БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджмента

**РЕФЕРАТ на тему:**

**«Информационное и организационное обеспечение внешнеэкономической деятельности»**

МИНСК, 2008

Поиск необходимой информации о рынках, ценах, клиентах, товарах - важный этап внешнеторговых операций. Но сбор ее и анализ - весьма кропотливое дело. Коммерческая информация, как и научно-техническая и социальная, включает в себя множество накопленных знаний и понятий.

Поскольку все большее число предприятий нашей страны самостоятельно выходят на внешний рынок, их интересует информация о зарубежных предприятиях, рынках и ценах, а также стандартах качества, научно-технических достижениях.

Но прежде чем пользоваться источниками информации, надо знать, где их найти.

Места хранения информации, необходимой участнику ВЭД, накапливающие и распространяющие информацию, - государственные органы, торговые палаты, НИИ, учебные институты, библиотеки, бюро, ассоциации и союзы, банки, биржи, кредит - бюро, консультационные и информационные фирмы и агентства, дипломатические и торговые представительства, представительства фирм, выставки, ярмарки, Интернет, вычислительные центры. Кроме того, источниками хранения и распространения информации являются доклады, информационные записки, книги, пресса, рекламные издания, справочники, каталоги, терминалы компьютерных сетей, радио, телевидение, информационные отчеты фирм и наглядная реклама.

В Республике Беларусь интересующую информацию могут предоставить следующие организации:

1.Торгово-промышленная палата РБ - ведущая общественная организация, содействующая развитию внешнеэкономических связей нашей страны. Ее члены - многие белорусские организации и предприятия, участвующие во внешнеэкономических связях, а члены - корреспонденты - зарубежные организации.

Белорусским и зарубежным компаниям в БелТПП предоставляют информацию по членам БелТПП и другим субъектам хозяйствования РБ; информацию по продуктам (товарам) и деятельности членов в соответствии с NACE классификацией по видам деятельности. Имеется база данных по белорусскому законодательству, включая сферу внешнеэкономической деятельности, а также база данных по ТПП России и ее членам. БелТПП выпускает периодические издания «Меркурий», информационный справочник «Члены Белорусской торгово-промышленной палаты» (ежегодно), «Оптовик» – сборник коммерческих предложений белорусских предприятий и фирм.

Среди услуг, оказываемых БелТПП можно выделить:

- обеспечение нормативными документами, методическими пособиями, другими документами, регламентирующими внешнеэкономическую деятельность в РБ и странах СНГ;

- предоставление информации о внешнеэкономических связях РБ, ее зарубежных представительствах, а также о зарубежных ТПП, с которыми сотрудничает БелТПП;

- предоставление внешнеторговой информации о зарубежных странах, о деловых предложениях фирм, поступающих в Палату, а также другой информации из баз данных ТПП;

- поиск партнеров для взаимовыгодного сотрудничества, содействие в налаживании первичных контактов;

- предоставление информации о мировых ценах и о надежности зарубежных партнеров и т.д.

2. Банки, имеющие лицензии на валютные операции (прежде всего, Внешэкономбанк, Внешторгбанк), в картотеке которых несколько тысяч иностранных организаций, фирм и банков.

3. Некоторые совместные предприятия, в сфере деятельности которых консультирование, маркетинг, поиск партнеров.

4. Общественные организации, союзы, ассоциации окажут вам помощь в поиске зарубежного партнера либо предоставят адреса и телефонные номера зарубежных организаций, способствующих международному бизнесу.

За рубежом необходимую информацию предоставят:

1. Кредит - бюро. Эти организации специализируются на выдаче справок о фирмах по запросам своих клиентов. Представляемая ими информация касается как оперативно-хозяйственной деятельности фирм, так и ее платежеспособности. Опытные консультанты, которые за один день могут подготовить для вас и маленькую справку о фирме, и подробнейший отчет ее деятельности. Они предоставляют и конфиденциальную информацию, поступающую не столько от обработки огромных информационных массивов, сколько от их агентов в других компаниях, банках, государственных органов. Постоянные клиенты кредитно-справочных фирм пользуются их услугами по заранее приобретенным абонементам. Разовые клиенты оплачивают каждый запрос. Крупные фирмы периодически выпускают справочники, содержащие сведения о фирмах. Вот названия крупнейших кредит-бюро США - "Дан энд Брэдстрит", Австрия - "Кредитшутцфебранд", Великобритания - "Дейтастрим", Италия - "Космос", Франция - ДАФСА.

С середины 80-х годов 85% рынка фирменной информации контролировали практически две компании - американская "Дан энд Брэдстрит" и австрийская "Кредитшутцфербанд".

