



Організація та планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства

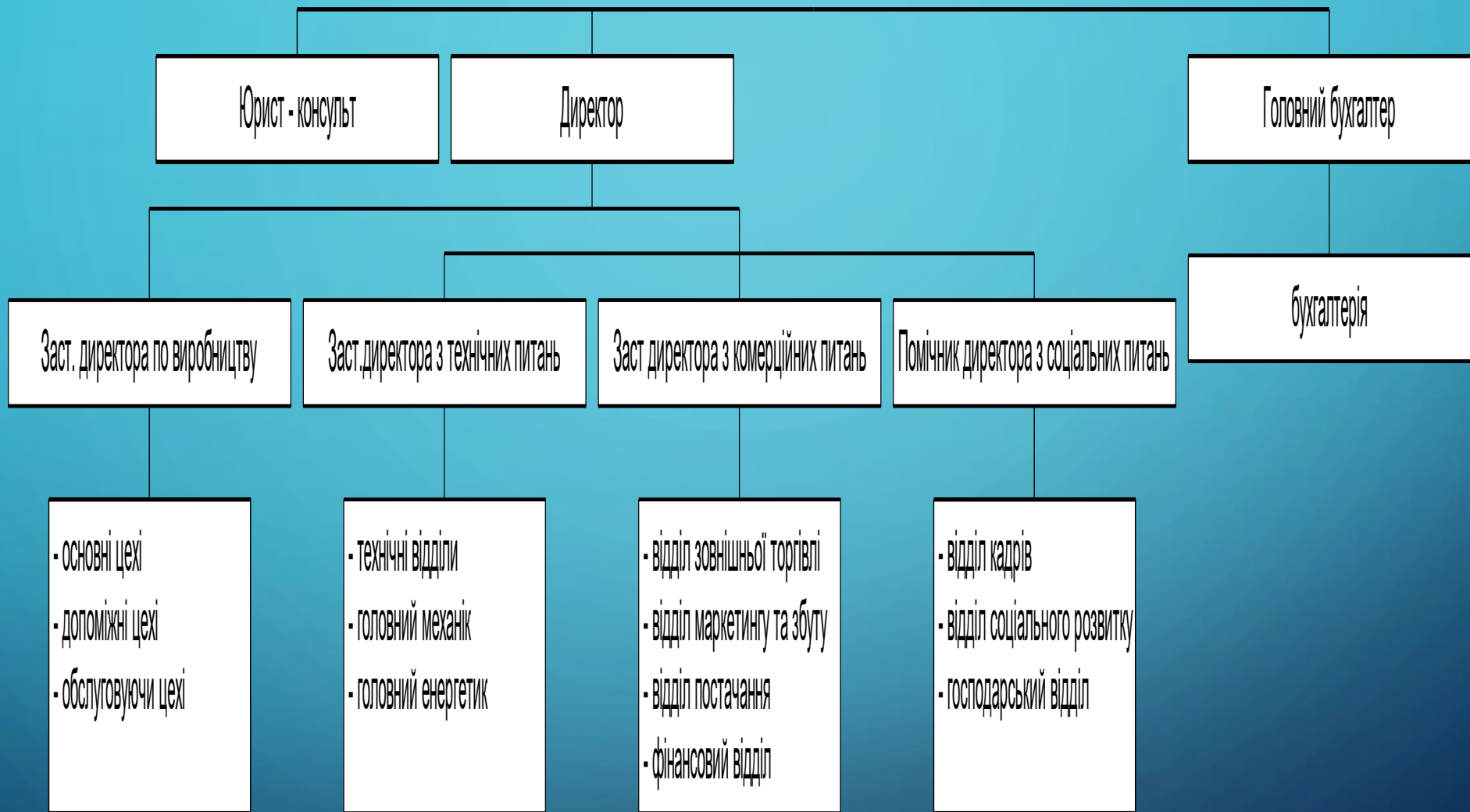




- 1. Структура управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.*
- 2. Функції відділу зовнішньої торгівлі.*
- 3. Послідовність дій по виходу на зовнішній ринок.*



Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю - адекватна структурі управління самого підприємства і відповідає масштабам та функціональному призначенню об'єкта управління.





На багатьох підприємствах для координації зовнішньоторговельної діяльності створюються спеціалізовані структурні підрозділи - відділи зовнішньої торгівлі (ВЗТ).

Задачами ВЗТ підприємства в частині забезпечення експорту продукції є:

1. збір на підприємстві інформації щодо продукції готової для експорту (планованої);
2. розробка калькуляції цін на експортну продукцію з урахуванням різних умов поставок;
3. підготовка рекламних матеріалів, каталогів, проспектів, прайс-листів та ін.;
4. аналіз інформації щодо продажу продукції у минулому, її руху, які відгуки по продукції, що експортується;
5. підготовка ofert на експортну продукцію та направлення їх потенційним покупцям;
6. листування з питань укладання контрактів;
7. переговори по контракту та його укладання;
8. попереднє опрацювання та укладання агентських угод;
9. забезпечення упаковки та транспортування продукції;
10. виконання митних процедур;
11. забезпечення надходження платежів за відвантажену продукцію;
12. вирішення питань пов'язаних з гарантійним та післягарантійним обслуговуванням.





В частині імпорту продукції, задачами ВЗТ є:

1. збір заявок на імпорт обладнання, запасних частин та матеріалів;
2. збір інформації щодо потенційних продавців;
3. підготовка та направлення запитів, аналіз технічних характеристик і цін;
4. підготовка контрактів;
5. переговори та укладання агентських угод;
6. забезпечення транспортування та виконання митних процедур;
7. забезпечення своєчасних платежів;
8. врегулювання спірних питань щодо імпортних контрактів;
9. забезпечення гарантійного та післягарантійного обслуговування, придбання запасних частин.



До задач ВЗТ також відноситься організація участі підприємства зі своїм товаром у виставках. Функції відділу при цьому зводяться до наступних:

1. збір інформації щодо виставок;
2. листування та оформлення документації до виставки;
3. забезпечення транспортування та виконання митних процедур;
4. забезпечення оплати участі підприємства у виставці;
5. участь у виставці та оцінка результатів участі у виставці;
6. продаж та повернення товарів з виставки;
7. стеження за товарами, що не повернулися з виставки;
8. врегулювання митних питань та статусу товарів, що не повернулися з виставки.




Структура ВЗТ визначається обсягом і структурою функціональних обов'язків, покладених на відділ. Виходячи з вищевикладених задач до складу відділу можуть входити група експорту та група імпорту. Всього 7-8 спеціалістів, в тому числі питаннями експорту продукції займаються 2-3 чоловіки, питаннями імпорту 5 чоловік. Зрозуміло, що наведена структура ВЗТ достатньо умовна, тому кожний керівник підприємства, що займається зовнішньою торгівлею повинен самостійно визначитися у відношенні завдань роботи такого відділу та розподілу обов'язків співробітників.

Послідовність дій по виходу на зовнішній ринок



1. Встановлення напрямків зовнішньоекономічної діяльності
2. Оцінка можливостей щодо поставки власної продукції на експорт та готовність виступати потенційним імпортером
3. Оцінка зовнішньоторговельного середовища, яке визначається насамперед “ідеологією” національного підходу до міжнародних економічних відносин

A close-up photograph of two business professionals shaking hands. The person on the left is wearing a light-colored sleeve, and the person on the right is wearing a dark blue suit sleeve. The background is blurred, showing other people in business attire in what appears to be a meeting or conference room.

**ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!
ДО ЗУСТРІЧІ)**