

Е. Ю. Подделкова, Н.А. Лытнева

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ЭКСПОРТОМ ТОВАРА ЧЕРЕЗ ПОСРЕДНИКОВ В СИСТЕМЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Большинство экспортных сделок совершается с участием посреднических организаций. Данная форма продажи основана на отношениях представительства, предусматривающих оказание экспортерам доверенными лицами услуг по продвижению их товаров на внешний рынок. Рассмотрим особенности инновационных подходов в управлении экспортных операций, организаций малого бизнеса, осуществляемых через посредников: поверенных, комиссионеров или агентов.*

*Ключевые слова: посредники, привлечение посредников, компании-экспортеры, распределение, дистрибьюторы, экспортная деятельность, оценка посредников, внешний рынок, зарубежные рынки, сбытовая деятельность, сбыт, привлечение посредников*

Большинство экспортных сделок совершается с участием посреднических организаций. Проблемы привлечения посредников компаниями-экспортерами и взаимодействия с ними на внешних рынках имеют весьма важное значение с позиции обеспечения эффективности управления экспортом.

В международной торговле с участием посредников осуществляется более половины международного товарообмена. Посредником называется юридическое или физическое лицо, стоящее между продавцом и покупателем товара, оказывающее определенные услуги продавцу или покупателю на основании заключенного между ними договора. К посредническим услугам относятся поиск иностранного контрагента, подготовка и совершение сделки, транспортно-экспедиторские услуги, страхование, кредитно-финансовое обслуживание, выполнение таможенных формальностей, осуществление мероприятий по продвижению товара на внешний рынок и др.

Компании, которые занимаются экспортной деятельностью либо планируют ею заниматься, стоят перед выбором: кому доверить важные экспортные функции — собственным сотрудникам или сотрудникам других компаний (компаний-посредников, с которыми в таком случае заключаются контракты).

К основным экспортным функциям относятся:

- стимулирование сбыта, получение заказов, исследование рынков;
- выполнение кредитных исследований, проведение платежей и инкассации поступлений;
- организация грузоперевозок за границу;
- поддержка персонала компании, которая занимается сбытом и рекламированием.

Обычно труд посреднических организаций оплачивается довольно высоко, поэтому компании-экспортеры нередко практикуют привлечение посредников лишь на начальном этапе своей экспортной активности. Впоследствии мно-

гие компании в состоянии создать свое собственное подразделение, которое будет выполнять соответствующие функции, однако на начальном этапе сделать это бывает достаточно проблематично. Сторонние специалисты могут принести значительную пользу при подготовке экспортной и таможенной документации, выборе оптимального варианта транспортирования экспортной продукции и др.

Принимая решение о том, что будет целесообразнее: продавать товары собственными силами или привлечь стороннюю организацию, — необходимо опираться на следующие факторы:

- характер экспортируемой продукции;
- размеры компании-экспортера;
- прежний опыт и практика компании-экспортера;
- особенности конъюнктуры зарубежных рынков, на которые ориентируется компания-экспортер;
- степень важности контроля экспортной деятельности.

Если предприятию пришлось прибегнуть к помощи сторонних посредников, то его руководству следует проводить непрерывный мониторинг объемов продаж, чтобы определить момент, когда компания сможет самостоятельно распределять свою продукцию. Переход к прямому (силами самой компании) распределению обусловлен не только объемом продаж, но и другими обстоятельствами.

К одному из таких обстоятельств относится характер товара. Если товар имеет высокую цену, характеризуется высокой технологичностью и требует эксплуатационного обслуживания (к примеру, самолеты), то желательно наладить прямой контакт с потребителем. Здесь можно прибегнуть к помощи иностранного партнера для установления наиболее оптимальных направлений продаж при осуществлении торговых операций на международном уровне.

Встречаются ситуации, когда компания предлагает потребителям по всему миру сложную продукцию. К примеру, она продает автомобильные узлы одной и той же компании, производящей автомобили в разных странах. Такой сбыт может быть прямым, т.е. в этом случае производитель узлов реализует их напрямую «глобальному покупателю».

Таким образом, переход компании к распределению своими силами обычно диктуется такими обстоятельствами, как:

- 1) достижение высоких объемов продаж;
- 2) необходимость прямого контакта с потребителями в связи с особым характером продукции;
- 3) наличие покупателей предлагаемой компанией продукции во многих странах;
- 4) наличие возможности получения конкурентных преимуществ;
- 5) избавление от сложностей работы с посредниками.

