Министерство сельского хозяйства РФ

Федеральное государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Пермская государственная сельскохозяйственная академия

Имени академика Д.Н.Прянишникова»

Кафедра отраслевой и

территориальной экономики

КУРСОВАЯ РАБОТА

По дисциплине «Экономика организации»

На тему «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»

Выполнила: студентка 2 курса

Факультета заочного обучения

Специальности

«Финансы и кредит»

Проверил: к.н Мичурина Ф.З.

Пермь 2011

Содержание:

Введение…………………………………………………………….........3

Глава 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

* 1. Понятие ВЭД предприятия…………………………………...…4
	2. Формы ВЭД предприятия…………………………………..…..5
	3. Операции предприятия по экспорту………………………...…8
	4. Операции предприятия по импорту и встречные сделки…..18

Глава 2. Анализ ВЭД предприятия ОАО «Пиломатериалы «Красный октябрь»

2.1. О компании………………………………………………….….23

2.2. Продукция………………………………………………...........27

Глава 3. Перспективы предприятия ОАО «Пиломатериалы «Красный октябрь»…………………………………………………………………31

Выводы………………………………………………………………….33

Список литературы…………………………………………………….34

**Введение.**

Актуальность внешнеэкономической деятельности предприятия в современных экономических условиях в РФ определяется следующим.

Во-первых, из всех сфер современной российской экономики ее внешнеэкономический сектор с начала 1990-х годов оказался одним из наиболее важных. Отмена государственной монополии на внешнюю торговлю, разрешение предприятиям самостоятельно выходить на внешний рынок подорвало замкнутость, определенная элитарность сферы внешнеэкономической деятельности изменило ее масштабы и значение. В осуществлении внешнеэкономической деятельности стало принимать участие огромное количество хозяйствующих субъектов.

Во-вторых, внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов и регионов страны стала смягчилась и начала преодолевать неизбежные кризисные явления, поражавшие экономику страны после ликвидации административно-командной системы. Кризис неплатежей, двух-трехкратный спад объемов производства во многих секторах экономики, недостаточная способность фискальных органов формировать требуемые объемы налоговых доходов консолидированного бюджета государства и другие негативные явления удавалось смягчать во многом благодаря поддержанию и даже увеличению валютной выручки экспортеров.

В-третьих, стихия слабо регулируемого и даже полукриминального рынка, захватившая немалую часть внешнеэкономических связей, привела к невосполнимым потерям, одним из проявлений которых стало крупномасштабное «бегство» капиталов из России.

Целью написания курсовой работы является иметь представление о содержании внешнеэкономической деятельности предприятия и об основных элементах ее регулирования, об организации и технике внешне-экономических операций и рассмотреть на примере конкретного предприятия.

**ГЛАВА 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

* 1. **Понятие внешнеэкономической деятельности предприятия.**

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами. Важнейшей частью ВЭД выступает внешняя торговля, которая определяется как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Предприятие-участник ВЭД – это самостоятельное юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, имеющее право от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, а также быть истцом в суде, арбитраже и третейском суде. Являясь участником ВЭД, предприятие должно иметь четко очерченные цели деятельности, которые определяются в его учредительных документах. Цели и задачи внешнеэкономической сделки не должны вступать в противоречие с тем, что определено в уставе или прочих учредительных документах предприятия.

Субъектами внешнеэкономической деятельности могут также быть общественные организации и объединения. Они могут вступать в международные неправительственные объединения, поддерживать прямые международные контакты, заключать соответствующие соглашения.

При существующей самостоятельности участников ВЭД государство оставляет за собой право регулировать важнейшие аспекты этой деятельности. Основы государственного регулирования ВЭД концептуально определены в Федеральном законе «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности». Государственное регулирование ВЭД базируется на определенных экономических и административных методах. К ним можно отнести таможенно-тарифное регулирование в виде применения импортно-экспортного тарифа; квотирование, лицензирование и т.д.

В России государственная внешнеторговая политика разрабатывается под руководством Президента Правительством РФ, а федеральные органы власти, непосредственно отвечающие за ее реализацию, – это Министерство промышленности и торговли РФ и Государственный таможенный комитет (ГТК)

**1.2. Формы внешнеэкономической деятельности предприятия.**

*Виды внешнеэкономических сделок.*

Во внешнеэкономической деятельности различают экспортные, импортные, реэкспортные и встречные сделки.

Экспорт – это вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Реэкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Встречная торговля (встречные сделки) представляют собой организационно – увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя. Примером встречных сделок может служить бартерное сотрудничество на основе товарообмена.

*Направления внешнеэкономической деятельности.*

На современном этапе экономического развития можно выделить два направления внешнеэкономической деятельности предприятия: совместное предпринимательство и заключение внешнеторговых контрактов с иностранными контрагентами.

Правовые вопросы совместного предпринимательства определяются нормами торгового и гражданского законодательства того государства, где создается совместное предприятие.

Заключение и реализация договора на внешнем рынке подчиняется правовому регулированию по следующим позициям: международные соглашения по ВЭД и нормы гражданского законодательства. Права и обязанности сторон по реализации внешнеэкономической сделки определяются теми законодательными актами, которые действуют по месту ее заключения.

Внешнеторговый контракт – это договор о купле-продаже, поставке, проведении каких-либо работ, услуг, заключаемый двумя или более сторонами (контрагентами). Контракт является основным, базовым документом, определяющим меру материальной ответственности сторон за выполнение обязательств, поэтому от правильности его составления зависит конечный результат сделки.

