

ПРОЦЕДУРА И ТЕХНИКА ПОДГОТОВКИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

1. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта купли-продажи товара
2. Процедура подготовки экспортной сделки
3. Процедура подготовки импортной сделки

1. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта купли-продажи товара

Международная практика проведения экспортно-импортных сделок предполагает осуществление определенных видов коммерческой деятельности, состоящей из отдельных этапов и стадий, на каждой из которых решаются конкретные задачи. *Техника проведения экспортно-импортных операций разбивается на 3 этапа:*

- подготовка к заключению контрактов купли-продажи;
- заключение контрактов купли-продажи;
- исполнение контрактов купли-продажи.

Основной задачей, как экспортера, так и импортера на исходном этапе является поиск и выбор контрагента. Выбор контрагента зависит от характера и предмета сделки, страны заключения и выполнения контракта, емкости рынка, конъюнктуры на данном рынке.

Определив возможных контрагентов, экспортер или импортер приступают к установлению контактов с ними. При этом на основе прямых связей *продавец* может использовать различные способы установления контактов с потенциальными покупателями, а именно:

- направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным покупателям;
- принять и подтвердить заказ покупателя;
- направить покупателю предложение в ответ на его запрос;
- принять участие в торгах путем представления тендера;
- принять участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках;
- направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу;
- поместить рекламные объявления в средствах информации, направить каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемыми товарами.

2. Процедура подготовки экспортной сделки

Когда инициатива вступления в переговоры исходит от продавца, он может направить предполагаемому покупателю предложение - оферту.

Под офертой в коммерческой практике обычно понимается *письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже партии товара на определенных продавцом условиях. Фирма или лицо, пославшее такое предложение, называется оферентом.*

Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки, которые затем войдут в текст контракта: наименование товара, количество, качество, цена, условия поставки, условия платежа, срок поставки, вид тары и упаковки.

Оферта считается определенной, если в ней обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена, либо предусматривается порядок их установления. В ней обязательно должно выражаться намерение оферента считать себя связанным условиями оферты в случае ее акцепта покупателем.

Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, в коммерческой практике рассматривается не как оферта, а как приглашение делать оферты.

Иногда оферта не имеет целью осуществление фактической продажи товара, а используется для негласного раздела рынков между членами монополистических объединений. Такая оферта в практике международной торговли получила название защитной. Смысл ее в следующем: если член монополистического объединения получит запрос о высылке ему оферты от покупателя, осуществляющего свою деятельность на территории, закрепленной за другим членом этого объединения, то он пошлет такому покупателю невыгодное предложение (специально завышенные цены, длительные сроки поставки и т.д., для того чтобы направить покупателя к тому члену объединения, который обслуживает данный рынок. Члены картеля взаимно информируют друг друга обо всех полученных запросах из других зон для принятия необходимых мер, чтобы не упустить клиента.

Текст оферты обычно краткий, четкий и ясный, исключающий возможность различных его толкований.

В международной торговле различают 3 вида оферты:

- *твердая;*
- *свободная;*
- *первая твердая.*

Рассмотрим их подробно.

Твердая оферта - это письменное предложение на продажу определенной партии товара, посланное оферентом одному возможному покупателю. Такая оферта имеет срок действия. Продолжительность этого срока зависит от ситуации на рынке. Если предложений на аналогичные товары много, то срок оферты будет коротким. Чем меньше предложений на рынке, тем длиннее будет срок действия оферты.

Срок связывает продавца, он не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. При согласии покупателя со всеми условиями оферты он посылает продавцу письменное предложение, содержащее безоговорочный акцепт. При несогласии покупателя с одним или несколькими

условиями оферты последняя теряет свою силу, а покупатель направляет продавцу ответ на предложение или контроферту с указанием своих условий и срока для ответа.

Покупатель может выставить дополнительные условия к полученной твердой оферте или отличные условия, не меняющие существенных условий предложения. Эти дополнительные условия войдут в текст контракта.

