

Jedną z możliwości zwiększenia sprzedaży jest wejście na nowy rynek zagraniczny. Wejście w obszar nieznany niesie za sobą ryzyko, ale może stać się również szansą na rozwój. Niektóre firmy decydują się na bezpośrednią sprzedaż inne korzystają z pośredników (pośrednik – osoba zaangażowana w proces handlowy, odpłatnie łącząca sprzedającego z kupującym). Sprzedaż produktów na nowym rynku wymaga dostosowania się do systemu prawnego, potrzeb kupujących, występującej konkurencji, występującej modzie np. gdy sprzedajemy odzież. Proszę w zeszycie wypisać na zasadzie porównania (plusy i minusy) bezpośredniej (brak pośrednika, sprzedajemy osobiście produkt) i pośredniej (posiadamy przedstawiciela na nowym rynku, przez niego sprzedajemy) formy prowadzenia sprzedaży na rynku zagranicznym. Praca będzie podlegała ocenie, proszę podać jak najwięcej plusów i minusów (nie podaje minimalnej liczby, ale proszę aby odpowiedzi wyczerpywały temat). Odpowiedzi proszę wysyłać do 9.05.2020.

6. Na czym polega wybór pomiędzy bezpośrednią i pośrednią formą prowadzenia sprzedaży na rynkach zagranicznych ?

Bezpośrednią działalność handlową prowadzi producent, który sam organizuje dystrybucję swoich towarów. Ta forma działalności handlowej opiera się na bezpośrednim kontakcie producenta z odbiorcami towarów. W przypadku włączenia pośrednika, sprzedaż odbywa się w formie pośredniej. W praktyce mogą być stosowane różne formy pośrednictwa: we własnym imieniu i na własny rachunek, w imieniu i na rachunek zleceniodawcy, bądź we własnym imieniu ale na rachunek zleceniodawcy. Dokonanie wyboru bezpośredniej formy sprzedaży może przysporzyć pewnych korzyści eksporterowi, ale stwarza też realne zagrożenia.

Podjęcie decyzji o wyborze pośredniej formy sprzedaży wymaga odpowiedniego sformułowania warunków umowy agencyjnej, albo umowy o sprzedaż komisyjną. Wyżej wymienione zagrożenia przekształcają się wówczas w potencjalne korzyści producenta, jak np. większa skuteczność sprzedaży (ze względu na to, że pośrednik zwykle lepiej zna warunki panujące na rynku lokalnym), możliwość przeniesienia części ryzyk handlowych na pośrednika, możliwość koncentracji sił i środków tylko na działalności produkcyjnej, itd.

Przy działalności pośredniej pojawiają się jednak zagrożenia, takie jak np.: konieczność opłacenia prowizji pośrednikowi, brak możliwości szybkiej reakcji na zmiany zachodzące na rynku czy wystąpienie sprzeczności interesów, gdy pośrednik będzie jednocześnie realizował zlecenia różnych podmiotów. Nie można z góry przesądzić, która z tych form – bezpośrednia czy pośrednia – jest lepszą i może zapewnić więcej korzyści z realizacji transakcji. Jednak z pewnym uogólnieniem można przyjąć, że firmy silne, o ustabilizowanej pozycji na rynku, posiadające odpowiednio przygotowaną i doświadczoną kadrę mają szansę na osiągnięcie większych korzyści z prowadzenia sprzedaży w formie bezpośredniej. Natomiast w firmach słabszych, bez doświadczeń lub wchodzących na nowe rynki powinno się raczej rozważyć możliwość zastosowania pośredniej formy sprzedaży.

7. Jakie są kryteria wyboru formy prowadzenia działalności handlowej z zagranicą ?

Wybór odpowiedniej formy zakupu lub sprzedaży w handlu zagranicznym zależy od wielu uwarunkowań, takich jak rozpoznanie systemu prawnego i ekonomicznego w otoczeniu podmiotu gospodarczego czy ocena silnych i słabych stron samego przedsiębiorstwa (sytuacja finansowa, odpowiednie kadry i kontakty na rynkach zagranicznych). Pod uwagę należy również wziąć specyficzne cechy

towaru, który ma być przedmiotem obrotu. Otoczenie ekonomiczne kształtowane jest głównie przez relacje między popytem i podażą na danym rynku. Przewaga popytu nad podażą stwarza szczególnie atrakcyjne okoliczności dla sprzedawców, którzy mogą realizować dodatkowe korzyści (wysokie ceny, przedpłaty, akredytywy). W warunkach rynku nabywcy, gdy podaż przewyższa popyt, skuteczne przeprowadzenie sprzedaży wymaga zupełnie innych propozycji ofertowych (niskie ceny, rabaty, odroczone terminy płatności). Dostosowanie oferty do warunków rynkowych wymaga również rozpoznania stopnia monopolizacji rynku, zakresu specjalizacji towarowej oraz stopnia zorganizowania rynku. Ta ostatnia cecha pozwala wyodrębnić rynki wysoko zorganizowane, określane też jako formalne lub zinstytucjonalizowane. Na takich rynkach obowiązują ściśle określone zasady postępowania przy zawieraniu i realizacji transakcji handlowych. Udział w handlu na rynku wysoko zorganizowanym oznacza, że swoboda stron w kształtowaniu warunków kontraktu jest ograniczona przez reguły zawarte w statucie czy regulaminie takiego rynku (giełdy, aukcji czy przetargu międzynarodowego). Z drugiej strony, rynki instytucjonalne zapewniają uczestnikom obrotu większe bezpieczeństwo handlu.

Właściwą formę prowadzenia działalności w handlu zagranicznym należy także dostosować do systemu prawnego, w ramach którego będzie realizowana transakcja. Dla polskiego uczestnika handlu międzynarodowego otoczenie prawne stanowią zarówno przepisy polskiego prawa, jak i normy bezwzględnie obowiązujące w kraju kontrahenta.

8. Jaki jest zakres stosowania ograniczeń w prowadzeniu działalności handlu zagranicznego ?

Zgodnie z przepisami Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, podejmowanie i wykonywanie tej działalności jest dozwolone dla każdego na równych warunkach. Z prawa tego korzystają również uczestnicy obrotu handlowego. Jednocześnie jednak w odniesieniu do sfery handlu zagranicznego stosowane są pewne ograniczenia, wynikające z prowadzenia przez państwo polityki handlowej, uwzględniającej m.in. wiążące umowy międzynarodowe.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało ograniczenie autonomii władz krajowych na rzecz odpowiednich organów Wspólnoty Europejskiej w zakresie kształtowania relacji gospodarczych z innymi państwami. Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej obejmuje m.in. politykę taryfową, zawieranie umów handlowych z krajami trzecimi oraz ochronę wspólnego rynku przed nadmiernym przywozem towarów spoza obszaru Unii. Cele polityki handlowej realizowane są poprzez zastosowanie instrumentów taryfowych (cła), parataryfowych

(kontyngenty taryfowe, plafony taryfowe, specjalne procedury celne, preferencje celne) oraz pozataryfowych (nadzorowanie obrotu, ograniczenia wielkości obrotów, zakazy importu lub eksportu).

Na terenie Wspólnoty stosowana jest zasada swobodnego przepływu towarów. Oznacza to, że obrót handlowy towarami nie podlega żadnym ograniczeniom ze względu na pochodzenie. Towar wprowadzony na terytorium któregośkolwiek kraju UE może być swobodnie przemieszczany w celach handlowych. Administracja tym obrotem ogranicza się do rejestracji wielkości dokonywanych dostaw w systemie INTRASTAT.