Тем не менее, из-за небольшого опыта внешнеэкономической деятельности и других причин российские организации осуществляют экспортные операции через посреднические организации, привлекая внешнеторговых посредников, заключая с ними договоры поручения, комиссии

или агентирования. Сравнительная характеристика посреднических договоров представлена в таблице 1. Общим для вышеуказанных форм посредничества является то, что поверенный, агент и комиссионер выполняют юридические действия для экспортера за его счет. Однако между ними существует ряд отличий. Так, комиссионер совершает в пользу экспортера более узкий круг юридических действий (только сделки по продаже товаров на внешнем рынке). Поверенному могут быть поручены и другие услуги, например предъявление иска импортеру от имени экспортера и т.д.

Специфика заключаемых договоров оказывает влияние на порядок ведения бухгалтерского учета экспортных операций. Несмотря на осуществление операций через посредников, первичными документами, отражающими экспорт продукции, являются: накладные, счета-фактуры и иные документы, которые свидетельствуют о приобретении сырья, материалов, работ, услуг, используемых для производства продукции на экспорт, контракт купли-продажи с иностранным покупателем, счет-фактура российского продавца, грузовая таможенная декларация (декларация на товары); транспортные накладные, подтверждающие передачу товаров перевозчику (международные авиа-, авто-, железнодорожные накладные, коносамент).

Посредник, исполнив поручения экспортера, обязан представить ему отчет с указанием времени перехода права собственности на отгруженные товары к иностранному покупателю (в случае, если грузоотправителем выступает посредник); сумм полученной экспортной выручки (авансов) и времени их зачисления на транзитный валютный счет (в случае, если посредник принимает участие в расчетах с иностранным покупателем); сумм произведенных расходов, подлежащих возмещению экспортером.

Для своевременного отражения в бухгалтерском учете организации-экспортера своих обязательств, расходов, доходов целесообразно устанавливать в договоре срок передачи отчета не реже одного раза в месяц.

Независимо от грузоотправителя экспортной продукции иностранному покупателю причитающиеся от него денежные средства полностью принадлежат организации-экспортеру, которая должна признать доход от продажи на всю сумму экспортной выручки на синтетическом счете 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», на открытом для учета экспортных операций аналитическом счете «Экспортная выручка».

Инструкцией Банка России от 30.03.2004 N 111-И «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации» (далее - Инструкция) установлено, что валютная выручка, поступившая по сделкам на транзитные валютные счета посредников, подлежит идентификации ими с обязательным представлением в уполномоченные банки справки, указанной в п. 3.4 Инструкции. Кроме того, она может быть списана (за вычетом комиссионного вознаграждения посредников) с транзитных валютных счетов посредников на транзитные или текущие валютные счета резидентов-комитентов и принципалов.

Посредники могут оплачивать со своих транзитных валютных счетов следующие расходы в иностранной валюте:

- 1) расходы на транспортировку, страхование и экспедирование грузов;
- 2) комиссионные вознаграждения кредитным организациям, а также за исполнение функций агентов валютного контроля и др.

Суммы комиссионного вознаграждения посредников по договорам, заключенным с резидентами-комитентами и принципалами, зачисленные на транзитные валютные счета посредников, перечисляются на текущие валютные счета посредников. Сравнительная характеристика посреднических сделок представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика посреднических сделок

| Признак                                 | Виды договоров                                   |                             |                                 |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
|                                         | Договор поручения                                | Договор комиссии            | Агентский договор               |
| 1                                       | 2                                                | 3                           | 4                               |
| Наименование экспортера                 | Доверитель                                       | Комитент                    | Принципал                       |
| Наименование посредника                 | Поверенный                                       | Комиссионер                 | Агент                           |
| Предмет договора                        | Юридические действия                             | Сделка (одна или несколько) | Юридические или иные действия   |
| Срок договора                           | Определенный или неопределенный                  | Определенный                | Определенный или неопределенный |
| Возмездность договора                   | Возмездный, если иное не предусмотрено договором | Возмездный                  | Возмездный                      |
| Способ оформления полномочий посредника | Доверенность, договор                            | Договор                     | Договор                         |

