**Лекция 5. Основные организации экспортной деятельности предприятия**

**Цель:** понять что такое экспортная деятельность,выявить основные организации экспортной деятельности предприятия,экспорт капиталов,оферты.

Основные вопросы:

1) Экспортная деятельность

2) Проблема совершенствования таможенного регулирования внешней торговли,

3)Оферты

По своему функциональному предназначению экспортная деятельность представляет собой коммерческую деятельность субъектов предпринимательской деятельности, связанную с их участием в международных экономических отношениях. Эта деятельность представляет собой реализацию внешнеэкономических связей (ВЭС) той или иной страны.

Экспорт товаров является достаточно сложной сферой в сфере внешнеэкономической деятельности, потому для его осуществления используются такие специальные инструменты государственного регулирования вывоза товаров за границу (экспорта товаров). К числу таких инструментов относят налоговое и тарифное регулирование, валютный контроль и различные нетарифные средства

В Китайской Народной Республике сегодня актуальна проблема совершенствования таможенного регулирования внешней торговли, 21 обусловленные сотрудничеством с такими крупными международными экономическими организациями, как Евразийский Экономический Союз (ЕврАзЭС) или Всемирная торговая организация (ВТО). О растущей интеграции Китая в сферу международной торговли свидетельствует все более частое размещение на территории КНР транснациональных корпораций и банков. Их формирование и рост активов стали прямым следствием процессов концентрации капитала и производства, кооперации и специализации. Как уже упоминалось выше, экспорт товаров представляет собой вывоз за границу различных материальных благ или предоставление иностранному партнеру на возмездной основе производственных услуг или услуг потребительского класса. Под экспортом капитала понимается вложение средств в те или иные сферы за пределами страны, например, строительство, а также эксплуатация различных объектов и предприятий.

Соответственно все импортные и экспортные операции связаны между собой. Для осуществления экспортной операции продавец должен провести комплексное исследование рынка и прежде всего: 1) изучить конъюнктуру рынка данного товара, 2) изучить торгово-политические, транспортные и правовые условия работы на рынке, 3) изучить фирменную структуру рынка иностранных посредников.

Оферты могут быть твердыми, свободными и защитными. Твердая оферта направляется только одному возможному покупателю с указанием срока ее действия. Свободная оферта может быть направлена нескольким покупателям без указания срока действия. Согласие покупателя подтверждается в этом случае твердой контрофертой. Защитная оферта используется не для осуществления сделок, а для негласного раздела рынка между членами монополистических объединений и содержит условия, явно неприемлемые для покупателя

Основная литература:

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения:

Учеб. пособие / Е. Ф. Авдокушин. – М.: ИВЦ "Маркетинг", 1999. – 264 с.

2. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика /

Г. Л. Азоев. – М: Центр экономики и маркетинга, 2013. – 257 с.

3. Алексеев, И. С. Внешнеэкономическая деятельность /

И. С. Алексеев. – Москва: Дашков и К, 2010. – 304 с.