

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт
экономики и управления
Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»
Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

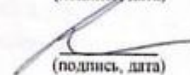
ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему

«Особенности экспорта и импорта промышленного инструмента»

Студент группы 17ЭД1
(номер группы)
Руководитель к.э.н., доцент кафедры «МиЭБ»
(должность)
ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)
Нормоконтролер к.с.н., доцент кафедры МиЭБ
(должность)
ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)
Рецензент ведущий юрисконсульт
(должность)
ООО «Новые фермы»
(наименование организации)


(подпись, дата)

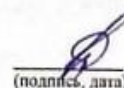
Давыдов Игорь Романович
(ф.и.о. полностью)


(подпись, дата)

Крапчинна Л.Н.
(фамилия, инициалы)


(подпись, дата)

Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)


(подпись, дата)

Бородина К.В.
(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой _____
(подпись, дата)

Тактарова С.В.
(фамилия, инициалы)

Работа защищена с отметкой _____ (протокол ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК _____
(подпись, дата)

Солдатова С.С.
(фамилия, инициалы)

Пенза 2022

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

«УТВЕРЖДАЮ»
Зав. кафедрой «Менеджмент и
экономическая безопасность»
С.В. Тактарова

« »

ЗАДАНИЕ

на дипломную работу студента

Давыдова Игоря Романовича
(фамилия, имя, отчество)

Тема дипломной работы «Особенности экспорта и импорта промышленного инструмента»

1. Утверждена приказом по ФГБОУ ВО «ПГУ» № 939а/о от «24» ноября 2021 г.

2. Срок сдачи студентом законченной работы 30.05.2022 г.

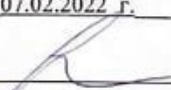
3. Основные источники, необходимые для написания работы: нормативные и правовые акты, научная литература и периодические издания по теме дипломной работы и материалы, собранные в ходе прохождения практики.

4. Перечень подлежащих разработке вопросов провести анализ теоретических и нормативно-правовых основ организации экспорта и импорта промышленного инструмента, провести анализ организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии, провести оценку эффективности экспорта и импорта промышленного инструмента, разработать рекомендации по повышению эффективности организации экспорта и импорта промышленного инструмента

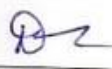
5. Работа иллюстрируется презентацией материалов, созданной с использованием приложения PowerPoint. Регламент доклада с презентацией материалов составляет 5-7 минут

6. Дата выдачи задания 07.02.2022 г.

Руководитель


(подпись)

Задание принято к исполнению


(дата и подпись студента)

Календарный план разработки дипломной работы

№ п/п	Наименование разделов	Объем работы	Срок выполнения	Отметка о выполнении
1	Подбор и изучение литературы	5%	07.02.2022 - 10.02.2022	Выполнено
2	Разработка 1-й главы	10%	08.02.2022- 20.02.2022	Выполнено
3	Проверка 1-й главы руководителем и доработка ее по замечаниям руководителя	10%	22.02.2022- 27.02.2022	Выполнено
4	Разработка 2-й главы	15%	01.03.2022- 13.03.2022	Выполнено
5	Проверка 2-й главы руководителем и ее доработка	10%	15.03.2022- 20.02.2022	Выполнено
6	Разработка 3-й главы	15%	22.03.2022- 03.04.2022	Выполнено
7	Проверка 3-й главы руководителем и ее доработка	10%	05.04.2022- 10.04.2022	Выполнено
8	Написание введения и заключения, представление законченной работы руководителю	5%	12.04.2022- 17.04.2022	Выполнено
9	Проверка руководителем законченной работы	5%	19.04.2022- 24.04.2022	Выполнено
10	Доработка по замечаниям руководителя и оформление работы	5%	26.04.2022- 08.05.2022	Выполнено
11	Написание доклада на защиту дипломной работы	5%	10.05.2022- 15.05.2022	Выполнено
12	Создание презентации на защиту дипломной работы	5%	17.05.2022 30.05.2022	Выполнено

Руководитель _____

(подпись)

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 74 страниц, 27 рисунков, 12 таблиц, 43 источников.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА, ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА, РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА

Целью дипломной работы является оценка эффективности организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятия и разработка рекомендаций по ее совершенствованию.