| 1                                                                  | 2                                                                | 3                                                                  | 4                                    |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Участие посредника в расчетах с импортером                         | Не участвует                                                     | Вопрос решается в договоре комиссии                                | Вопрос решается в агентском договоре |
| Ответственный по сделке перед импортером                           | Доверитель                                                       | Комиссионер                                                        | Агент или принципал                  |
| Ответственность посредника перед экспортером за действия импортера | Не возникает                                                     | Возникает при условии поручительства комиссионера перед комитентом | Вопрос решается в агентском договоре |
| Отчет посредника                                                   | Обязан представить отчет с приложением оправдательных документов | Обязан представить отчет                                           | Обязан представить отчеты            |

Таким образом, при осуществлении экспортной операции через посредника совершаются две сделки: продажа товаров импортеру и продажа посреднической услуги экспортеру, стоимость которой является доходом для

одной стороны (посредника) и расходом для другой (экспортера). Оставляя посреднику часть денежных средств, экспортер тем самым расплачивается за приобретенную услугу без уменьшения своей выручки.

Проанализируем экспортные операции по договорам комиссии у комитента. Комиссионер на основании договора комиссии заключает контракт с иностранным покупателем от своего имени, но за счет комитента. Права и обязанности по контракту приобретает комиссионер. Расчеты с иностранным покупателем проводит комиссионер, экспортная выручка зачисляется на его транзитный валютный счет. При этом расходы, связанные с экспортом товаров (перевозка, страховка, экспедирование, хранение в пути, погрузка, разгрузка, перевалка, таможенное оформление и т.п.), могут оплачивать в иностранной валюте как комиссионер, так и комитент, в зависимости от условий договора комиссии.

Комитент, который в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации (далее ГК РФ) остается собственником экспортного товара, отражает в бухгалтерском учете операции по движению продукции и ее продаже, а также расчеты с комиссионером за поставленный товар. Комиссионер как контрактодержатель ведет учет расчетов с иностранным покупателем, а также расчетов с комитентом. Поскольку, согласно ГК РФ, к нему не переходит право собственности на экспортируемую продукцию, он не является собственником и экспортной выручки. Поэтому выручка от экспорта продукции принадлежит комитенту, и комиссионер должен отдать комитенту все полученное по сделке за исключением комиссионного вознаграждения и тех сумм, которые он уплатил в связи с реализацией товара за счет комитента. Кроме того, комиссионер отражает в учете реализацию на сумму комиссионного вознаграждения.

Выручка от продажи продукции, согласно п. п. 5 и 6 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 32н, у комитента является доходами от обычных видов деятельности, которые принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности. В бухгалтерском учете выручка признается при возникновении условий, установленных п. 12 ПБУ 9/99, одним из которых является переход права собственности на продукцию к покупателю.

После исполнения комиссионером принятого на себя поручения у комитента возникает обязанность по начислению и уплате комиссионного вознаграждения. Согласно п. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н, к расходам по обычным видам деятельности относятся расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, и соответственно они подлежат учету на счетах учета затрат. Расходы организации на уплату комиссионного вознаграждения, в соответствии с п. 5 ПБУ 10/99, также являются расходами по обычным видам деятельности, так как они непосредственно связаны с

процессом продажи продукции.

На основании ст. 1001 ГК РФ комитент обязан, помимо уплаты комиссионного вознаграждения, возместить комиссионеру расходы, понесенные им при исполнении договора комиссии (например, за перевозку и хранение товаров до и после границы Российской Федерации, таможенные пошлины и сборы, акцизы, комиссионные за банковские переводы, таможенное оформление, курсовые разницы и т.д.). Расходы, связанные с исполнением контракта, распределяются между обеими сторонами в соответствии с условиями контракта.

При получении экспортной выручки (когда по условиям контракта не предусмотрен аванс, предоплата) в учете комитента в связи с уменьшением или увеличением курса валюты, установленного Банком России на дату возникновения дебиторской задолженности (дату перехода права собственности к покупателю) и дату получения денежных средств от покупателя, согласно п. 11 Положения по бухгалтерскому учету, утвержденного Приказом Минфина России от 27.11.2006 № 154н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), может возникнуть отрицательная или положительная курсовая разница. В аналогичном порядке в учете комитента отражается пересчет задолженности перед комиссионером за оказанные услуги по договору комиссии, если договор заключен в иностранной валюте. На основании п. 7 ПБУ 9/99 и п. 11 ПБУ 10/99 возникающие курсовые разницы отражаются в составе прочих доходов или расходов.