Контракт должен включать в себя следующие разделы;

* общие положения;
* предмет контракта;
* цена и стоимость контракта;
* сроки поставки товара;
* условия платежа;
* упаковка и маркировка груза;
* порядок подачи претензий;
* санкции и штрафы;
* форс-мажор и разрешение споров.

С целью единообразия в международной практике введен и действует выпущенный Международной торговой палатой сборник толкований международных торговых терминов «Инкотермс». Во избежание недоразумений между контрагентами в контрактах делается акцент на применение условий «Инкотермс» или, наоборот, оговорка об использовании специальных терминов.

Знание и применение Конвенции позволяет использовать унифицированный правовой режим для контроля за договорами купли-продажи во внешнеэкономической деятельности предприятия. Это важно, так как различные иностранные партнеры несут с собой национальные особенности в решении одних и тех же вопросов, в ряде случаев является проблематичным определение государства, правом которого регулируются отношения по конкретному договору.

*Способы реализации экспортно-импортных операций.*

В настоящее время предприятие может осуществлять экспортно-импортные операции самостоятельно посредством реализации прямых договоров с иностранными партнерами или через посредников – другие предприятия, предоставляющие свои услуги по ВЭД. Выбор правовой формы ВЭД зависит от экономических возможностей и потребностей предприятия.

Реализуя свои цели во внешнеэкономической деятельности через другие предприятия, предприятие-экспортер (импортер) использует договоры поручения, договоры комиссии, договоры поставки. При заключении договора комиссии, при заключении контрактов с иностранными контрагентами выступает предприятие-комиссионер от имени предприятия-производителя (комитента) экспортируемого (импортируемого) товара. Помимо подписания договора комиссионер берет на себя обязательства реализовать этот договор при определенных условиях, в частности, как правило, за счет комитента. В результате предприятие-комиссионер получает комиссионное вознаграждение в размере оговоренного процента от общей стоимости контракта по обоюдной договоренности сторон.

Если речь идет о договорах поручениях, то предприятие-экспортер (импортер) поручает от своего имени заключить контракты другому предприятию за определенное вознаграждение.

Разнообразие видов и форм внешнеэкономической деятельности предприятий должно способствовать повышению эффективности внешних связей государства в целом. Это позволит решить такие задачи, как увеличение валютных ресурсов и объемов торговли, улучшение структуры экспорта и импорта, погашение нынешних долгов, расширение сфер сотрудничества, привлечение капитала и технологий в страну.

**1.3. Операции предприятия по экспорту**

*Особенности экспортной политики предприятия.*

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.

Формирование такого ассортимента – это проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между старыми и новыми товарами, товарами единичного и серийного производства, наукоемкими обычными товарами, товарами или лицензиями, ноу-хау.

Исходя из международной практики, целесообразно выпускать не одно какое-либо изделие, а их параметрический ряд, например, набор насосов одного типа, но отличающихся производительностью. Чем шире параметрические ряды и ассортиментный набор, тем вероятнее нахождение покупателем своего товара. Это в свою очередь укрепляет позиции предприятия на внешнем рынке.

Предприятия-экспортеры сталкиваются на внешнем рынке с международной конкуренцией.

Можно выделить следующие виды конкурентной борьбы:

* функциональная конкуренция связана с тем, что любую потребность можно удовлетворить разнообразными способами; поэтому все товары, обеспечивающие удовлетворение этих потребностей, являются функциональными конкурентами;
* видовая конкуренция – следствие того, что товары, предназначенные для удовлетворения конкретной потребности, могут отличаться существенными параметрами;
* предметная конкуренция – результат того, что идентичные товары могут отличаться лишь качественными характеристиками;
* ценовая конкуренция предполагает, что однородные товары предлагаются по разнообразным ценам. При прямой ценовой конкуренции фирмы широко оповещают о снижении цен на выпускаемую или имеющуюся в продаже продукцию;
* неценовая конкуренция выдвигает на первый план более высокую, чем у конкурентов, надежность, меньшую цену и более современный дизайн.

Экспорт отличается от внутренней торговли еще и тем, что сопровождается более высоким риском. Обычно выделяются коммерческие и политические риски. Коммерческие риски связаны с реализацией товаров на рынке, перевозкой грузов, приемкой товара покупателем, его платежеспособностью и желанием оплачивать товар, а также связаны с колебаниями валютного курса.

Политические риски определяются политикой государства в области экспорта и импорта, как то: введение запретов на экспорт или импорт, перевод денежных средств и конвертируемость валют и др., а также риски, связанные с забастовками, войнами и т.п.

*Экспортные документы.*

Основным документом, регулирующим экспортные отношения предприятий, является экспортный контракт, или договор купли-продажи. Контракт состоит из двух основных частей. Первая часть имеет непосредственное отношение к обязательствам экспортера. В ней приводятся сведения о:

* качестве товара;
* количестве товара;
* цене товара;
* условиях поставки;
* времени и месте поставки.

Во второй части контракта излагаются обязательства импортера:

* условия принятия товара;
* условия платежа.

Важно не допускать неточности в формулировках контракта; для того чтобы снизить вероятность риска при заключении контракта, необходимо определить следующие моменты: кто организует и оплачивает перевозку товара, несет ответственность за сохранность, гибель и порчу товара.

Экспортные сделки должны быть обеспечены различными пакетами документов, подтверждающими исполнение сделки с иностранным партнером на этапах поставки, транспортировки, хранения, таможенного оформления.

