

Организация и управление ВЭД

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Вопросы для обсуждения

1. Выбор иностранного партнера и факторы его определяющие.
2. Информационное обеспечение ВЭД и его роль при выборе и определении надежности партнера.
3. Коммерческие предложения и запросы в процессе поиска партнера.

Выбор иностранного партнера и факторы его определяющие

Внешнеторговый партнер

- иностранная фирма, находящаяся в договорных отношениях с белорусским предприятием по экспорту-импорту товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности и другим вопросам внешнеэкономического сотрудничества как на территории Республики Беларусь, так и в зарубежных странах.

Внешнеторговый партнер - юридическое лицо в определенной организационно-правовой форме.

Факторы выбора внешнеторгового партнера:

- цель и характер внешнеторговой сделки;
- страна заключения и исполнения сделки;
- характер деятельности и возможности иностранного партнера;
- фаза развития, емкость и структура рынка партнера;
- метод сотрудничества (прямой или косвенный).

Показатели, характеризующие деятельность фирм-контрагентов:

- финансовая политика;
- технологические возможности;
- научно-технический потенциал;
- организация управления.

Информационная карта фирмы-контрагента:

- наименование фирмы (дается на иностранном языке и в скобках на русском языке);
- адрес фирмы, страна ее регистрации, номер телекса или телефона;
- краткая характеристика фирмы

Краткая характеристика фирмы:

- по величине акционерного капитала, активам, оборотам, продажам, числу занятых;
- по виду хозяйственной деятельности;
- по характеру собственности;
- по правовому положению;
- по капиталу и контролю;
- история образования и особенности развития фирмы;
- тип монополистического объединения, в которое входит фирма, и ее положение в нем;

- номенклатура выпускаемой или реализуемой продукции;
- значение и характер заграничной деятельности фирмы;
- производственная и материально-техническая база фирмы;
- важнейшие фирмы-контрагенты по основным видам выпускаемой или реализуемой продукции;
- производственно-технические и прочие хозяйственные связи с другими фирмами;
- структура аппарата главного управления фирмы;
- основные показатели финансового положения и деятельности фирмы.

Информационное обеспечение ВЭД и его роль при выборе и определении надежности партнера

Источники получения информации:

- Личная информация.
- Информация, публикуемая самими фирмами.
- Периодическая печать, публикующая специализированную информацию о фирмах.
- Справочники по фирмам.
- Информация о фирмах, предоставляемая специализированными банками данных.
- Информация о фирмах, предоставляемая специализированными организациями
- Информация о фирмах, предоставляемая международными организациями системы ООН.

Личная информация может быть получена:

- а) прямо — от представителей интересующей фирмы в процессе деловых контактов и переговоров с ними;
- б) косвенно — от представителей деловых кругов, органов власти, средств массовой информации, имевших дело с интересующей вас фирмой.

Информация, публикуемая самими фирмами

- отчеты, проспекты, информационно-рекламные материалы, каталоги, предоставляемые бесплатно заинтересованным фирмам и организациям.

Периодическая печать, публикующая специализированную информацию о фирмах

- газеты и журналы “Бизнес уик” (Business Week), “Уоллстрит джорнал” (The Wall Street Journal), “Барронс” (Barren's), “Форчун” (Fortune)
- газеты и журналы в Беларуси: Экономическая газета, Белорусы и рынок, ж-л «Меркурий», «Главный бухгалтер», «Валютное регулирование и ВЭД», «Таможня и ВЭД» и др.

Справочники по фирмам подразделяются на:

- **адресные** (Jaegers — Waldeman International Telex — Teletex International),
- **товарофирменные** (Kompass, ABC Europe Production),
- **общекорпоративные** (Standard and Poor's Register of Corporations; Guide to key British Enterprises, серия Yellow Pages),
- **по акционерным компаниям** (Handbuch der deutschen Aktiengesellschaft, The Stock Exchange Official),
- **отраслевые** (Oil and Petroleum Yearbook, Financial Times Oil and Gas International Yearbook),
- **по финансовым связям** (Who Owns Whom, America's Corporate Families (D&D)),
- **директорские** (Directors and Executives) ,
- **биографические** (Who's Who).