Согласно ст. ст. 223 – 224 ГК РФ момент реализации (передачи товаров) определяется моментом перехода права собственности на товар от поставщика к покупателю. Этот момент устанавливается партнерами по сделке при заключении контракта. До момента реализации отгруженная экспортная продукция, в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета, учитывается на счете 45 «Товары отгруженные».

Проанализируем экспортные операции по договорам поручения у доверителя. Кроме договора комиссии, организация-экспортер и посредник могут заключить между собой договор поручения. При заключении сторонами такого договора организация-экспортер выступает в роли доверителя, а посредник – в роли поверенного. Посредник берет на себя обязательство найти покупателя для экспортера и заключить с ним контракт от имени экспортера и за его счет. Сторонами контракта становятся экспортер (он же поставщик) и иностранная фирма – покупатель. В соответствии с п. 1 ст. 971 ГК РФ поверенный всегда действует от имени и за счет доверителя, то есть все права и обязанности по сделке возникают у доверителя (экспортера). Он же проводит и расчеты с иностранным покупателем. За исполнение договора поручения посреднику причитается вознаграждение. Таким образом, экспортный контракт заключается напрямую между доверителем и иностранным покупателем, а функции поверенного (посредника) сводятся к исполнению поручений доверителя – поиску покупателя, организации переговоров, а также, возможно,

организации исполнения экспортной сделки.

Рассмотрим экспортные операции по агентским договорам у принципала. В соответствии с агентским договором одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершить по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала (п. 1 ст. 1005 ГК РФ).

Вывозя товары через агента, экспортер может наделить его более широкими полномочиями, чем при иных формах посредничества. В частности, агент совершает в интересах экспортера не только юридические, но и фактические действия, не влекущие для экспортера правовых последствий.

Чаще всего экспортер ставит перед агентом общую задачу по продаже своих товаров, при этом имея в виду не только заключение внешнеторгового контракта, но и проведение рекламной кампании, осуществление мероприятий по изучению (освоению) рынка и др.

Агент может действовать от своего имени или от имени экспортера в зависимости от условий договора. Следовательно, если сделка совершается агентом от своего имени, то он приобретает права и становится обязанным по ней. В противном случае права и обязанности возникают непосредственно у экспортера.

Поскольку отношения между экспортером и агентом строятся либо по модели договора поручения, либо по модели договора комиссии, при их урегулировании используются правила, указанные выше для соответствующего договора.

Аналитический учет по счету 45 «Товары отгруженные» следует вести таким же образом, как и при прямых поставках: по товарным партиям в соответствии с паспортом сделки, поскольку таможенный и валютный контроль за поступлением экспортной выручки основан на партионном прохождении товаров через таможенную границу Российской Федерации. В случае отгрузки товаров посреднику к счету 45 следует открывать дополнительный субсчет «Экспортируемые товары на складах посредников».

Аналитический учет расчетов с иностранными покупателями необходимо организовать по трем основным направлениям: по каждому покупателю, каждому платежу (партии) и валюте платежа. Таким образом, при осуществлении внешнеэкономической деятельности, в том числе экспортных операций, организация может заключать различные договоры с посредником, порядок бухгалтерского учета операций по которым определяется содержанием этого договора

Деятельность посредников подлежит постоянному контролю, анализу и регулированию, со стороны компаний-экспортеров. При тщательном отборе посредников для компании-экспортера контроль их деятельности становится менее значимым. В то же время нельзя полностью отменять контроль, поскольку его качественное проведение обеспечивает своевременное выявление и устранение имеющихся проблем и недостатков и, следовательно, помогает добиться большей эффективности работы. Контролировать посредников можно посредством показателей, которые способны характеризовать деятельность

каждого участника распределения. Такие наборы показателей оговариваются в контрактах, заключаемых компанией-экспортером и посредниками. К ним принято относить:

- показатели объема продаж за определенный период и его роста (темпы роста в процентах);
- показатели внедрения на рынок инновационной продукции;
- показатели, характеризующие уровень обслуживания иностранных покупателей;
- показатели степени выполнения оговоренных и принятых сторонами обязательств.