Существуют некоторые позиции, без которых документарная база экспортных операций не была бы полной, например:

* обеспечение производства экспортных товаров;
* подготовка товаров к отгрузке;
* хозяйственные и коммерческие документы;
* платежно-расчетные операции;
* товаротранспортные документы;
* страховое, таможенное оформление сделок, товаров.

В зависимости от назначения и содержания документы имеют различный характер. Например, если пакет документов по экспортированию товаров сопровождает груз до пункта назначения, то такие документы называют товаросопроводительными. Если документы характеризуют отгрузку товара, то они являются отгрузочными.

Для оценки количества, качества и стоимости экспортируемого товара предназначены коммерческие документы и счета. Так, основным расчетным документом является коммерческий счет, в котором дается полное и точное описание товара. Документарная группа «коммерческие счета» может подразделяться на следующие функциональные подгруппы:

* счета-проформы, в которых отсутствуют требования оплатить те или иные суммы;
* счета-фактуры, оформляемые по факту приемки товара;
* счета-спецификации, выписываемые при широкой номенклатуре поставляемых товаров;
* предварительные счета, используемые при частичных поставках товаров.

Помимо документального оформления расчетных операций по экспорту необходимо охарактеризовать количество поставляемой партии, что отражается в технической документации, спецификации, упаковочном листе.

Качество товара фиксируется в сертификатах качества, что обеспечивает соответствие товара по качеству соответствующим стандартам по данной группе изделий или условиям внешнеэкономического контракта. Качество подтверждается еще и такими документами, как:

* гарантийное обязательство;
* протокол испытания;
* разрешение на отгрузку.

Важно знать для организации экспорта товаров составляющие пакета транспортных документов, в частности, он включает:

* товарно-транспортные накладные в зависимости от видов транспортных средств (железнодорожный, авиа и т.д.);
* коносаменты в случае морских перевозок;
* акты сдачи-приемки;
* складские свидетельства и прочее;
* грузовая таможенная декларация, предъявляемая для выполнения таможенных формальностей.

Особое внимание следует обратить на внедрение в практику внешнеэкономической деятельности предприятия грузовой таможенной декларации, которая является унифицированным документом в международной торговле.

Грузовая таможенная декларация – это нормативный учетный документ, введенный с 1 апреля 1994 г., предназначенный для декларирования совершаемой участником внешнеэкономической деятельности сделки таможенному органу. Грузовая таможенная декларация позволяет перемещать грузы через таможенную границу в обоих направлениях, является гарантом сделки, имеющим юридическую силу для зарубежных контрагентов. Порядок заполнения грузовой таможенной декларации определяется приказом Государственного таможенного комитета России от 25 апреля 1994 г.

*Формы расчетов по экспорту.*

Форма расчетов – это способ оформления, передачи, оплаты товаротранспортных документов, сопровождающих груз, а также платежных документов. В условиях России, также как и в мировой практике, наиболее применяемые формы расчетов:

* расчеты по открытому счету;
* перевод;
* инкассо;
* аккредитив.

Перечисленные формы применяются при расчетах за наличные, в кредит, но большинство международных расчетов по хозяйственным операциям проводится в безналичной форме через банки.

Расчеты по открытому счету применимы, как правило, в сделках, контрагенты по которым хорошо знакомы друг другу, так как степень риска для поставщика (экспортера) всегда велика. Партнеры ведут учет задолженности, как по товарам, так и по денежным средствам. По мере отгрузки товара увеличивается задолженность покупателя, который погашает ее или путем перевоза денег, или встречными сделками, или каким-либо иным путем в соответствии с условиями договора.

Перевод через банки является также достаточно рискованной для одной из сторон формой расчетов, но имеет и ряд преимуществ. Перевод осуществляется в виде поручения одного банка другому выплатить бенефициару (как правило, экспортеру) определенную сумму.

Перевод предусматривает возможность оплаты товара по факту или предоплату, т.е. оплату авансом. Предприятия, применяющие такую форму расчетов, выигрывают, во-первых, время, так как перевод осуществляется быстро; во-вторых, деньги, так как перевод, как правило, дешев и прост.

Однако экспортер всегда рискует недополучить оплату поставленного товара, импортер же, осуществив предоплату, рискует остаться без товара. Инкассовая форма предполагает большую степень защиты от риска, так как платеж осуществляется против выставления документов. В частности, экспортер поручает своему банку получить от банка импортера или другого банка платеж или другие документы, подлежащие оплате при условии представления документов по отгрузке товара. В таком случае это будет так называемое документарное инкассо.

Если же представляются только финансовые документы, то это «чистое инкассо». Позитивным в данной форме расчетов является то, что банки осуществляют контроль за платежами, однако этот же факт приводит к тому, что документы проходят через банк очень долго, а значит, задерживается оплата товара. Экспортер рискует не получить свои деньги, так как импортер может оказаться неплатежеспособным к моменту поступления документов в банк или не иметь разрешения на оплату за границу. Инкассовая форма регулируется Унифицированными правилами по инкассо, разработанными Международной торговой палатой. Впервые эти правила были разработаны в 1936 г., с 1 января 1996 г. действуют правила 1995 г., публикация № 522.

И, наконец, аккредитив – это денежное обязательство банка произвести по указанию, за счет покупателя платеж продавцу в объеме стоимости поставленных товаров. В некоторых случаях такие действия осуществляются против предъявления продавцом документов, тогда аккредитив называется документарным.