При согласии продавца со всеми условиями контроферты он ее акцептует и письменно уведомляет об этом покупателя. Если не согласен - он считает себя свободным от своих обязательств по твердой оферте. Он может послать покупателю новую оферту с учетом предложенных покупателем условий или на новых условиях. Если продавец заинтересован в заключении сделки, согласование условий путем обмена офертой и контрофертой продолжается до тех пор, пока не будет достигнута полная договоренность по всем условиям. Пока договор не заключен, предложение может быть отозвано продавцом в том случае, если сообщение об отзыве будет получено адресатом предложения (т.е. покупателем) до отправления им акцепта, т.е. своего письменного согласия с условиями оферты. Акцепт, отправленный покупателем с опозданием, сохраняет силу, если оферент без промедления известит об этом адресата.

Свободная оферта. Такая оферта делается одновременно на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Срок ее действия не устанавливается, она не связывает оферента своим предложением. По существу это информация о тех условиях, на которых продавец хочет реализовать товар.

Согласие покупателя с условиями, изложенными в такой оферте, подтверждается твердой контрофертой. После акцепта контроферты продавцом сделка считается заключенной.

Первая твердая оферта выдается продавцом своему агенту, который работает на определенной территории (рынке) на условиях заключенного с ним соглашения «о праве первой руки». В случае, если такой агент не примет выданного ему предложения на продажу партии товара, то продавец может сделать предложение на этом рынке другому покупателю, но только на тех же условиях, на каких сделано предложение агенту. При неприятии его «новым» покупателем продавец может либо сделать предложение третьему покупателю, либо дать новое предложение агенту на измененных условиях.

Участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках наряду с показом достижений фирмы по выпускаемой продукции имеет цель заключить коммерческие контракты (сделки по выставленным образцам (а также моделям, чертежам, каталогам) с последующей поставкой товара; продажа самих экспонатов: машин и оборудования, предметов длительного пользования и некоторых видов товаров широкого потребления).

3. Процедура подготовки импортной сделки

Для успешного проведения импортной сделки необходимо тоже осуществить подготовительную работу - найти способ установления контакта с потенциальным продавцом-экспортером. Такие *способы* следующие:

- направить потенциальному или уже известному продавцу заказ;
- направить запрос производителю интересующих импортера товаров;
- объявить торги с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов;
- направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях в ответ на его рекламу или информацию;
- направить экспортеру безоговорочный акцепт его предложения.

Наиболее принято в качестве подготовки прямой импортной сделки размещение заказа у производителя интересующих покупателя товаров.

Заказом принято называть 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. Гарантируется выдача заказов постоянным контрагентам, поэтому в заказе во многих случаях указываются только наименование товара, его количество, срок поставки, а если необходимо, то и некоторые специфические условия (например, место сдачи товара). Во всем остальном стороны могут руководствоваться общими условиями или условиями ранее выданного заказа или контракта (со ссылкой на его номер и дату). Со стороны покупателя могут быть в качестве приложения к заказу направлены экспортеру инструкции по упаковке и маркировке товаров, информация по поставке и распределению документов, адрес фирмы-экспедитора, наименование перевозчика.

Если экспортер согласен с условиями заказа и прилагаемой к нему спецификацией, он подтверждает заказ и сделка считается заключенной.

На основе размещения заказов выполняются также поставки сложного, уникального оборудования, самолетов, судов, где покупатель-импортер берет на себя путем выдачи аванса частичное финансирование поставки, в особенности в тех случаях, когда разрабатывается и внедряется в производство новая продукция.

Запрос - это документ, выдаваемый стороной, заинтересованной в покупке указанных в нем товаров, уточняющий некоторые желательные условия, касающиеся поставки и т.д., и адресованный будущему поставщику (экспортеру) с целью получения предложения. Одной из главных целей запросов является получение от экспортных фирм конкурентных предложений. Обычно запрос является лишь приглашением к заключению договора.

Запрос может содержать все элементы оферты и юридически квалифицироваться как таковая.

Цена на запрашиваемый товар в запросе не указывается, ее просят указать в предложении. В предложении обычно просят назвать меньшее количество товара, с тем, чтобы при переговорах получать скидку на количество. В запросе указывается также наименование нужного товара, его качество, сорт. Не рекомендуется в запросе указывать на срочность поставки – это является предметом переговоров. В запросе также может быть сказано, до какой даты покупатель будет ждать предложение.

Из полученных предложений выбирается коммерчески наиболее выгодное. Переговоры по согласованию условий рекомендуется вести с 2-3 фирмами, приславшими лучшие условия, что позволяет получить оптимальные условия.

После акцепта оферты, запроса или заказа заключается договор.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф.СКОРИНЫ