Контроль подразумевает сопоставление данных, отражающих фактические итоги работы посредников, с теми показателями, достижение которых предусмотрено в контрактах. Если имеют место отклонения, то появляется повод для проведения анализа посреднической деятельности.

После установления отклонений в результатах работы посредников (несоответствие фактических показателей запланированным) требуется выявить причины возникновения данных отклонений. Иногда причиной становятся экономический спад, либо обострение конкурентного противостояния, либо иные факторы, не имеющие отношения к деятельности посредников. Подобные факторы никогда не следует исключать, поэтому возможность их возникновения необходимо предусматривать в контрактах. Однако, если результаты работы посредников в течение длительного времени остаются неудовлетворительными, желательно пересмотреть контракты. В отдельных случаях контракты могут быть даже аннулированы.

Организации-экспортеру необходимо регулировать деятельность посредника, так как в процессе функционирования на внешних рынках возможно возникновение разного рода конфликтов, многие из которых имеют непосредственное отношение к деятельности посредников. Можно выделить следующие причины возникновения конфликтов:

- столкновение интересов некоторых участников распределительных каналов, стремящихся к получению наибольшей прибыли;
- несогласованность в работе некоторых посредников;
- невысокий квалификационный уровень отдельных посредников;
- наличие фактов принуждения со стороны одних участников распределительного канала по отношению к другим;
- возникновение личных конфликтов между менеджерами компаний-партнеров.

Необходимо предусматривать вероятность возникновения подобных конфликтов, для этого следует разработать механизм их рассмотрения и выработать способы устранения. Основные аспекты управления деятельностью посредников на внешних рынках можно разделить на два блока согласно степени их близости по функциональному критерию (рис. 1).

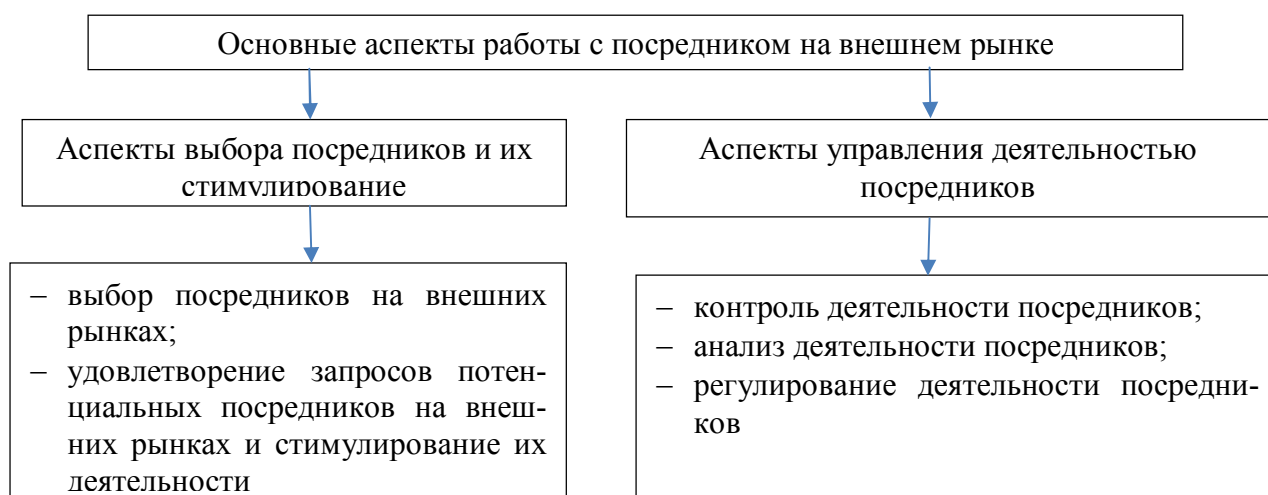


Рисунок 1 – Основные вопросы управления деятельностью посредников на внешних рынках

Привлечение посредника для реализации товара за границу выгодно, поскольку, как правило, такие фирмы имеют более богатый опыт работы на внешнем рынке. Комиссионное вознаграждение посредника нередко оказывается меньше тех издержек, которые в обычной практике несет экспортер, если самостоятельно осуществляет экспорт.

Товары, реализованные на экспорт, облагаются НДС по нулевой ставке (пп. 1 п. 1 ст. 164 НК РФ). Продавая товары через посредника, экспортер также имеет право применить эту ставку, при этом НДС, который был предъявлен поставщиками, он может принять к вычету.