Бывают аккредитивы следующих видов:

* подтвержденные (неподтвержденные);
* отзывные;
* переводные;
* делимые (неделимые);
* револьверные;
* покрытые (непокрытые).

Основным недостатком аккредитивной формы расчетов для пользователей является его большая стоимость, которая зависит от общей суммы аккредитива, а также длительность прохождения документов через банк.

*Таможенные сборы.*

Проблема налогового режима страны-экспортера оказывает существенное влияние на эффективность реализации той или иной экспортной сделки.

Закон РФ «О таможенном тарифе» и Таможенный кодекс устанавливают порядок государственного контроля за организацией экспортно-импортных потоков через таможенную границу. Таможенный тариф представляет собой свод ставок таможенных пошлин, взимаемых с участников внешнеэкономической деятельности при пересечении границы.

Таможенная пошлина (налог на экспорт) – это размер платежа, взимаемого таможенными органами при ввозе и вывозе товара, исчисленный, как правило, в процентах от таможенной его стоимости.

Таможенная стоимость – это цена, фактически полученная или подлежащая уплате за товар при пересечении таможенной границы страны при ввозе. Более подробно вопросы таможенной стоимости будут рассмотрены далее. Для расчета таможенных пошлин могут быть использованы различные виды ставок, например:

* адвалорные, рассчитываемые в процентах к таможенной стоимости товара;
* специфические, рассчитываемые исходя из установленных ставок за единицу товара;
* комбинированные, то есть сочетают в себе особенности вышеперечисленных ставок.

При экспорте товаров последний вид ставок таможенных пошлин не применяется.

Адвалорные ставки исчисляются в процентах и колеблются в пределах от 3 до 25%.

Специфические ставки исчисляются в экю (европейская валютная единица стран Общего рынка) и находится в пределах от 1 до 64000 экю.

Используя гибкий механизм обложения таможенными пошлинами, государство регулирует осуществление внешнеэкономических сделок. Не случайно предусматриваются льготы в виде возврата ранее уплаченной пошлины, снижения ее ставки и освобождения от уплаты пошлины по некоторым группам товаров.

Ставки экспортных пошлин устанавливаются по разнице между мировыми и внутренними ценами с учетом стимулирования производства товаров, поставляемых на экспорт. Международная практика предполагает, что цены экспортных товаров не должны быть ниже мирового уровня. Законодательством Российской Федерации определено, что выручка предприятий-экспортеров не может превышать после уплаты экспортных пошлин суммы поступления от поставок на отечественный рынок более чем на 50%. Помимо пошлин экспортеры уплачивают акцизы, в случае вывоза подакцизных товаров, а так же оплачивают таможенные процедуры в процентах от фактической стоимости товара.

*Особенности расчета экспортных цен.*

В практике внешней торговли используют множество видов цен, связанных с различными особенностями сделок купли-продажи.

Во внешнеэкономической деятельности предприятие сталкивается с различными видами цен. Основными среди них являются:

* мировая цена, определяемая в зависимости от вида товара: по одним товарам (обычно сырьевым) – уровнем цен стран-экспортеров или стран-импортеров, по другим – ценами бирж, аукционов, а по готовым изделиям – ценами товаров ведущих фирм мира, специализирующихся в производстве и экспорте продукции данного вида;
* цена предложения, указанная в оферте (официальном предложении продавца) без скидок;
* твердая цена, которая устанавливается в договоре купли-продажи и не подлежит изменению;
* скользящая цена, которая устанавливается договором в зависимости от некоторых условий (биржевой котировки, инфляции и т.д.) на определенную дату (например, поставки товара покупателю, фактического получения товара и т.д.);
* базисная цена, используемая для определения сорта или качества товара; она согласуется сторонами сделки и служит исходной базой для определения цены фактически поставленного товара. В зависимости от качества поставленного товара базисная цена может уменьшаться или увеличиваться в соответствии с установленными в договоре скидками или надбавками;
* фактурная цена, определяемая условиями поставки, обусловленными в контракте. Обычно фактурная цена дополняется термином «Инкотермс», характеризующим особенности оплаты стоимости перевозки, страховки и таможенных расходов;
* справочная цена обычно отражает уровень фактически заключенных сделок за некоторый период и используется в переговорах для установления исходной цены. Справочные цены регулярно публикуются в изданиях ООН и других международных организаций.

Основные отличия экспортной цены от внутренних цен заключаются в дополнительных расходах, которые включают:

* комиссионные вознаграждения продавцов и покупателей;
* импортные таможенные расходы в стране покупателя;
* транспортные издержки;
* расходы по страхованию;
* расходы по упаковке;
* резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков;
* расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг.

**1.4. Операции предприятия по импорту и встречные сделки.**

Импорт товаров и услуг является составной частью внешней торговой деятельности предприятия. Импорт – это покупка товаров (услуг) у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя. Существует, наряду с этим, реимпорт товаров, представляющий собой таможенный режим, когда российские товары, поставленные на экспорт, вновь ввозятся на таможенную территорию РФ в сроки, установленные Положением о таможенном режиме реимпорта товаров. Этот режим интересен тем, что методы экономического воздействия со стороны государства применяются ограниченно, в частности, не начисляются таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, акцизы.

Длительное отсутствие таможенной политики в отечественной практике внешней торговли привело к ослаблению защиты внутреннего товаропроизводителя от иностранных товаров. Как следствие, возникла необходимость принять ряд административных и экономических мер по урегулированию импорта.

