

# PROPOZYCJA KUPNA- SPRZEDAŻY



## Propozycja kupna - sprzedaży

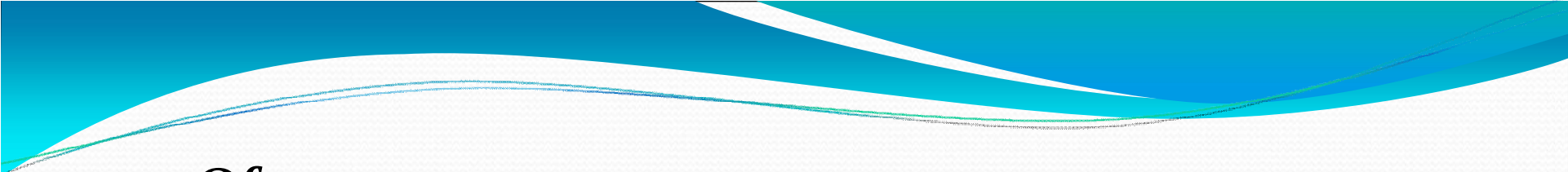
- W fazie propozycji kupna-sprzedaży korespondencja prowadzona jest pomiędzy potencjalnymi dostawcami i potencjalnymi odbiorcami. Jej przedmiotem jest towar ,jego asortyment, cena ,ilość, jakość, opakowanie, warunki i terminy dostawy oraz płatności. W pierwszej fazie korespondencji handlowej sporządza się następujące pisma:



- 1. **Pismo informacyjne**, którego nadawcą jest potencjalny dostawca wysyłający je do różnych potencjalnych odbiorców opisujący w nim towary, które chce sprzedać- ich jakość, ilość, opakowanie, ceny, warunki dostawy i płatności. Pismo informacyjne nie ma charakteru wiążącego , więc ani dostawca nie musi sprzedać towarów, które opisał w piśmie, ani odbiorca nie musi ich kupić. Pismo informacyjne jest najprostszym pismem w korespondencji handlowej, bo zawiera tylko trzy podstawowe i zarazem obowiązkowe elementy pisma handlowego:
  - opis towarów
  - warunki i terminy dostawy,
  - warunki i termin zapłaty.
  - Mając na uwadze fakt, że dostawcy zależy na tym, aby sprzedać opisane w piśmie informacyjnym towary, pisma te sporządza się zwykle na blankietach korespondencyjnych, aby były bardziej przekonujące.

**2. Zapytanie o ofertę** wysyła potencjalny odbiorca do potencjalnych dostawców. Wysyłając to pismo, odbiorca pragnie zorientować się w asortymencie towarów sprzedawanych przez poszczególnych dostawców, w cenach ich towarów, oferowanych ilościach, jakości, opakowaniu, warunkach dostawy i płatności. W piśmie tym odbiorca informuje potencjalnych dostawców o towarach, które chciałby kupić i których poszukuje oraz o warunkach i terminach dostawy i płatności, jakie jest gotów zaakceptować. Jak wynika z nazwy tego pisma, zawiera ono również prośbę o przysłanie aktualnej oferty. Zapytanie o ofertę musi więc zawierać więcej elementów niż pismo informacyjne, a mianowicie: informacje o poszukiwanych towarach, opis warunków i terminów dostawy, jakie odbiorca może zaakceptować, warunki i terminy płatności, jakie odpowiadają odbiorcy, prośbę o przysłanie aktualnej oferty. Zapytanie o ofertę nie ma charakteru wiążącego, więc ani odbiorca nie musi kupić towarów, o których pisał, że ich poszukuje, ani też dostawca nie musi mu tych towarów sprzedać. Pisma te sporządza się, podobnie jak pisma informacyjne, przeważnie na blankietach korespondencyjnych.





3. **Oferta** jest to wiążąca obie strony propozycja sprzedaży lub kupna towarów albo też świadczenia usług na określonych warunkach w oznaczonym terminie , skierowana do potencjalnych nabywców lub dostawców. Odgrywa bardzo ważną rolę w procesie obsługi rynku. Często jest odpowiedzią dostawcy na zapytanie o ofertę.

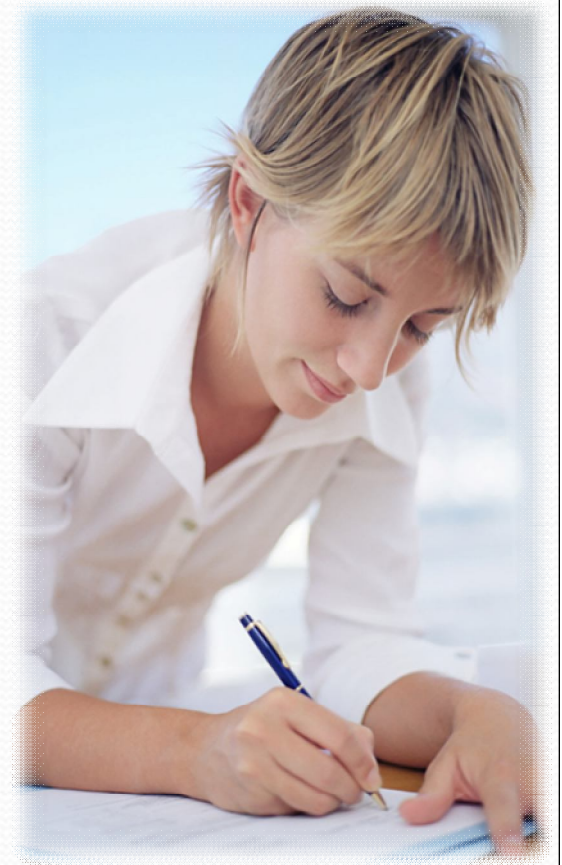
Oferta różni się od poprzednich dwóch pism z tej fazy i różnice te wynikają już z samej definicji:

oferta, w odróżnieniu od pisma informacyjnego i zapytania o ofertę jest pismem o charakterze wiążącym, nadawcą oferty może być dostawca, a jej adresatem odbiorca (oferta sprzedaży) i jednocześnie jej nadawcą może też być odbiorca, a adresatem będzie wtedy dostawca (oferta kupna), oferta jako pismo wiążące musi zawierać termin ważności.