Экспорт через посредника происходит практически так же, как и обычный экспорт товаров. Однако все же имеется ряд особенностей.

Так, необходим иной перечень документов, которые должны быть представлены в налоговую инспекцию, чтобы подтвердить экспорт товаров через посредника, а именно (п. 2 ст. 165 НК РФ):

1) договор комиссии, договор поручения либо агентский договор экспортера с посредником (или его копия);

2) контракт (копия контракта) посредника, осуществляющего экспорт товаров, с иностранной организацией;

3) банковская выписка (ее копия), подтверждающая фактическое поступление выручки от иностранного покупателя на счет экспортера или посредника в российском банке.

4) Если с фирмой-экспортером рассчитался не сам покупатель, а третье лицо, тогда в налоговую службу, помимо выписки банка, нужно представить договор поручения по оплате экспортных товаров, заключенный между иностранным покупателем и организацией, уплатившей деньги.

5) Если контракт был оплачен наличными деньгами, то в налоговую инспекцию нужно сдать копии приходных кассовых ордеров, подтверждающих внесение денег в кассу налогоплательщиком или посредником, а также банковскую выписку, подтверждающую внесение денег на расчетный счет.

6) Грузовая таможенная декларация (ее копия) и копии транспортных, товаросопроводительных документов. Требования к этим документам такие же, как и при экспорте товаров.

Если товары помещены под таможенный режим свободной таможенной зоны, то в налоговую инспекцию дополнительно нужно сдать контракт с резидентом свободной экономической зоны и копию свидетельства о его регистрации.

#### Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ Часть первая. Федеральный Закон №51 – ФЗ от 30.11.1994г. (в редакции Федерального Закона от 28.11.2011 №337-ФЗ) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.

2. Налоговый кодекс РФ Часть вторая. Федеральный Закон от 05.08.2000 №117-ФЗ. (в ред. от 02.10.2012 №162-ФЗ) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.

3. Положению по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006). Утверждено Приказом Минфина России от 27.11.2006 №154н (в ред. Приказов Минфина РФ от 24.12.2010 №186н) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.

4. Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). Утверждено Приказом Минфина России от 06.05.1999 N32н (в ред. Приказов Минфина РФ от 27.04.2012) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.

5. Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Утверждено Приказом Минфина России от 06.05.1999 N33н (в ред. Приказов Минфина РФ от 27.04.2012) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.

6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. N94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» (в ред. Приказов Минфина РФ от 08.11.2010) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.

7. Инструкция Банка России от 30.03.2004 N111-И «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации» (в ред. от 29.03.2006) [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.

8. Лытнева, Н.А., Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций [Текст]: учеб. пособие/ Н. А. Лытнева, Е. А. Боброва, Т. В. Федорова. – М. : Форум, 2012. – 319 с.
9. Лытнева, Н.А. Методология развития инновационных подходов в механизме управления расходами торговых организаций [Текст] /Н.А Лытнева, Н.В.Пьянова //Вестник ОрелГИЭТ. -2012. - №2 (20). -С. 117-125
10. Лытнева, Н.А. Исследование стратегического управления прибылью в инновационной среде [Текст] / Н.А.Лытнева, О.Н.Сысоева //Вестник ОрелГИЭТ. -2012. - №3 (21). – С. 112-117.
11. Семенихин, В.В., Внешнеэкономическая деятельность [Текст] /В.В. Семенихин. –М.: Эксмо, 2012. -234с.
12. Авдеев, В. Экспорт товаров через посредников у посредников [Текст] / В.Авдеев, О.Берг. // Российский бухгалтер. -2011, -№ 8.
13. Акулич, М.В. Проблемы привлечения посредников на внешних рынках и взаимодействия с ними компаний-экспортеров [Текст] / М.В. Акулич //Управление продажами. – 2011. - №02(57). –С. 45-50.

**Подделкова Елена Юрьевна**  
студентка 5 курса факультет учета и информационных технологий  
Орловского государственного института экономики и торговли  
e-mail ukap-lytneva@yandex.ru

**Лытнева Наталья Алексеевна**  
д.э.н., профессор, зав кафедрой финансового учета,  
Орловского государственного института экономики и торговли  
e-mail ukap-lytneva@yandex.ru