Началом государственной систематизации методов регулирования импорта можно считать 1992–1993 гг. В настоящее время данная система предполагает:

* лицензирование импорта;
* контроль подтверждения безопасности отдельных видов ввозимых товаров;
* упорядочение определения таможенной стоимости импорта;
* регулирование ввоза в Россию через налоги и тарифы.

Сертификация импортируемых товаров.

Импортный товар должен соответствовать ГОСТам РФ и иметь соответствующее подтверждение. Способами подтверждения могут быть:

* предоставление сертификата на поставляемую в РФ продукцию по правилам Российской системы сертификации;
* предоставление сертификата (заграничного), признаваемого в РФ, в соответствии с международными, двусторонними соглашениями.

Сертификаты могут быть:

* сертификат соответствия;
* сертификат качества;
* сертификат безопасности.

Сертификат соответствия – это документ, подтверждающий, что данное наименование товара (работ, услуг) соответствует требованиям конкретного стандарта или другого нормативного документа по системе сертификации ГОСТа РФ.

Сертификат качества – это тот же сертификат соответствия, но с более расширенным подтверждением соответствия по всем потребительским показателям стандарта.

Сертификат безопасности имеет более ограниченное значение, чем сертификат соответствия, а именно подтверждает, что продукция (работа, услуга) соответствует требованиям стандарта по показателям безопасности.

*Таможенная стоимость импортируемого товара.*

Важным обстоятельством при импорте товаров и услуг является соответствие заявленной на таможне стоимости поставляемых из-за рубежа товаров (в том числе и из стран СНГ) реальной их стоимости. Это связано, как минимум, с двумя факторами: во-первых, заявленная декларантом стоимость является основой для расчета таможенной пошлины, прочих сборов, а в результате –э то база расчетов при налогообложении; во-вторых, государство через контроль над действующими правилами в системе внешнеэкономических операций вырабатывает механизм регулирования импортных потоков по всем направлениям.

Основополагающим документом, который определяет механизм расчета таможенной стоимости товаров, является Закон РФ «О таможенном тарифе» от 21 мая 1993 г.

Таможенная стоимость импортируемого груза может исчисляться различными методами, в частности:

* по цене сделки с ввозимыми товарами;
* по цене сделки с идентичными товарами;
* по цене сделки с однородными товарами;
* методом вычитания стоимости;
* методом сложения стоимости;
* резервным методом.

Фактические затраты складываются из:

* затрат по производству, с учетом отоваривания;
* расходов по транспортировке до станции назначения на таможенной территории РФ, включая погрузку, перевозку, выгрузку и страхование груза;
* затрат на тару;
* затрат на посреднические услуги;
* прочих затрат.

Таможенные пошлины.

Таможенная стоимость является расчетной базой для исчисления импортной (ввозной) таможенной пошлины на ввозимые на территорию РФ товары. Государство осуществляет контроль за обоснованностью валютных платежей при импорте товаров, начиная с 1 ноября 1995 г. Основным является сопоставление сведений о платежах российских участников ВЭД за импортируемые товары и реальной стоимости ввозимых товаров. С 1 января 1996 г. введена в действие Инструкция ЦБ РФ и ГКТ РФ от 26 июля 1995 г. «О порядке осуществления валютного контроля на импортируемые товары».

Действие Инструкции распространяется на все сделки, предусматривающие ввоз товаров на таможенную территорию РФ в таможенных режимах «выпуск для свободного обращения» и «реимпорт», по которым таможенное оформление товаров осуществляется после 1 января 1996 г.

В настоящее время таможенное оформление импортируемых товаров требует предоставление Паспорта импортной сделки, открытого и заверенного банком импортера, в таможенные органы РФ.

*Встречные сделки.*

Встречная торговля соединяет в себе особенности экспортных и импортных сделок. При проведении встречных сделок экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя. Примером встречных сделок может служить бартерное сотрудничество на основе товарообмена, которое, однако, в последнее время встречается реже из-за множества нарушений со стороны предприятий и установившегося налогового законодательства России. Бартерные сделки – это наиболее простая форма взаимодействия сторон, без оплаты в денежной форме.

Встречная торговля также может быть реализована:

* в рамках совместного предпринимательства;
* во встречных поставках, лежащих в основе производственной кооперации;
* в участии продавца в реализации товаров покупателя.

Последнее предполагает денежные расчеты между сторонами при согласовании цен на соответствующие товары.

Основным является то, что в счет платежей по экспорту производят платежи по встречным закупкам.

Для заключения подобных сделок оформляется два отдельных контракта:

* контракт на экспорт, в котором помимо условий по экспорту продавцу вменяется в обязанность закупить у покупателя товар на определенную долю выручки;
* контракт на импорт.

Продавец также может оказывать содействие в закупке товара покупателя третьими лицами.

Экономическая сущность такого рода сделок заключается в том, что в условиях долгосрочного сотрудничества контрагенту предоставляются: оборудование, материалы, инжиниринговые и прочие услуги для осуществления деятельности на условиях кредита, а он погашает этот кредит за счет поставок продукции данного объекта.

Таким образом, встречная торговля является очень важной формой внешнеэкономической деятельности при осуществлении промышленного сотрудничества и производственной кооперации.

**ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «Пиломатериалы «Красный октябрь».**

**2.1. О компании.**

Ежегодно на комбинате распиливается до 150 000 м3 круглого леса на высококачественные пиломатериалы для внешнего и внутреннего рынков.