Объект исследования – ООО «УК «Корунд».

Предмет исследования – организация экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии.

В процессе выполнения работы рассмотрены сущность и основные характеристики экспортно-импортных операций; исследованы особенности организации экспорта и импорта промышленного инструмента; рассмотрена нормативно-правовая база организации экспорта и импорта промышленного инструмента; проведен анализ экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии; дана оценка эффективности организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии; разработаны рекомендации по совершенствованию организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии.

Разработанные мероприятия имеют высокую степень детализации и могут быть использованы в текущей деятельности исследуемого предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА.....	9
1.1 Сущность и основные характеристики экспортно-импортной деятельности	9
1.2 Цель, задачи и функции организации экспорта и импорта промышленного инструмента.....	16
1.3 Нормативно–правовое регулирование экспорта и импорта промышленного инструмента.....	22
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА В ООО «УК «КОРУНД».....	28
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «УК «Корунд».....	28
2.2 Организация экспорта и импорта промышленного инструмента в ООО «УК «Корунд».....	37
2.3 Оценка динамики импорта и экспорта промышленных инструментов в ООО «УК «Корунд».....	42
3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА В ООО «УК «КОРУНД».....	54
3.1 Предложения по совершенствованию системы управления экспортном и импортом промышленного инструмента в организации..	54
3.2 Предложения по формированию системы стратегического управления экспортом и импортом промышленного инструмента в организации.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	66
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	69

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время с развитием мировой экономики тесно связано понятие внешнеэкономической деятельности. За последнее десятилетие объемы темпов роста внешней торговли значительно превышают темы роста внутреннего товарооборота. Произошло это благодаря увеличению мирового экспорта товаров и услуг в общей доли их производства, а также благодаря развитию экономических отношений между странами.

Для предприятий это, с одной стороны, расширяет возможности доступа на внешние рынки, с другой стороны, способствует вовлечению во внешнеторговые и валютные операции, которые оказывают влияние на общую эффективность их деятельности. Внешнеэкономическая деятельность в первую очередь реализуется через системы экспортно-импортных операций.

Экспортно-импортные операции проявляются в форме международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Хозяйствующий субъект экономики при организации экспортно-импортных операций должен максимально учитывать складывающиеся внешние условия деятельности и, на фоне глобализированной мировой экономики, применять систему управления, ориентированную на международные требования качества, инновационности и повышать конкурентоспособность.

Либерализация внешнеэкономической деятельности и ее задачи в условиях рыночных отношений, а также необходимость учитывать многосторонние аспекты внешнеэкономической деятельности предприятия приводят к потребности формирования эффективного механизма управления экспортно-импортными операциями. Практика показывает, что на этапах осуществления внешнеэкономической деятельности система управления предприятием разрознена. Таким образом, становится актуальным

разработка направлений совершенствования, которые взаимосвязывают задачи и процесс управления экспортно-импортными операциями, информацию о параметрах внутренней и внешней среды и расчеты эффективности, а также реализует комплексный подход к автоматизации порядка планирования, оформления, учета и анализа операций внешнеэкономической деятельности.

Для повышения эффективности управления экспортно-импортными деятельностью предприятий исключительно важным является изучение опыта передовых компаний, а также накопленного теоретического опыта.

Целью дипломной работы является оценка эффективности организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятия и разработка рекомендаций по ее совершенствованию.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- рассмотреть сущность и основные характеристики экспортно-импортных операций;
- исследовать особенности организации экспорта и импорта промышленного инструмента;
- рассмотреть нормативно-правовую базу организации экспорта и импорта промышленного инструмента;
- провести анализ экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии;
- дать оценку эффективности организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии;
- разработать рекомендации по совершенствованию организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии.

Объект исследования – ООО «УК «Корунд».

Предмет исследования – организация экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии.

Методы исследования: структурно-функциональный анализ, кластерный анализ, объектно-ориентированный подход, методы сравнения и обобщения, а также системный метод.

Теоретической базой исследования послужили фундаментальные и современные концепции и положения, представленные в классических и современных трудах отечественных и зарубежных ученых и специалистов в области управления экспортно-импортными операциями, опубликованные в монографиях, статьях и ведущих научных журналах.