2. Торгово-промышленные палаты стран, городов, административных территорий. Палаты, которые по своей сути являются объединением фирм и коммерсантов на данной территории, выражают интересы крупных компаний и играют большую роль во внешнеэкономической политике государства. Практически деятельность ТП заключается в сборе и предоставлении как своим членам, как и другим заинтересованным фирмам информации. В компетенцию многих торговых палат входит ведение предварительных переговоров по поручению иностранных фирм с местными контрагентами. Они охотно помогают всем желающим в установлении деловых контактов. Для этого они осуществляют издания, ведут информационно-коммерческую деятельность, включаются в коммерческие сети.

3. Банки. Современные банки стали огромными хранилищами деловой информации. Причем эта информация касается не только их клиентов, но и всего рынка, с которым банк имеет дело. Банк может выдавать на своих клиентов краткие характеристики, рекомендательные письма и справки о платежеспособности. Конечно, зависит это от того, кто и для каких целей запрашивает информацию.

4. Консультационные фирмы, которые специализируются на информационном обслуживании, консультациях, инжиниринговых, брокерских услугах, либо находятся в тесных связях с исковым партнером. Например, международная кооперативная, аудиторская и консалтинговая фирма с юридическим адресом в Швейцарии имеет свои филиалы во многих странах, с том числе и в Белоруссии.

5. Государственные учреждения, где регистрируются вновь созданные предприятия. Они же могут выдавать выписки из реестра и регистрационных книг.

6. Союзы предпринимателей.

7. Организации содействия развитию производства и экспорта.

8. Фондовые биржи. Члены биржи и биржевые комитеты в силу специфики своей деятельности имеют всегда под рукой информацию о финансовых связях фирм, их финансовом состоянии и репутации.

Информацию по зарубежным фирмам можно получить и по справочникам. Прежде всего, следует выделить фирменные справочники. Они издаются информационно-справочными агентствами, как правило, ежегодно. Сведения, содержащиеся в них, берутся из отчетов и публикаций фирм, материалов торгово-промышленных палат, различных ассоциаций, союзов предпринимателей, бюро и агентств по регистрации фирм. Имеются справочники о фирмах одной страны и о фирмах разных стран. Из них можно узнать координаты фирм, характер их деятельности, ее экономические и финансовые показатели, данные о производственной базе, руководящем составе и др. Число выпускаемых справочников, около 1,5 тыс. более чем в 90 странах.

Товарно-фирменные справочники охватывают большое количество фирм, созданных в различных правовых формах. Они предназначены для определения фирм, выпускающих тот или иной товар или торгующих им. Построены справочники по принципу «товар-фирма». Все фирмы сгруппированы по товарным рубрикам.

Общефирменные справочники охватывают значительное число фирм. Например, в США такие справочники включают 45 тыс. фирм, в ФРГ и Великобритании – 20 тыс. Они приводят информацию о характере деятельности фирм, о владельцах, величине паевого или акционерного капитала, обслуживающих фирму банках, величине годового оборота и др.

В современных условиях можно выделить три основных способа проникновения на зарубежные рынки:

Создание собственной сбытовой сети. При выборе этого способа проникновения на зарубежные рынки необходимо хорошо знать рынок, возможно, иметь там постоянных представителей, которые, являясь сотрудниками данной фирмы-экспортера, хорошо знают ее продукцию, защищают интересы своего предприятия и т.д. Такой способ работы на зарубежных рынках оправдывает себя, если объемы реализации продукции достаточно велики, что позволяет окупить те затраты, которые необходимы на создание собственной сети сбыта. Преимущество такого способа работы в том, что предприятие-экспортер имеет достаточно детальную информацию о рынке и может оперативно контролировать и управлять реализацией товара на этом рынке.

Использование независимых торговых, сбытовых посредников. Такой способ целесообразен при внедрении на новые рынки, когда собственная система сбыта еще не создана, или создание ее неэффективно. Особое значение имеет использование независимых посредников в случае, когда предприятие заинтересовано в обеспечении потребителя сопутствующими услугами, которое оно не в состоянии оказывать самостоятельно, тогда, как сбытовые фирмы занимаются оказанием таких услуг. Работа через торговых посредников требует от предприятия тщательной проработки вопросов передачи полномочий по экспорту товара, а также способов вознаграждения и ответственности за реализацию товара и других вопросов. Все это оговаривается в контрактах на оказание торгово-посреднических услуг.