Wyróżnia się następujące rodzaje

ofert:

- **oferta wiążąca** – zawiera termin ważności,
- **oferta wywołana**- złożona na wniosek, np. w odpowiedzi na zapytanie o ofertę
- **oferta warunkowa**- zawiera warunki, od spełnienia których uzależnione jest zawarcie transakcji, np. uzyskanie licencji eksportowej, uzyskanie pozwolenia na sprzedaż napojów alkoholowych,
- **oferta uzupełniająca**- zgłaszana już w trakcie negocjacji, stanowi rozwinięcie, uzupełnienie lub aktualizację poprzedniej oferty.





Przedsiębiorstwo Handlowe

„STOKROTKA”

ul. Kwiatowa 14

63-600 Kępno

Tel: 062-782-28-41,062-782-22-69

DZ-VI-4/30/105/2006

Kępno, dnia 08.04.2006 rok

Hurtownia Napojów  
„PTYŚ”

ul. Poznańska 34  
**56-500 SYCÓW**

**Sprawa: zapytanie o ofertę**

Informujemy, że w ostatnim okresie nasze przedsiębiorstwo zwiększyło liczbę swoich sklepów spożywczych, co pociąga za sobą konieczność poszukiwania nowych dostawców towarów.

Wśród poszukiwanych przez nas towarów są napoje bezalkoholowe gazowane i niegazowane. Jak wynika z naszego rozeznania, Wasza hurtownia handluje tego rodzaju towarami. Interesują nas dostawy napojów bezalkoholowych gazowanych i niegazowanych, w butelkach o pojemności od 0,25 l do 3,0 l oraz w kartonach o różnej pojemności.

Dostawy powinny odbywać się minimum raz w tygodniu, do naszych 26 sklepów spożywczych na terenie Kępna i okolic. Jednocześnie proponujemy, aby dostawy odbywały się Waszym transportem, na Wasz koszt i ryzyko.

Zapewniamy dogodne warunki i terminy płatności. Jesteśmy skłonni regulować Wasze faktury VAT za dostawy napojów w ciągu 14 dni, gotówką lub przelewem.

Biorąc powyższe pod uwagę, prosimy o przestanie nam aktualnej oferty.

Z poważaniem  
Zastępca dyrektora  
ds.handlowych  
**Anna Sinecka**

/mgr Anna Sinecka/

- Przyjęcie oferty może wiązać się z negocjowaniem warunków, w trakcie którego przedstawia się propozycje i kontrpropozycje, stawia nowe warunki i dokonuje ustępstw. Celem negocjacji jest osiągnięcie porozumienia, które zwykle jest kompromisem. W wypadku, gdy kontrahent chce zawrzeć umowę, a nie odpowiadają mu warunki oferty, może wystąpić z **kontrofertą**.





# List intencyjny

- wykształcił się w praktyce gospodarczej Stanów Zjednoczonych i stąd przeniesiony został do innych krajów, w tym również do Polski. Stosowany jest zwykle w fazie wstępnej, jego zadaniem jest poinformowanie drugiej strony o naszej chęci i gotowości podjęcia negocjacji, np. jesteśmy zainteresowani kupnem jakiegoś przedsiębiorstwa, ale nie wiemy, czy obecny właściciel zamierza je sprzedać. Nie wiemy też, jakie byłyby warunki zakupu. Dobrym rozwiązaniem w tej sytuacji jest wysłanie listu intencyjnego i przekazanie w nim własnych intencji, czyli informacji o tym, że jesteśmy zainteresowani zakupem. Jeśli propozycja zainteresuje właściciela, to przystąpimy do negocjacji.

List intencyjny sporządza się co najmniej w dwóch egzemplarzach, po jednym dla każdej z negocjujących. List intencyjny podobnie jak pismo informacyjne i zapytanie o ofertę, nie ma charakteru wiążącego i dlatego dla żadnej ze stron nie wynikają z niego żadne zobowiązania. Jest on szczególnym rodzajem jednostronnego oświadczenia woli, skierowanego w formie pisemnej przez jedną stronę przyszłej transakcji do drugiej strony. Oba egzemplarze (oryginał i kopię) wysyła się drugiej stronie w celu uzyskania na kopii akceptacji propozycji zawartych w liście, czyli tzw. podpisania listu intencyjnego. Podpisaną kopię listu adresat przesyła do nadawcy, a oryginał pozostawia sobie. Podpisanie listu może oznaczać nie tylko akceptację, ale i odmowę, czyli na liście mogą znaleźć się adnotacje następującego rodzaju:





Białystok 02.01.2006

Pizzeria "Spice"  
Lipowa 8  
15-001 Białystok

Hurtownia "Zakalec"

## ZAPYTANIE OFERTOWE

Nasza firma jest zainteresowana współpracą z hurtownią "Zakalec".  
Chcielibyśmy otrzymać od Was szczegółowe dane dotyczące oferty takie jak:  
cennik  
warunki współpracy - terminowość dostaw.

Z wyrazami szacunku  
prezes  
Jan Kowalski



KONIEC