Информация о фирмах, предоставляемая специализированными банками данных

- База данных представляет собой хранилище информации, которая записывается, индексируется и охраняется в компьютере. База данных функционирует как компьютерный справочник.
- Базы данных создаются с коммерческими целями консультативными издательскими фирмами, а также крупными фирмами, специализирующимися на производстве и сбыте программного продукта.

Информация о фирмах, предоставляемая специализированными организациями

- К специализированным организациям относятся кредитно-справочные бюро, консультационные фирмы, банки, союзы предпринимателей, торговые палаты, государственные организации.
- Например, Dun and Bradstreet, Kreditschutz-verband.

Информация о фирмах, предоставляемая международными организациями системы ООН

- ЮНИДО (Организация Объединенных Наций по промышленному развитию);
- ПРООН;
- МВФ;
- МБРР и др.

Коммерческие предложения и запросы в процессе поиска партнера

Подготовка внешнеторгового контракта состоит из 3 этапов:

- Выбор рынка и его изучение;
- Выбор контрагента;
- Проведение предварительных переговоров и заключение контракта.

Способы установления контактов с потенциальными внешнеторговыми партнерами:

- направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;
- направить запрос продавцу;
- направить заказ продавцу;
- принять участие в торгах;
- принять участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках, как международных, так и национальных;

- направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу, или на основе предшествующих договоренностей;
- поместить рекламные объявления в средствах информации, направить в адрес потенциальных покупателей каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемыми товарами, организовать и провести рекламную кампанию на рынке страны импортера.

Оферта

- письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. Фирма или лицо, пославшее такое предложение, называется оферентом.

OBI Inc., Remington dr.
Sunnywell, California, USA

Оферта

г. Минск

20 мая 2015 г.

Акционерное общество «Мозаика» предлагает вам купить на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:

Наименование товара: сумки спортивные кожаные

Количество: десять тысяч штук

Цена: четырнадцать долларов США за штуку

Общая сумма: сто сорок тысяч долларов США

Условия поставки: франко-перевозчик пункт отправления, указанный продавцом

Условия оплаты: безотзывной документарный аккредитив, открываемый на 60 дней в пользу А/О «Мозаика» в течение 10 дней с даты получения нашего извещения о готовности товара к отгрузке, с исполнением в ОАО «Приорбанк», г. Минск. Платеж осуществляется против предъявления следующих документов:

счета-фактуры;

отгрузочной спецификации;

транспортной накладной.

Срок поставки: июль 2015 г.

Действие оферты: оферта твердая, срок действия оферты – 30 дней с даты отсылки.

Директор ОАО «Мозаика»

И.И. Иванов

Оферта содержит следующие условия предстоящей сделки:

- наименование товара,
- количество,
- качество,
- цену,
- условие поставки,
- срок поставки,
- условие платежа,
- характер тары и упаковки,
- порядок приемки-сдачи,
- общие условия поставки.

Твердая оферта (firm offer)

- письменное предложение на продажу определенной партии товара, направленное оферентом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Свободная оферта (free offer)

- коммерческое предложение, которое обычно рассылается нескольким возможным покупателям одновременно на одну и ту же партию товара. Она не устанавливает срок для ответа и поэтому не связывает оферента своим предложением.

Запрос

- обращение покупателя к продавцу с просьбой прислать коммерческое предложение (оферту).

Tibba Vision GmbH
Holbachstr., 27
Affenburg, BRD
8.02.2016

Запрос

Уважаемые господа!

Из справочника торговых фирм Германии мы узнали, что ваша фирма является одним из ведущих производителей контактных линз для постоянного ношения. Наш инновационно-внедренческий центр заинтересован в приобретении мягких контактных линз, поэтому мы просим выслать ваше коммерческое предложение на поставку десяти тысяч контактных линз. Условия поставки желательны «Доставка оплачена до Минска». Нас устроит оплата аккредитивом. Учитывая, что запрашиваемая партия довольно большая, мы рассчитываем на предоставление нам оптовой скидки. Надеемся, что между нами возникнет длительное и плодотворное сотрудничество.

Директор ИВЦ «Новый взгляд»

В.В. Васильев

Заказ

- коммерческий документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