Часто крупные компании, имеющие цель проникновения на зарубежные рынки, используют сбытовые сети, основанные на договорах с независимыми посредниками, лишь на первых этапах освоения рынка. На следующих этапах они зачастую стремятся превратить независимую систему сбыта, в систему сбыта через зависимых, управляемых посредников, формируя вертикальные маркетинговые системы. Это имеет особое значение для рынков, которые играют первостепенную роль для предприятия-экспортера.

Третий способ проникновения на зарубежный рынок, предполагает производство продукции (полностью или частично) в стране, на рынок которой стремится предприятие. Такой способ целесообразен, если данный рынок для фирмы чрезвычайно перспективен и, кроме того, производство товара на месте может дать ощутимые экономические выгоды за счет экономии на транспортных издержках, таможенных пошлинах, за счет обхода нетарифных ограничений, а также экономии на производственных затратах (стоимость сырья, энергии, заработной платы, отчислений на социальное страхование и др.). Производя товар в стране потребления, предприятие в значительной степени повышает эффект от внешнеэкономической деятельности. Такой способ работы на внешних рынках позволяет в наибольшей мере получить выгоды от международного разделения труда. Однако, для успешной деятельности, необходимо хорошо знать законы страны, и кроме того, непременным условие является социально-экономическая стабильность в стране, где создается предприятие.

Заключение внешнеторгового контракта купли-продажи как определенный процесс представляет собой систему действий сторон в ходе согласования условий контракта. Начальным этапом являются предварительные переговоры, которые иногда называются трактацией сделки. Переговоры ведутся почтовой или телеграфной перепиской, по телефону или во время личных встреч представителей обеих сторон. Инициатива вступления в переговоры может быть проявлена как продавцом, так и покупателем. Покупатель либо откликается на объявление или другой вид рекламы продавца, либо обращается к известной ему фирме с запросом прислать предложение о продаже партии товара или оферту. Продавец может сам направить такую оферту фирме, как возможному покупателю.

Договор заключается посредством направления оферты одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной. Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

Оферта должна содержать всю необходимую информацию относительно существенных условий договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Лицо, сделавшее оферту, именуется оферентом. Принятие такого предложения называется акцептом, а лицо, принявшее предложение, именуется акцептантом.

В коммерческой практике оферта представляет собой письменное, устное, или вытекающее из поведения предлагающей стороны - оферента - сообщение о желании вступить в юридически обязывающий договор (контракт), причем из условий данного сообщения следует, что оно будет связывать оферента, как только сторона - акцептант, которой оферта адресована, примет ее путем действия, воздержанием от действия или встречным обязательством. Акцепт в данном случае свидетельствует о принятии такого предложения. Безусловно, согласие с офертой признается акцептом, если оно получено оферентом в оговоренные предложением сроки. Ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем было предложение в оферте, рассматривается как новая - встречная оферта. Оферта покупателя по договору купли-продажи дается в форме заказа.

По общему правилу коммерческое предложение должно содержать : точное или сокращенное наименование продавца; его торговую марку, фирменный знак, наименование товара, краткую или достаточную характеристику товара, предлагаемый объем поставки, минимального количество поставляемого товара в партии, сведения об упаковке, условия поставки по ИНКОТЕРМС; цену на условиях поставки за штуку и за партию; сроки поставки; порядок оплаты; оптовую скидку, реквизиты продавца.

По законодательству ряда зарубежных стран не требуется обязательного письменного оформления внешнеторговых договоров купли продажи. Согласно Венской конвенции 1980 года (ст. 11) не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался, или подтверждался в письменной форме. Допускается его доказывание любыми средствами, включая свидетельские показания. Однако для стран бывшего СССР в указанной Конвенции была сделана оговорка о неприменимости этой статьи.

Согласно нашим законам сделка оформляется одним из следующих способов:

- в виде документа, подписанного обеими сторонами (обычный контракт);

- в виде твердой оферты продавца, акцептованной покупателем. В этом случае продавец направляет покупателю подробно разработанную оферту и сделка считается заключенной путем обмена письмами (оферта и акцепт);

- в виде заказа, сделанного покупателем (заказчиком) продавцу (поставщику) и подтвержденного последним; в этом случае сделка оформляется двумя документами: заказом и подтверждением поставщика.

К основным источникам регулирования внешнеторговых операций относятся международные договоры, внутреннее законодательство, обычаи. Практически во всех странах приняты законодательные акты, содержащие нормы, регулирующие отношения по международной купле-продаже.

По общему правилу условия внешнеторгового договора купли-продажи определяются сторонами по собственному усмотрению. Действующее белорусское законодательство устанавливает только общие рамки договорного правоотношения. Особенность правового регулирования внешнеторговых сделок проявляется в том, что стороны внешнеторгового договора купли-продажи должны определить законодательство страны, применимое к данному контракту. Выбор страны, законодательство которой будет применяться при выполнении договора партнеры осуществляют по соглашению.

