

СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ОПЕРАЦИИ.

ТИПОВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА

ТИПОВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА И ЕЕ ОФОРМЛЕНИЕ.

Международной сделкой можно считать договор (соглашение) о поставке товара или оказании услуг между фирмами, компаниями и другими формами предпринимательской деятельности, находящимися (зарегистрированными) в разных государствах (т.е. являющимися резидентами разных государств). Однако таковой нельзя считать сделку, заключаемую между филиалами и представительствами различных зарубежных фирм, расположенных на территории одной страны.

Наиболее распространенным способом оформления внешнеторговой сделки является контракт купли-продажи.

Этапы подготовки и организации международной коммерческой сделки

Реализация типовой коммерческой сделки, к которой относится и сделка купли-продажи, проходит последовательные этапы, требующие оформления и подтверждения соответствующими документами, которые, в свою очередь, являются продолжением, а одновременно и составной частью единого технологического процесса создания и реализации продукции, включая его **первоначальные фазы** — маркетинговые исследования, выбор продукции, определение рыночной стратегии.

Основные этапы реализации типовой коммерческой сделки (включая и экспортно-импортную) состоят из определенной последовательности стадий ее подготовки, каждая из которых имеет конкретное целевое назначение и оформляется соответствующими сопроводительными документами.

<i>Этапы сделки</i>	<i>Стадии</i>	<i>Документооборот</i>
<p style="text-align: center;">1 этап. Установление делового контакта с партнером.</p>	1.1. Предложение поставщика	Оферта твердая или свободная, деловые письма, проект контракта
	1.2. Ответ покупателя на предложение продавца	Акцепт, контрферта, встречная оферта
	2.1. Обращение покупателя о конкурентном предложении	Запрос, заказ, инициативные письма
	2.2. Ответ продавца	Твердая оферта, проект контракта
	3. Вызов на международные торги поставщика	Приглашение, уведомление, тендер
	Проверка платежеспособности контрагента	Справки, запросы, коммерческие и банковские отсылки

<i>Этапы сделки</i>	<i>Стадии</i>	<i>Документооборот</i>
<p style="text-align: center;">2 этап.</p> <p style="text-align: center;">Оформление предварительных договоренностей.</p>	<p>1. Подтверждение согласия на совершение сделки продавцом или покупателем</p>	<p>Акцепт твердой оферты, акцепт контрферты, проект контракта</p>
	<p>2. Принятие и подтверждение заказа продавцом</p>	<p>Акцепт заказа, индент, закупочный ордер</p>
	<p>3. Согласие на участие в торгах</p>	<p>Заявка на участие в международных торгах, твердая оферта, тендер</p>

<i>Этапы сделки</i>	<i>Стадии</i>	<i>Документооборот</i>
<p style="text-align: center;">3 этап. Выбор и согласование условий контракта. Подписание контракта.</p>	<p>Определение и согласование контрактной цены</p>	<p>Фирменные каталоги, прейскуранты, биржевые котировки, конкурентный лист, предварительный счет, счет-проформа</p>
	<p>Определение и согласование транспортных условий контракта</p>	<p>Инкотермс-2000, транспортные тарифы на различные виды транспорта и сопряженные работы</p>
	<p>Определение и согласование платежных условий</p>	<p>Аккредитивные письма, тратты, чеки, гарантии</p>

<i>Этапы сделки</i>	<i>Стадии</i>	<i>Документооборот</i>
<p style="text-align: center;">4 этап. Исполнение контракта.</p>	Подготовка товара к отгрузке	Извещение о готовности товара к отгрузке, упаковочный лист, комплектовочная ведомость, коммерческий счет, сертификат качества и др.
	Поставка и транспортировка товара, страхование	Извещение об отгрузке товара, извещение о поставке, сертификаты веса и отгрузки, погрузочный ордер, коммерческий счет, инвойс, транспортные накладные, страховой полис и др.
	Таможенная очистка	Таможенные декларации, импортные и экспортные лицензии сертификаты и свидетельства и др.
	Выставление платежного счета	Коммерческий счет, международный банковский перевод, товарный аккредитив, инкассовое поручение, чеки, тратты и др.