Информационно-эмпирическая база построена на авторских исследованиях, публикациях периодической печати, материалах научно-практических конференций, интернет – ресурсах, данных, полученных на исследуемом предприятии.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА

1.1 Сущность и основные характеристики экспортно-импортной деятельности

Современная мировая торговля характеризуется не только динамикой роста ее физического объема, но и большим разнообразием товарной структуры, направлений и принципов реализации продукции на внешних рынках, а также способов оформления внешнеторговых сделок, требующих проведения участниками внешнеэкономической деятельности соответствующей оперативно-коммерческой работы. Следовательно, выход на внешний рынок, помимо владения информацией об условиях межгосударственного и национального регламентирования экспортно-импортных потоков, связан с изучением возможных форм и способов реализации конкретного вида продукции и соответствующего оформления внешнеторговых сделок.

Формой связи между производителями продукции разных стран выступает внешняя торговля, обслуживающая сферу товарного обращения (включая услуги и посредников) через внешнеторговые операции, которые носят коммерческий характер [20].

Внешнеторговые операции представляют собой комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) видов коммерческой деятельности, то есть набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи. Основным их видом являются экспортно-импортные операции.

Экспортно-импортные операции предполагают проведения компаниями сделок по купле-продаже товаров (выраженных в материальной форме) с вывозом/ввозом через границу. В свою очередь такие операции делятся на экспортные (коммерческая деятельность по продаже и

перемещению за границу товара с целью его передачи в собственность собственнику с иностранной регистрацией) и импортные (приобретение и ввоз в страну товаров иностранного происхождения для их использования или продажи на внутреннем рынке) [25].

В мировой практике, как правило, импортом или экспортом называют коммерческие операции, предполагающие оформление межнациональных сделок в области торговли с их последующим исполнением. В связи с этим, ввоз/вывоз товаров с целью дарения или передачи на безвозмездных условиях не включаются в импортно-экспортные операции, и учет таких операций происходит отдельно.

Экспортно-импортные операции в торговле переходят в разряд завершенных, если товар пересек границу государства контрагента (выполнены все предусмотренные таможенные процедуры, включая предоставление данных для учета).

Различают следующие виды экспортно-импортных операций (рисунок 1.1) [14].



Рисунок 1.1 – Основные виды экспортно-импортных операций

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;

– вывоз за рубеж вывезенного ранее товара, который не подвергался переработке в стране экспорта. Такая процедура экспорта определяется как реэкспорт.

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;

– ввоз товаров из-за рубежа ранее вывезенных с отечественного рынка и переработанных.

– поставка товаров для переработки под контролем таможенной службы. К этой категории относятся товары, ввезенные в страну с целью переработки и вывоза изготовленной продукции, переработанной или измельченной из ввезенного товара [27].

Реэкспорт предполагает транспортировку за пределы страны ранее ввезенного товара, который не был подвержен переработке. Реэкспорт может использоваться в таких случаях, как:

– обычное продолжение внешнеторговых операций, при котором продукция ввозится для продажи через аукционы или биржи. Покупателем товара в этом случае может стать представитель третьего государства, а товар будет вывезен за границу;

– изменение нормального течения торговой операции, при котором товар отправлен покупателю, но тот не имеет возможности совершить предусмотренную договором оплату, в связи с чем, продукция может быть продана в третью страну. Это вариант относится к вынужденному реэкспорту;

– торговые операции, которым не предшествует предварительный ввоз продукции из-за границы. В этом случае товар отправляется без участия реэкспортного государства. Крупные предприятия, работающие в сфере

международной торговли, для получения прибыли пользуются существующей ситуацией, при которой цены на одну и ту же продукцию могут сильно отличаться. В этих условиях государство также получает прибыль от транспортировки собственными транспортными сетями реэкспортируемой продукции, от страховых премий, кредитования и различных посреднических операций;

– в случае строительства масштабных объектов иностранными компаниями. В таких случаях поставщики приобретают некоторые группы стройматериалов, конструкций и оборудования на рынке третьих государств и доставляют их на объект без ввоза в государство реэкспорта. Операции, при которых не происходит ввоз продукции в государство реэкспорта, выглядят, как экспортные, но в практике международной таможенной статистике их принято относить в категорию операций реэкспорта.