В практике международной торговли применяются следующие источники регулирования отношения внешнеторговой купли-продажи:

- Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980);

- Конвенция ООН об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974);

- Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (1985);

- Закон РБ « О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;

- Закон РБ «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами».

В практике международной торговли наиболее широко применяется Венская конвенция ООН о договорах международной купле-продаже товаров. Она была подписана в Вене 11 апреля 1980 г. и вступила в силу 1 января 1988 г. для государств, которые на тот момент ратифицировали ее и присоединились к ней.

Юридическое значение присоединения Белоруссии к Венской конвенции заключается в том, что во внешнеэкономической деятельности ее положения заменяют соответствующие нормы национального права, т.е. Основы гражданского законодательства и Гражданского кодекса.

Венская конвенция 1980 г. состоит из четырех частей, 101 статьи и подробно определяет порядок заключения договора международной купли-продажи (часть 2) и его основные условия (часть 3). Применение ее ограничивается договорами купли-продажи между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории различных государств, или случаями, когда к договору применимо право государства - участника Конвенции (ст. 1). Следует учитывать то обстоятельство, что Венская конвенция 1980 г. не регламентирует все аспекты международной купли-продажи. Некоторые виды продаж под действие Венской конвенции 1980 г. не подпадают. Например, продажи с аукциона, продажи ценных бумаг, судов воздушного и водного транспорта, электроэнергии. Конвенция не определяет порядок расчетов по внешнеторговому договору купли-продажи и сроки исковой давности.

Вопросы действительности договора, переход права собственности на проданный товар, также как и вопрос о штрафах и неустойках, при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств не регулируется Конвенцией и по-прежнему будут решаться в соответствии с применимыми в силу международного частного права национальными нормами.

Основными статьями Конвенции являются регулирование: заключения договора, обязанностей продавца и покупателя, перехода с продавца на покупателя риска утраты или повреждения товара, последствий неисполнения договорных обязательств и освобождения от ответственности за неисполнение обязательств.

Положения Венской конвенции 1980 г. носят диспозитивный характер, то есть она предоставляет сторонам договора право в условиях контракта исключить его действие, отступить от любого из положений или изменить его действие (ст. 6). Если в договоре купли-продажи таких отступлений не предусмотрено, к нему должны применять нормы Венской конвенции 1980 г.

Для разрешения внешнеэкономических споров, которые могут возникнуть при исполнении договоров, предусматривается арбитражный порядок их рассмотрения. При этом, имеются в виду как постоянно действующие арбитражные органы – Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате, так и арбитражные (третейские) суды, которые формируются в соответствии с соглашением сторон для решения конкретного спора. По правилам международного коммерческого арбитража в этих органах могут рассматриваться (при наличии об этом соглашения сторон):

- споры из договорных и других гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится за границей;

- споры предприятий с иностранными инвестициями и международных объединений и организаций, созданных на территории РБ, между собой, споры между их участниками.

Для организаций и фирм, ведущих торговые и иные операции, рассмотрение споров в арбитраже имеет существенные преимущества по сравнению с судебным порядком: непродолжительность сроков рассмотрения дел; решение арбитража не подлежит обжалованию; относительная дешевизна процедуры. Большим достоинством такого суда является и компетентность судов, поскольку арбитры избираются из числа специалистов соответствующего профиля.

Третейский (изолированный) суд создается сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора. Стороны сами определяют порядок создания третейского суда и правила рассмотрения в нем дела. После вынесения решения по делу такой суд прекращает свое существование. Он и получил свое название от латинского «для этого» т.е. для рассмотрения данного дела.

Вопрос о том, нормами какого материального права должен руководствоваться арбитраж при решении спора, должен решаться при заключении контракта. Однако, если в контракте таких оговорок нет, арбитражный суд вправе сам принять решение. При этом решение не обязательно должно быть в пользу законодательства действующего по месту нахождения суда.

Арбитражное решение пользуется такой же исполнительной силой, как и решение суда. Решения, вынесенные в Белоруссии могут быть исполнены за рубежом в соответствии с международными соглашениями, наиболее важными из которых является Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Плотницкий М.И., Турбан Г.В Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пос. Издательство: Современная школа, 2006 г.
2. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности Особенности менеджмента: Учебное пособие. —. — СПб.: Издательство Лань 2007. — 448 с.
3. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность-Учеб.-практич. пособие. — М.: ИВЦ "Маркетинг", 1999 — 208 с.