

# ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ




# ПЛАН:

1. Основные объекты изучения внешних рынков
2. Поиск и выбор контрагентов. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов
3. Источники необходимой информации о фирмах за рубежом
4. Установление контактов с потенциальным контрагентом



# 1

## На внешнем рынке исследуются:

1. Проводится анализ демографических, природных, экономических, научно-технических, политико-правовых, культурных и социальных факторов развития мировых рынков.
  2. Изучаются требования мирового или зарубежного рынка к товару.
  3. Рассчитывается емкость зарубежного рынка, характер и эластичность спроса.
  4. Изучается уровень мировых цен и тенденции их изменения.
  5. Собирается информация о зарубежных партнерах, а именно: потребителях, посредниках, поставщиках и конкурентах.
  6. Изучаются правовые вопросы.
  7. Анализируется степень и характер рыночной конкуренции, а также методы маркетинговой работы конкурентов.
  8. Исследуются формы работы, принятые в торговой практике по данному товару на данном рынке и его сегментах: типичные формы посреднических соглашений, виды сделок применимых на данном рынке и т.д.
  9. Определяются особенности покупательских предпочтений и психология покупательского поведения на зарубежных рынках конечных потребителей по данному товару.
- 

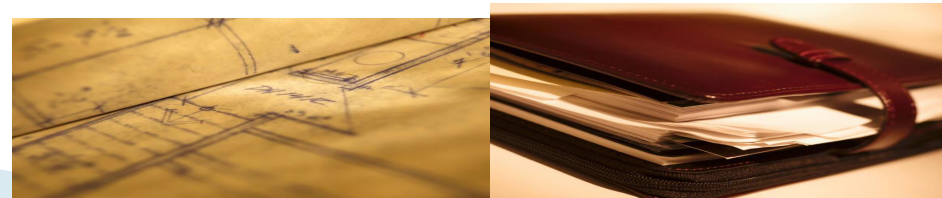
## 2 Выбор контрагентов

### включает:

- Выбор страны;
- Выбор фирмы

Выбирая **страну**, следует учитывать характер торгово-политических отношений с ней.

При выборе **фирмы** на первое место выходит работа по изучению различных аспектов деятельности потенциальных партнеров.



# Вопросы, по которым подбирается материал в досье на фирму:

1) вопросы общей характеристики фирмы, включая ее род деятельности, номенклатуру производства и торговли, размеры производства и другие вопросы, характеризующие фирму и ее роль на рынке;

2) вопросы по специальным аспектам, имеющим отношение непосредственно к заключению контрактов: кредитоспособность, финансовое положение, загрузка фирмы заказами, заинтересованность в получении заказов от иностранных контрагентов и др.





## Информационная карта фирмы

Общая характеристика фирмы

Финансово-экономические показатели

Руководящий состав фирмы

Деловая характеристика фирмы

Общая характеристика представителя фирмы

Деловая характеристика представителя фирмы

Личные качества



## В досье фирмы включают:

- 1. Сведения о переговорах.**
- 2. Сведения о деловых отношениях.**
- 3. Показатели экономического потенциала фирмы.**
- 4. Показатели эффективности деятельности фирмы.**
- 5. Показатели конкурентоспособности фирмы.**
- 6. Платежеспособность фирмы**





## Источники необходимой информации о фирмах за рубежом

1. Справочники по фирмам
2. Публикации самих фирм
3. Материалы специализированных информационных компаний. Кредит-бюро.
4. Фондовые биржи
5. Общеэкономические и отраслевые газеты и журналы
6. Ресурсы компьютерных сетей.
7. Банки.
8. Сообщения торгово-промышленных палат и союзов предпринимателей
9. Личная информация





# 4

## Порядок взаимодействия партнеров:

- предварительное изложение предложений и пожеланий, которое осуществляется обычно в письменной форме;
- уточнение и согласование отдельных позиций сделки, что может осуществляться более быстрым способом связи, в частности с использованием телефона;
- окончательное урегулирование всех условий сделки в процессе личной встречи сторон.





## Варианты установления контактов с контрагентами

- Инициатива экспортера по заключению сделки
- Инициатива импортера по заключению сделки





## Инициатива экспортера по заключению сделки

- 1. *Оферта***
  - твердая
  - свободная
- 2. *Инициативные письма (письма о продаже)***
- 3. *Рассылка каталогов***
- 4. *Участие в международных торгово-промышленных выставках и ярмарках***





# Пример оферты

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

## ОФЕРТА

Минск, Беларусь

20 сентября 2009 г.

Открытое акционерное общество «Галантея» предлагает Вам купить на условиях, определенных 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:** безотзывный документарный аккредитив, открываемый на 50 дней в пользу ОАО «Галантея» в течение 10 дней с даты получения нашего извещения о готовности товара к отгрузке, с исполнением в Внешэкономбанке, г. Минск. Платеж осуществляется против предъявления следующих документов:

- счета-фактуры;
- отгрузочной спецификации;
- транспортной накладной.

**Срок поставки:** Январь-февраль 2010 г.

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

*Директор ОАО «Галантея»*

А.А. СИДОРОВ



# Инициатива импортера по заключению сделки

- 1. Запрос**
- 2. Стандартные предложения**
- 3. Заказ**





# Пример запроса

*Tibba Vision GmbH Holbachstr., 27 Affenburg, BRD 8.02.2010*

## ЗАПРОС

Уважаемые господа!

Из справочника торговых фирм ФРГ 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 Вас выслать Ваше коммерческое предложение на поставку десяти тысяч контактных линз. Условия поставки желательны «доставка оплачена до Москвы». 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