Продукция, которая реэкспортируется, в большинстве случаев не подвергается переработке. В некоторых случаях могут выполняться несущественные работы, без изменения наименования продукции: изменение упаковки, специальное маркирование, дополнение вспомогательными продуктами (к примеру, ключи к консервным банкам). Следует учесть, что согласно практике международной торговли, если суммарная стоимость дополнительных работ превышает 50% первоначальной цены товара, то продукция обычно меняет свое наименование, операция по ее продаже в другие государства переходит в разряд экспорта.

Относительно реимпортных операций следует отметить, что они предполагают ввоз из-за рубежа отечественных продуктов, которые были экспортированы, но не подвергались переработке. Это может быть продукция, забракованная контрагентом, возврат со склада консигнации или непроданные товары на аукционах [22].

Различают еще прямые и косвенные экспортно-импортные операции.

Прямые операции используются фирмами в следующих случаях (рисунок 1.2).

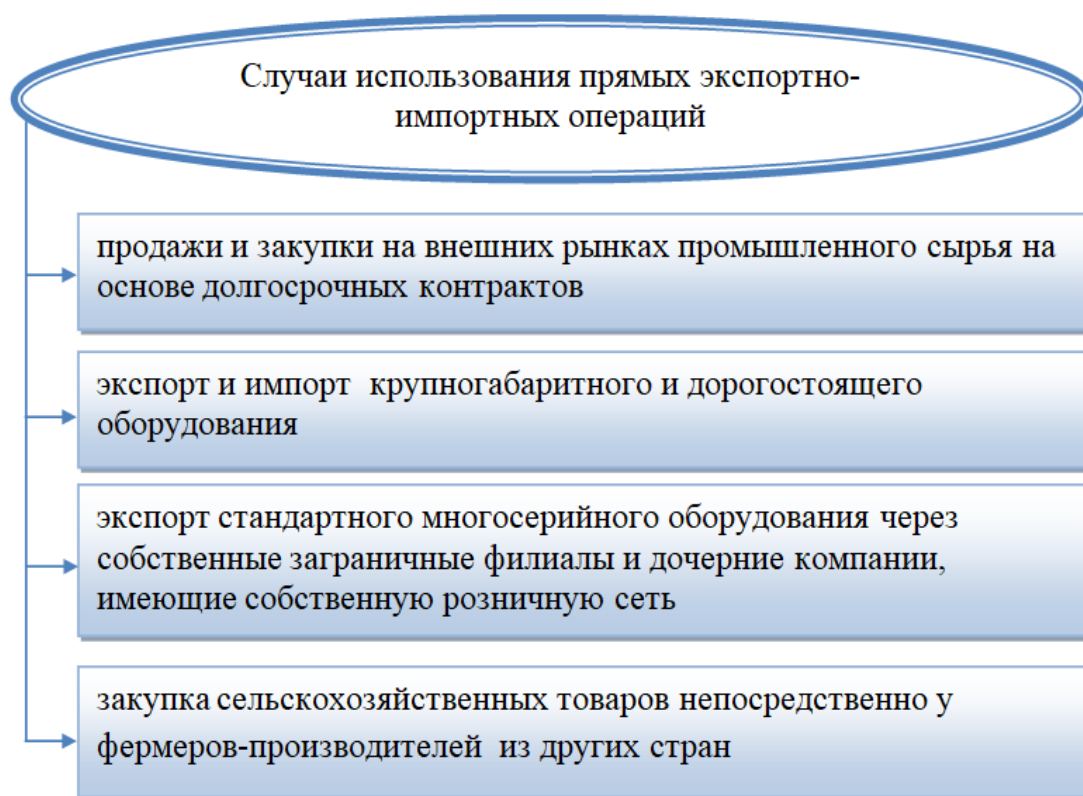


Рисунок 1.2 – Случаи использования прямых экспортно-импортных операций [41]

Необходимо отметить, что прямой экспорт и импорт составляет значительную часть операций, осуществляемых государственными предприятиями и учреждениями как промышленно развитых стран, так и развивающихся стран.