Торговая марка «Red October» заслужила доверие у самых взыскательных покупателей за счет многолетних традиций высокого качества и гарантий своевременных поставок.

Постоянными партнерами комбината являются торговые компании Италии, Греции, Франции, Бельгии, Ирана, Великобритании, Сирии, Ливана, а так же крупные деревообрабатывающие предприятия России.

ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» осуществляет продажу пиломатериалов оптом и в розницу с отгрузкой железнодорожным и автомобильным транспортом.

ОТКРЫTOE АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

«ПИЛОМАТЕРИАЛЫ «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»

Россия, 614058, г.Пермь, ул.9 Января, 16;

ИНН 5903028207

р/счет 40702810049020101280 в Западно –Уральском СБ РФ г. Перми

БИК 045773603,

к/счет 30101810900000000603

КПП 590301001

ОГРН 1025900759928

ОКАТО 57401365000

ОКПО 44833793

Ст.Пермь-2

Код станции 761104

Код ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» на станции 1167;

Тел. (342) 256-40-50, 256-40-45, факс (342) 238-55-83;

Руководитель: генеральный директор Александр Владимирович Суслопаров, действующий на основании устава.

«ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» ведет свою историю с 29 июля 1909 г. В устье реки Верхней Мулянки состоялась закладка грандиозного шестнадцатирамного лесопильного завода Е. А. Балашовой. Возглавили стройку завода шведские инженеры. Из Швеции было завезено и все оборудование лесопильного завода производительностью минимум 500 тысяч бревен в год. От завода до станции Заимка специально была проложена железнодорожная ветка.

Почти весь пиленый материал планировалось отправлять на заграничные рынки: частью водой, частью железнодорожным транспортом, через Петербургский порт.

В 1910 г. 29 июля состоялось открытие лесопильного завода Е. А. Балашевой.

В 1912 г. Балашова Е. А. свой лесопильный завод передала акционерному обществу, и бывший Балашихинский завод получил название лесопильный завод «Пермолес».

В 1915 г. при заводе была построена ящичная фабрика на 600 работников для производства преимущественно продукции военного назначения: снарядных ящиков, лазаретной мебели, телефонных шестов, стульев, столов.

В 1915 г. на заводе «Пермолес» и на ящичной фабрике работало 3600 человек. Это был самый крупный лесопильный завод России, а по количеству работников – первый завод в Перми до 1927 года.

В ежемесячном журнале «Экономика» сообщалось: «За 1923 год из Перми заводом «Пермолес» переработано и отправлено для заграничного экспорта разного ассортимента досок на сумму 943 тысячи рублей. Наибольшее количество лесных материалов было отправлено Пермью для экспорта в 1913 году – 940 т. пудов древесины. В 1914 году цифра эта снизилась до 619 т. пудов, а в последующие годы выражается в сравнительно ничтожных величинах, очевидно в связи с наступлением военного времени».

Лесные грузы отсюда направлялись по железной дороге к Петроградскому порту. Водный путь для таких грузов по Каме, Волге и Мариинской системе не использовался, так как был более дорогим и неудобным.

За время Великой Отечественной войны на комбинате было организовано 54 фронтовые бригады. Отмечался рост стахановского движения (в 1943 г. на комбинате насчитывалось 306 стахановцев и 274 ударника труда). 96 % всего персонала были охвачены соцсоревнованием. 169 человек были награждены почетными грамотами комбината, 49 – грамотами горкома и горисполкома, 6 человек получили правительственные награды. В течении 3-х месяцев подряд комбинат удерживал переходящее Красное знамя ВЦСПС и наркомлеса, и был награжден Министерством Обороны.

За время войны рабочими было внесено 64 предложения, 44 из которых было принято и внедрено.

По окончании Великой Отечественной Войны в 1945 г., комбинат «Красный Октябрь», успешно выполняя семилетние и пятилетние планы производства, включился в соцсоревнования по созданию фондов экономии и бережливости государственных средств.

Давая обязательства перед государством по экономии средств, коллектив комбината вкладывал всю силу и душу в работу. Экономию успешно выдавали за счет:

1. Перевыполнения планов.

2. Повышение полезного выхода пиломатериалов против планового увеличения.

3. Увеличения коэффициента сортности пиломатериалов против планового показателя.

4. Разработок и внедрения рационализаторских предложений.

5. Снижения внутрисменных простоев.

В небольшом конструкторском бюро родилось большое изобретение: новый окорочный станок. Автор – главный конструктор Владимир Иванович Попов. Он внес 26 конструкторских изменений отдельных узлов станка и околостаночного оборудования, полное изменение кинематики, электрической схемы, устройства короснимателей. Все это привело к рождению нового окорочного станка. Его принципиальное отличие от старых заключалось в том, что на нем было возможно окаривать замерзшую древесину без предварительной подготовки в теплом бассейне.

На комбинат ежегодно со всех концов страны приезжали сотни конструкторов и инженеров, чтобы изучить опыт окорки древесины.

Это изобретение В. И. Попова превратило отходы лесопиления в полноценное сырье для целлюлозно-бумажного производства, позволило сэкономить многие сотни тысяч рублей.

«Красный Октябрь» первым на Западном Урале освоил новую технологию подготовки пил, что значительно увеличило срок их службы. Это было внедрение наплавки зубьев твердым сплавом (стеллитом). Позднее к этому новшеству перешли все предприятия лесной и деревообрабатывающей промышленностей.

Коллектив завода «Красный Октябрь» был инициатором внедрения нового оборудования и освоения новой технологии пакетирования пиломатериалов в единый пакет и его отгрузки по железной дороге.

