**Оценка экспортных операций предприятия**

В соответствии с ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности Российской Федерации» от 8 декабря 2003 года №164-ФЗ экспорт представляет собой вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Российской Федерации, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу, в частности, при закупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу.

Экспортная операция представляет собой деятельность, направленную на продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Ее основными признаками являются заключение контракта с иностранным контрагентом и пересечение товаром границы страны - экспортера. Необходимым условием экспортной операции является наличие товара, пользующегося спросом на внешнем рынке.

Для осуществления экспортной операции продавец должен провести комплексное исследование рынка, и прежде всего:

- Изучить конъюнктуру рынка данного товара, т.е. выявить существующий и ожидаемый спрос на него, на базе имеющихся источников информации определить уровень цен, по которым товар может быть предложен на рынке, тенденции их изменения;

- Изучить торгово-политические, транспортные и правовые условия работы на рынке, в частности содержание межправительственных соглашений, регулирующих ввоз товара, систему государственного регулирования внешней торговли в стране – импортере, включая уровень таможенного обложения предлагаемого экспортером товара, нетарифные барьеры – запреты и ограничения порядок использования квот и получение лицензий, требование к сертификации товара, тарифы железных дорог и фрахтовые ставки, законодательство по страхованию, а также законодательство, регулирующее деятельность иностранных фирм в стране – покупателе, и т.д.;

- Изучить фирменную структуру рынка, определить фирмы, которые играют ведущую роль на рынке данного товара и могут быть как потенциальными партнерами, так и конкурентами, исследовать формы и методы их работы на рынке.

Экспортная сделка оформляется контрактом, содержащим права, обязанности и ответственность сторон. Контракт должен содержать обязательные разделы, такие как предмет контракта, цена товара и общая сумма контракта, качество и сроки поставки товара, условия платежа и форма расчетов, упаковка, штрафные санкции, страхование, рассмотрение споров и другие разделы. Состав разделов зависит от того, какой товар является предметом контракта и каковы условия поставки.

После подписания контракта основное внимание экспортера должно быть обращено на организацию контроля за его исполнением. При простой экспортной операции он включает: контроль за изготовлением товара, за своевременным уведомлением о готовности товара к отгрузке и за отгрузкой его в адрес покупателя, за получением от него платежей и оплатой счетов поставщиков, а также за удовлетворением возможных претензий со стороны импортера.

При более сложных экспортных операциях, связанных обычно с поставкой машин и оборудования, контроль за исполнением экспортной операции может включать такие дополнительные этапы, как предварительное согласование технических и других условий поставки товара, поэтапный контроль за изготовлением экспортной продукции, извещение покупателя о готовности товара к приемке, командирование специалистов для монтажа оборудования и проведения пусконаладочных работ и т.д.

Вариантов экспортных операций может быть бесчисленное множество. Они зависят от характера экспортируемого товара, коммерческих, транспортных или других условий контракта.

Экспортные операции могут осуществлять посреднические фирмы, работающие по договорам комиссии или поручения. Посредник (таможенный представитель) – это юридическое или физическое лицо, стоящее между продавцом или покупателем товара, оказывающее определенные услуги продавцу или покупателю на основании заключенного между ними договора.

Осуществляя экспортную деятельность, предприятие должно иметь четкие представления о целях экспорта, стратегии экспортной деятельности, требованиях внешнего рынка, своих возможностях и ресурсах в настоящее время и в перспективе, поведении конкурентов, иными словами, оно должно разрабатывать определенную экспортную политику.

Экспортная политика предприятия предполагает разработку стратегии и принципов деятельности предприятия на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента товара, а также определение темпов обновления экспортной продукции, цен, уровня качества, гарантий и сервисного обслуживания.

Важнейшей составляющей экспортной политики предприятия является формирование и управление экспортным ассортиментом товара. Основная задача заключается в том, чтобы экспортер своевременно предлагал определенную совокупность товаров, которые соответствуют профилю его производственной деятельности и наиболее полно удовлетворяют требованиям определенных категорий зарубежных покупателей.

**1. Предполагаемая сумма экспортной пошлины**

Где - сумма экспортной таможенной пошлины

С – ставка пошлины к таможенной стоимости

 - таможенная стоимость

 - предполагаемый курс ЦБ РФ к инвалюте на момент принятия таможенной декларации к оформлению, руб.

**Сумма фактически требуемая к оплате экспортной таможенной пошлины**

Где - фактический курс ЦБ РФ на момент принятия таможенной декларации к оформлению.

**2.Предполагаемая сумма НДС**

База для расчета НДС – таможенная стоимость и экспортная пошлина:

**Сумма фактически требуемого к оплате НДС**

**3. Предполагаемая сумма таможенного сбора в рублях**

, руб.

**Сумма фактически требуемого к оплате таможенного сбора в рублях**

, руб.

**Предполагаемая сумма таможенных платежей в рублях**

**Сумма фактически требуемых к оплате таможенных платежей**

 , руб.