Осуществление непосредственных коммерческих операций, в особенности экспортных, имеет ряд преимуществ:

- позволяет налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями;
- лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка.

Прямые связи характеризуются следующими особенностями (рисунок 1.3).

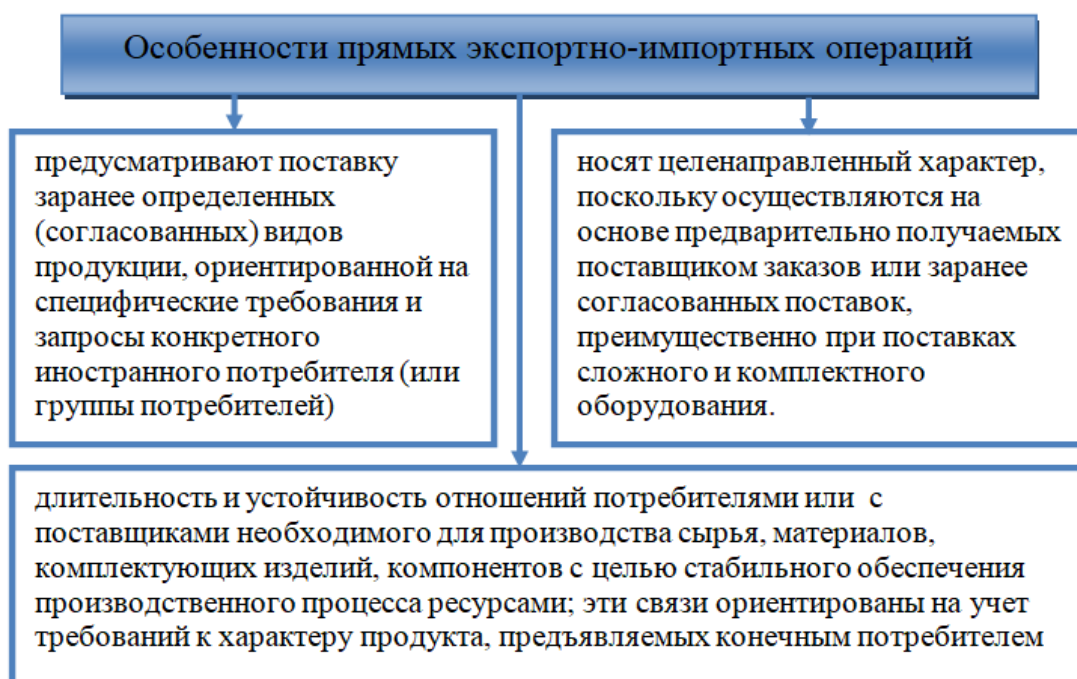


Рисунок 1.3 – Особенности прямых экспортно-импортных операций [33]

Использование прямых экспортно-импортных операций широко распространено в современной международной коммерческой практике. Важную роль в расширении прямых экспортно-импортных операций сыграло создание транснациональными корпорациями своих сбытовых и производственных заграничных дочерних компаний, которые выступают на рынках других стран как контрагенты.

Наличие прямых связей с внешним рынком позволяет экспортеру или импортеру налаживать наиболее тесные контакты с иностранными потребителями или продавцами, лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка.

Важное значение в расширении прямых экспортно-импортных операций имеет наличие государственных предприятий и учреждений преимущественно в развивающихся странах, которые свою внешнеторговую деятельность осуществляют путем организации и проведения торгов [16].

Косвенные экспортно-импортные операции предполагают привлечение торговых посредников. Особенно велика роль торговых посредников при сбыте или приобретении стандартного промышленного оборудования и потребительских товаров.

К услугам торговых посредников крупные промышленные компании прибегают при реализации второстепенных видов продукции, а также на отдаленных, труднодоступных и слабо изученных рынках, рынках малой емкости, при продвижении новых товаров, при отсутствии в странах-импортерах собственной сбытовой сети и в тех случаях, когда ввоз в страну определенных товаров монополизирован крупными торгово-посредническими фирмами. Услугами торговых посредников пользуются и крупные промышленные фирмы, объем экспортно-импортных операций у которых невелик, а также мелкие и средние фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции эпизодически.

