**Лекция 11**: Совершенствование организации экспортно-импортных услуг на предприятии

**Цель:** Дать определение экспортно-импортным операциям, определить организацию экспортно-импортных операций, раскрыть понятие экспортно-импортных операций, а также их совершенствование.

**Ключевые слова:** Экспортно-импортные операции, бартер, клиринг, экспортно-импортные сделки.

**Основные вопросы:**

 1. Понятия экспортно-импортных операций

 2. Этапы экспортно-импортных операций

 3. Основной документ

 4. Формы отношений с иностранными контрагентами

1) Под экспортными операциями понимается вывоз товаров за пределы таможенной территории страны, а импортные операции – закупка и ввоз товаров на территорию страны. В международной практике экспортно-импортные операции происходят только на коммерческой основе, а именно при подписании внешнеэкономического контракта. Экспортно-импортные операции считаются совершенными только после того как, товар пересек таможенную границу иностранного контрагента. Данный факт может произойти только при условии определенных формальностей (таможенного контроля и таможенного оформления).

2) Экспортно-импортные операции проходят в несколько последовательных этапов:

- изучение внешнего рынка сбыта готовой продукции и его конъюнктуры;
- формирование экспортных ресурсов на внешнем рынке;
- поиск и анализ иностранного контрагента;
- заключение контракта;
- выполнение всех условий контракта.

3) Основным документом, который оформляется при осуществлении экспортно-импортных операций, является контракт купли-продажи. В контракте прописываются сроки выполнения поставки товара, ответственность сторон. Главным элементом контракта является: преамбула, предмет контракта, цена груза, количество и качество поставляемого груза, возможные форс- мажорные обстоятельства, условия поставки в соответствии с международными правилами ИНКОТЕРМС, штрафные санкции за невыполнение условий контракта, арбитражные санкции и юридические данные контрагентов.

4) В международной практике применяются следующие формы связей:

Бартер – сделка, которая проводится, в виде обмена одного товара в определенном количестве, на другой товар в том же количестве. Бартерная сделка не предусматривает денежный расчет между контрагентами.

Клиринг – взаимозачеты, которые осуществляются на основе взаимных условий между контрагентами.

Расчет в свободно конвертируемой валюте – дает возможность использовать полученную выручку контрагента со счета банка для расчета с иностранными партнерами. Экспортно-импортные сделки, которые осуществляются между иностранными контрагентами, являются основными показателями развития страны. Деятельность экспортеров и импортеров прямо зависит от степени международной конкуренции, как на вутреннем, так и на внешнем рынках. Основой внешней торговли считается разделение труда между всеми участниками внешнеэкономических отношений. Увеличение производственной специализации приводит к либерализации внешней торговли, отмене количественных и качественных ограничений, которые могут возникнуть при импорте готовой продукции.

**Вопросы к теме:**

1. Какие формы отношений с иностранными контрагентами применяются в мировой практике?

2. Какие экспортно-импортные операции считаются совершенными?

3. Какие этапы включает в себя экспортно-импортные операции?

**Основная литература:**

1. Глушков И. Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии. Эффективное пособие по бухгалтерскому учету. Новосибирск: Экор; М.: Кнорус, 2008г. – 830 с.

2. Бабченко Т. Н. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: Главбух, 2007 – 168 с.