**Лекция 15.** Анализ и пути повышения эффективности импортной деятельности предприятия.

**Цель**: определить задачи, цель и виды анализа и пути повышения эффективности импортной деятельности предприятия.

**Ключевые слова**: эффективность, повышение, импорт, предприятие и анализ.

**Основные вопросы:**

1)Что такое импортная деятельность предприятия?

2)Какие пути повышения эффективности импортной деятельности предприятия?

3) Как происходит анализ эффективности импортной деятельности предприятия?

Анализ динамики проводится методом горизонтального анализа, который позволяет выявить тенденции изменения показателей импорта в целом и по отдельным группам импортируемых товаров. Анализ динамики и структуры импортной деятельности Анализ эффективности импортной деятельности Оценка влияния импортной деятельности на показатели деятельности предприятия.

 1) Экспорт. Под экспортом подразумеваются и учитываются статистикой:

- поставка товаров в другие страны, которые были изготовлены, добыты, выращены на территории данного государства, а также привезенные из-за рубежа и подвергшиеся дальнейшей переработке;

- вывоз ввезенных ранее товаров, переработанных под таможенным контролем;

2) Импорт. В определение импорта входит и статистикой фиксируется:

- 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;

Как происходят расчеты по импортным операциям

Расчеты по импортным операциям осуществляются по ценам, которые включают:

- стоимость ввезенного оборудования в комплекте с материалами и техническими услугами;

- отчисления на получение лицензии;

- стоимость купленной продукции на выставках или ярмарках через торговых партнеров;

Организация импортных операций. Пошаговая инструкция. Здесь следует рассмотреть возможную последовательность действий в рамках международной торговой сделки:

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

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

**Шаг 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,

**Шаг 4.** Условия оплаты.

**Вопросы к теме:**

1)Какие шаги существуют в организации импортной деятельности предприятия?

2)что такое импорт ?

**Основная литература:**

1. https://docplayer.ru/76217241-Analiz-i-puti-povysheniya-effektivnosti-importnoy-deyatelnosti-predpriyatiya-na-primere-ooo-td-shveynyy-mir.html
2. Бабченко Т. Н. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: Главбух, 2007 г. – 168 с.
3. Глушков И. Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии. Эффективное пособие по бухгалтерскому учету. Новосибирск: Экор; М.: Кнорус, 2008 г. – 830 с.