За 1970 год завод выработал 240,2 тыс. м3 пиломатериалов, а в 1971 году установил поистине небывалый рекорд: выработал 244,9 тыс. м3. Это было трудовое достижение, вошедшее в историю лесокомбината. Недаром по итогам работы кварталов и в целом по годам лесокомбинат приходил к различным праздникам и торжествам все с новыми повышенными результатами производства; предприятие выполняло и перевыполняло свои обязательства, занимая классные места в соцсоревнованиях. За эти достижения лесокомбинат неоднократно получал районные, городские, областные награды и министерское переходящее Красное Знамя.

Производство экспортных пиломатериалов и сегодня является основным направлением деятельности предприятия. Причем на экспорт оправляются практически все производимые пиломатериалы. Завод производит еловые и сосновые пиломатериалы по мировым стандартам качества согласно ГОСТ 26002-83, ГОСТ 8486-86 Э.

Распиловка круглого леса осуществляется на лесопильных потоках, оснащенных лесопильными рамами и круглопильными станками. Полученные пиломатериалы проходят предварительную сортировку и формируются в транспортные пакеты. Пиломатериал реализуется в сыром виде в страны ближнего Востока, Европы и Африки.

Сочетая вековые традиции качества продукции и современные подходы к управлению, предприятие стабильно развивается и укрепляет свои позиции на внешних рынках сбыта. За семь лет новейшей истории восстановлена репутация предприятия как стабильного надежного поставщика качественных пиломатериалов, запущен в эксплуатацию комплекс сушки и пакетирования пиломатериалов на экспорт, создан сплоченный коллектив работников и эффективная команда руководителей. На предприятии действует долгосрочная концепция развития, в основе которой лежит поэтапное увеличение объемов производства и расширение лесозаготовительной деятельности.

**2.2. Продукция.**

1. *Пиломатериалы*

ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» производит обрезной пиломатериал из хвойных пород древесины. Стандартная спецификация продукции предприятия включает в себя обрезные доски из ели и сосны различных сечений и длин. Большая часть пиломатериалов проходит процесс камерной сушки (KD) до транспортной влажности – 18 +/- 2%, что предотвращает повреждение древесины грибными, заболонными окрасками и гнилью, а так же предает ей лучшие эксплуатационные качества.

По желанию заказчика, процесс камерной сушки (KD) может быть изменён с целью получения пиломатериала заданной, эксплуатационной влажноси, например 10 +/-2%.

Распиловка круглого леса производится на трех лесопильных потоках, оборудованных лесопильными рамами РД-75 и круглопильными станками Ц8Д8; тонкомерный пиловочник распиливается на круглопильной линии Albertani. Геометрия получаемой доски соответствует нормам припусков по ГОСТ 26002-83. Все пиломатериалы проходят торцовку в размер без припуска на обработку.

1. *Круглые лесоматериалы.*

Предприятие имеет лесовозы для перевозки лесопродукции.

Парк автолесовозов представлен:

1) SISU – 4 шт.;

2) Супер МАЗ – 1 шт.;

3) Камаз – 5 шт.;

4) УРАЛ – 8 шт.

Вид пользования ж/д подъездных путей на ст. Бисер: аренда путей общего пользования, тупики № 12 и № 9, примыкающие к ст. Бисер

*Пиловочник*

Предприятие регулярно закупает пиловочник хвойных пород (ель, сосна).

*Балансы хвойные*

ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» реализует балансы хвойные собственных лесозаготовок в годовом объеме до 4000 куб. м.

Отгрузка производится железнодорожным транспортом со ст. Бисер Свердловской ж/д.

Основные потребители балансов – целлюлозно-бумажные комбинаты «Волга», Сыктывкарский ЛПК, «Соликамскбумпром».

*Фанерное сырье, береза*

ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» реализует березовое фанерное сырье собственных лесозаготовок в годовом объеме до 1200 куб.м.

Отгрузка производится железнодорожным транспортом со ст. Бисер Свердловской ж/д.

Основными потребителями балансов являются Пермский фанерный комбинат, Уфимский фанерный комбинат.

*Березовые балансы*

 ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» реализует березовые балансы собственных лесозаготовок в годовом объеме до 2600 куб. м.

Отгрузка производится железнодорожным транспортом со ст. Бисер Свердловской ж/д.

Основными потребителями балансов являются Пермский ЦБК, Сыктывкарский ЛПК.

 По вопросам цен (приложение 1) и заключения договоров поставки обращаться в коммерческий отдел: +7 (342) 256-40-20.

1. *Технологическая щепа.*

*Технологическая щепа для целлюлозно-бумажного производства*

 Предприятие реализует еловую технологическую щепу по ГОСТ 15815-83 марки Ц1 собственного производства в годовом объеме до 30 000 куб. м. Отгрузка щепы производится железнодорожным и автомобильным транспортом со склада предприятия.

Основными потребителями технологической щепы являются ЦБК «Кама», «Соликамскбумпром».

 *Технологическая щепа для ДВП*

 Предприятие реализует еловую и сосновую технологическую щепу по ГОСТ 15815-83 марки ГП собственного производства в годовом объеме до 15 000 куб. м. Отгрузка щепы производится автомобильным транспортом со склада предприятия

Основным потребителем технологической щепы является Пермский домостроительный комбинат.

1. Щебень.

