**Лекция № 12**

**Пути совершенствования организации экспортных и импортных операций**

**Цель:** определить задачи, цель и виды экспортно-импортных операций, определить пути совершенствования организации экспортных и импортных операций, объяснить организацию экспортно-импортных операций,выявить и проанализировать пути совершенствования организации экспортно-импортных услуг в компании.

**Задачи:** усвоить и проанализировать пути совершенствования экспортно-импортных операций. Разобрать все стадии преимущества и недостатки каждого решения.

**Ключевые слова:** экспортно-импортные операции, импорт, экспорт, реэкспорт.

Основные вопросы:

1) Что такое экспортно-импортные операции

2) Какие различают виды экспортно-импортных операций

3) Учет экспортно-импортных операций

4) Пути совершенствования организации экспортных и импортных операций.

Экспортно-импортные операции предполагают проведения компаниями сделок по купле- продаже товаров (выраженных в материальной форме) с вывозом/ввозом через границу. В свою очередь такие операции делятся на экспортные (коммерческая деятельность по продаже и перемещению за границу товара с целью его передачи в собственность собственнику с иностранной регистрацией) и импортные (приобретение и ввоз в страну товаров иностранного происхождения для их использования или продажи на внутреннем рынке).

Под экспортом подразумеваются поставка товаров в другие страны, которые были изготовлены, добыты, выращены на территории данного государства, а также привезенные из-за рубежа и подвергшиеся дальнейшей переработке. В определение импорта входит поставка в страну зарубежных товаров напрямую из страны-производителя или от посредника с целью личного потребления, для нужд различных предприятий, а также для переработки и вывоза в другие страны;  
- поставка товаров из прописных складов и свободных зон.

Под экспортно-импортными услугами понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товарной продукции (услуг) и ввозом-вывозом этой продукции (услуг) за рубеж/ из-за рубежа.

***Организация экспортно-импортных операций. Пошаговая инструкция***

Здесь следует рассмотреть возможную последовательность действий в рамках международной торговой сделки:

1. Маркетинг. Как правило, экспортёр предлагает и рекламирует свои товары на торгово-промышленных выставках или путём распространения своих каталогов, и/или через Интернет

2. Оферта. На данном этапе наряду с указанием цены экспортёр может захотеть представить полное договорное предложение.

3. Акцепт. В соответствии с правом, договор считается заключенным после того, как предложение продавца однозначно акцептовано покупателем. Акцепт, как правило, содержится в сделанном покупателем заказе на поставку,

4. Условия оплаты.

**Вопросы к теме:**

1)Какие пути совершенствования существуют в организации экспортно-импортных операций?

2) Что такое импорт и экспорт?

3)Что такое экспортно-импортные операции?

**Основная литература:**

Бухгалтерский учет и анализ импорта товаров, пути их совершенствования (на материалах ЧТУП "Бастионторг")

Астахов В.П. Бухгалтерский учет и валютный контроль по внешнеэкономической деятельности. М.: Издательство ПРИОР, 2005. – 450 с.

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

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

Абакумова О.Г. Маркетинг внешнеэкономической деятельности: конспект лекций. / О.Г. Абакумова. - М.: Приор, 2008 г. - 207 с.

Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. /И.С. Алексеев. - М.: Дашков и К, 2010 г. - 303 с.

Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник/ Бабаев, Ю.А., Комисарова, И.П. - М.: ЮЫИТИ, 2005. - 226 с.