. . .	100
3.7.1	Der Fall "Verspätete Lieferung von Saisonware" . . .	102
4	Wirtschafts- und Außenhandelsverträge	105
4.1	Der Abschluß, das Inkrafttreten und die Form des Außenhandelsvertrages	105
4.1.1	Der Fall "Vereinbarung über den Aufwendersersatz". . .	108
4.2	Der Liefergegenstand	110
4.2.1	Der Fall "Funktionsfähigkeit der Anlage".	112
4.3	Preisvereinbarung und Kaufpreiszahlung	114
4.3.1	Der Fall "Abweichung vom vereinbarten Valutapreis". . .	116
4.4	Die Lieferzeit	119
4.4.1	Der Fall "Nichteinhaltung der Lieferfrist"	120
4.5	Optimale Vertragsbedingungen	123
4.5.1	Der Fall "Unvollständige Leistung"	125
4.6	Zahlungs- und Verrechnungsverfahren	127
4.6.1	Der Fall "Zahlungsfrist bei Exportgeschäften"	130
4.7	Sonstige Vertragsbedingungen und Verkäuferpflichten .	133
4.7.1	Der Fall "Garantiefrieten bei Import"	134
4.8	Die gerichtliche und schiedsgerichtliche Lösung von Streitigkeiten	137
4.8.1	Der Fall "Einleitung eines Schiedsverfahrens"	138
4.9	Versand und Versicherung	141
4.9.1	Der Fall "Transport von Zuliefererzeugnissen im Exportgeschäft"	143
5.	Spezielle Leistungsverträge	146
5.1	Linzenzverträge	146
5.1.1	Der Fall "Anti-Kor"	147
5.2	Der Handelsvertretervertrag	149
5.2.1	Der Fall "Verweigerung des Abschlusses eines Exportkommissionsvertrages"	152
5.3	Die Gütertransportverträge	154

5.3.1	Der Fall "Erhöhung der Transportkosten durch Wartezeiten"	156
5.4	Der Versicherungsvertrag	159
5.4.1	Der Fall "Versicherungsleistungen bei Transportschäden"	160
5.5	Der Lagervertrag	162
5.5.1	Der Fall "Lagerhaltung im Ausland"	165
6	Geschäftsverhandlungen	169
6.1	Verhandlung über die Abwicklung eines vereinbarten Geschäftes und über die Anbahnung eines weiteren Geschäftes	169
6.2	Verhandlung über die Liefertermine	173
6.3	Verhandlung über ein Kompensationsgeschäft.	178
6.4	Verhandlung über die Preis- und Absatzsituation auf dem Markt	182
6.5	Verhandlung über eine Reklamation	187
6.6	Verhandlung über Sonderausstellungen	192
6.7	Verhandlung über die Vertretung	198
6.8	Verhandlung über eine Preisherabsetzung	204
6.9	Verhandlung über Versicherungsmöglichkeiten in der ČSSR	211
6.10	Verhandlung während der Vorabnahme einer Taktstraße .	217
6.11	Verhandlung über die Lizenzvergabe	222
6.12	Verhandlung über die wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der ČSSR und einem Entwicklungsland	227
6.13	Verhandlung über den Bau einer Bierbräuerei in der DDR	233
7	Handelskorrespondenz	240
7.1	Äußere Form des Geschäftsbriefes	240
7.2	Anfrage	243
7.3	Beantwortung von Anfragen	249
7.4	Kaufvertrag	256
7.5	Angebot	260
7.6	Beantwortung von Angeboten /Bestellung - Ablehnung des Angebotes - Widerruf der Bestellung; Telegramm/	271
7.7	Auftragsbestätigung, Begleitdokumente	284
7.8	Ausführung des Auftrags /Versandanzeige - Lieferverzug/, Währungen der Welt	291
7.9	Vertragsstörungen /Reklamation - Mahnung/	300
7.10	Schriftverkehr mit dem Vermittler	315

8	Die Stellung des Außenhandels in den Ländern des deutschsprachigen Gebietes und ihre wirtschaftliche Zusammenarbeit mit der ČSSR	320
8.1	Die Deutsche Demokratische Republik	320
8.1.1	Die wirtschaftliche Entwicklung der DDR	320
8.1.2	Die Außenwirtschaft der DDR	321
8.1.3	Die Entwicklung der Warenstruktur der Außenwirtschaft der DDR	322
8.1.4	Organe und Institutionen der Außenwirtschaft der DDR	324
8.1.5	Außenhandelsbetriebe der DDR	325
8.2	Die Außenwirtschaft einiger kapitalistischen Staaten	327
8.2.1	Die Bundesrepublik Deutschland	327
8.2.2	Die handelspolitische und wirtschaftliche Situation Österreichs	330
8.2.3	Die Wirtschaftscharakteristik der Schweiz	332
9	Beilagen	335
9.1	Beispiel eines Patent-Lizenzvertrages	335
9.2	Beispiel eines Vertretungsvertrages	341
9.3	Beispiel eines Provisionsbriefes	345
9.4	Beispiel Allgemeiner Verkaufsbedingungen.	346
10	Abkürzungen	351
	Nemecko-slovenský slovník	353
	Slovensko-nemecký slovník	407