ОАО «Пиломатериалы «Красный Октябрь» реализует со своего склада щебень различных пород и фрауций, поставка щебня на предприятие осуществляется железнодорожным транспортном с карьеров Пермского края и Свердловской области минуя посредников. Предприятие так же оказывает услуги по перевалке щебня, сменная производительность комплекса расчитана на 25 вагонов.

**ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «Пиломатериалы «Красный октябрь».**

В результате анализа внешнеэкономической деятельности ОАО «Пиломатериалы «Красный октябрь» (далее именуемое как Общество) можно сделать следующий вывод: предприятие очень хорошо справляется со своей работой, исходя из данных годового отчета за 2009г. Общество увеличило экспорт качественной продукции на территории Пермского края и других стран, а также поддерживало и укрепляло деловые связи с постоянными партнерами.

Так же кроме основного вида деятельности Общество в 2009 году активно занималось другими видами деятельности: лесозаготовкой, перевалкой и поставкой щебня, сдачей в аренду имущества, оказанием услуг в сфере теплоснабжения, передачи и поставки электроэнергии.

По данным годового отчета выручка Общества по обычным видам деятельности увеличилась с 344,9 млн. рублей в 2008 году до 374,3 млн. рублей в 2009 году, что составляет 8,5 %, из них:

* выручка от основного вида деятельности составила 288,6 млн. рублей (77,1 %).
* от лесозаготовительного направления – 24,1 млн. рублей (6,4%).
* поставка тепла, передача э/энергии, аренда - 9,4 млн.рублей (2,5%).
* продажа товаров (ГСМ, пиломатериалы, прочее) – 16,1 млн. рублей (4,4%).
* поставка и перевалка щебня- 36,1 млн.рублей (9,6%).

Рост выручки обусловлен развитием дополнительных направлений бизнеса Общества и сохранением спроса на основную продукцию лесопильного производства.

Затраты по всем видам деятельности составили 338,7 млн. рублей, что на 29,2 млн.рублей меньше чем в 2008 году. Таким образом, по результатам 2009 года Обществополучило валовую прибыль в размере 35,5 млн. рублей по сравнению с валовым убытком в сумме 23 млн. рублей в 2008 году.

При неизменных объемах переработки (104 тыс.кбм в 2009 году против 107 тыс. кбм в 2008 г.) снижение себестоимости стало возможными за счет резкого снижения численности персонала и переходуна подрядную форму найма сотрудников.

Рост коммерческих расходов составил около 16%. Это связано с удорожанием услуг железнодорожного транспорта, являющегося основным при поставках продукции на экспорт.

Убыток от продаж за отчетный период составил 29,8 млн. рублей против 79,1 млн.рублей годом ранее.

Обществу удалось заслужить высокую репутацию вследствие стабильности и качества поставок. Торговая марка **RED OCTOBER** известна во многих странах Европы и средиземноморского бассейна. В 2009 году экспортная продукция Общества поставлялась традиционным покупателям, сотрудничество с которыми длится уже более 3лет.

Следовательно, на мой взгляд, у ОАО «Пиломатериалы «Красный октябрь» перспективное будущее. Если они и дальше будут продолжать поддерживать деловые отношения с нынешними партнерами, а так же привлекать новых, то их прибыль будет расти и расширяться производство.

**Выводы:**

На современном этапе развития России внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) выступает важным фактором финансовой стабилизации страны. Поступления от ВЭД (таможенные сборы, НДС, акцизы, неналоговые поступления) формируют значительную долю бюджета.

Важным итогом в развитии ВЭД страны явилось также устойчивое положительное сальдо торгового баланса. Это было достигнуто за счет резкого сокращения государственного импорта и увеличения экспорта сырьевых товаров. Доходы от внешней торговли значительно ослабляют нагрузку на расходную часть бюджета.

По данным Минэкономразвития и торговли среди регионов России можно выделить около 30 субъектов, которые можно охарактеризовать сравнительно широкой открытостью экономики для внешнего рынка. На них приходится значительная, до 80%, часть экспорта и импорта.

В зависимости от различной степени открытости, степени рисков (от политических до инвестиционных), финансовой устойчивости, а также инвестиционной привлекательности, регионы России будут по-разному использовать внешние факторы для целей развития.

В зависимости от экспортного потенциала регионы делятся на четыре группы. Пермский край входит в четвертую группу регионов, которая не относятся ни к числу наиболее депрессивных, ни к благополучным. Для укрепления экспортного потенциала здесь нужны меры государственной поддержки, направленные на разрешение присущих этим регионам проблем.

Перспективы развития ВЭД в России в целом и её регионах во многом определяются ресурсным потенциалом и степенью его реализации.

**Список литературы.**

1. Таможенный кодекс РФ от 28.05.2003 N 61-ФЗ.
2. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
3. Гордеев Г.Д., Иванова Л.Я., Казанцев С.К. и др.; Под ред. Сторовского Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учеб. для вузов / - М.: Закон и право: ЮНИТИ, 2006. - 345с.
4. Касьянова Г.Ю. Экспорт и импорт. М.: ИД Аргумент. – 2008. – 400с.
5. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Экономистъ . – 2009. – 672 с.
6. Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю.Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Экономистъ. – 2006. – 589 с.
7. Сберегаев Н.А.Основы внешнеэкономической деятельности предприятий. М.: Высшее образование. – 2007. – 350 с.
8. ЯковлеваЕ.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. пособие / Е.В. Яковлева. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2009. – 90с.
9. http://www.rosawmill.ru/ - сайт «Пиломатериалы «Красный октябрь».