Торгово-посреднические фирмы, как правило, хорошо знают требования местного рынка, имеют устойчивые деловые связи, осуществляют всю деятельность, связанную с поставкой товаров и оформлением документации, располагают большими возможностями в отношении организации рекламы, участия в ярмарках и выставках и др. [18].

Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции или встречная компенсационная торговля. Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы (рисунок 1.4).

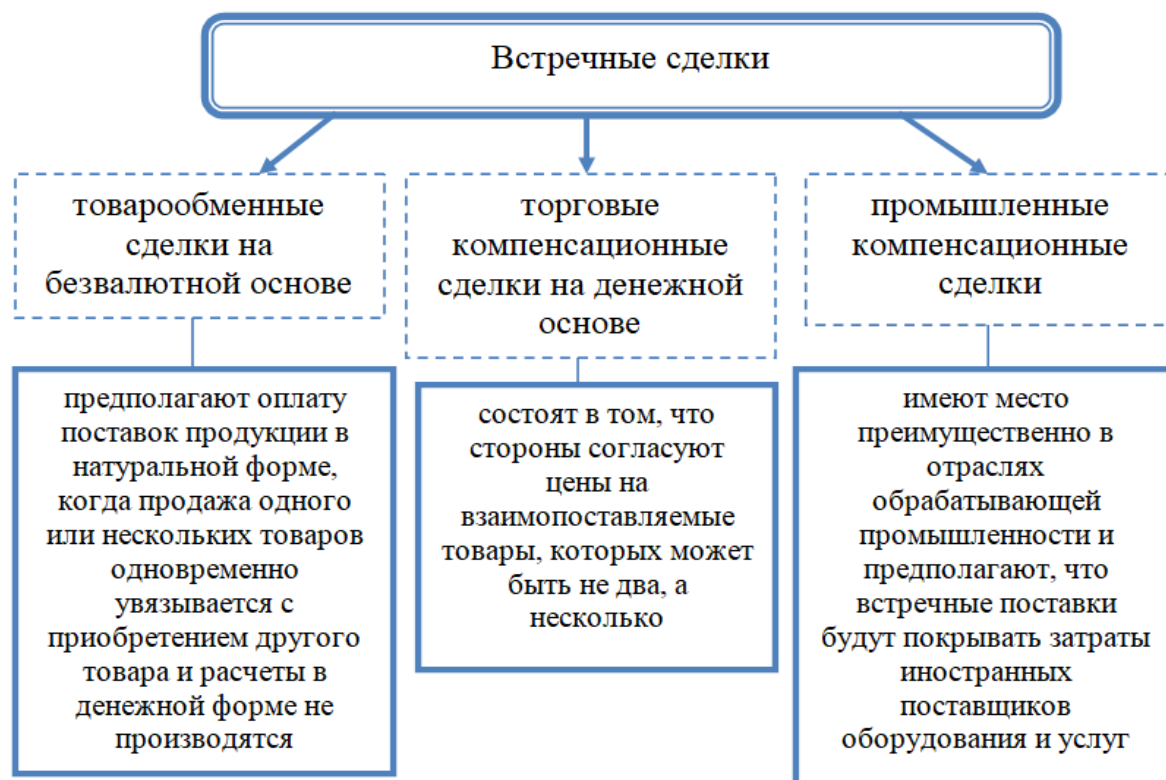


Рисунок 1.4 – Основные виды встречных сделок [26]

Таким образом, в настоящее время в мире сложился достаточно широкий перечень внешнеторговых операций, что позволяет субъекта внешнеэкономической деятельности выбрать для себя наиболее приемлемые из них.

1.2 Цель, задачи и функции организации экспорта и импорта промышленного инструмента

Любое направление деятельности предприятия, в том числе и экспорт и импорт, должно быть целенаправленным. В этой связи возникает необходимость формирования системы взаимодействующих элементов организации, работающих на достижение этой цели, а также форм и методов воздействия на них и обеспечивающих направление их в нужное русло. Все это обуславливает формирование системы организации деятельности по осуществлению экспорта и импорта на предприятии. Анализ различных

теоретических взглядов и подходов позволил определить цель и задачи организации экспорта и импорта промышленного инструмента, указанные на рисунке 1.5 [31].

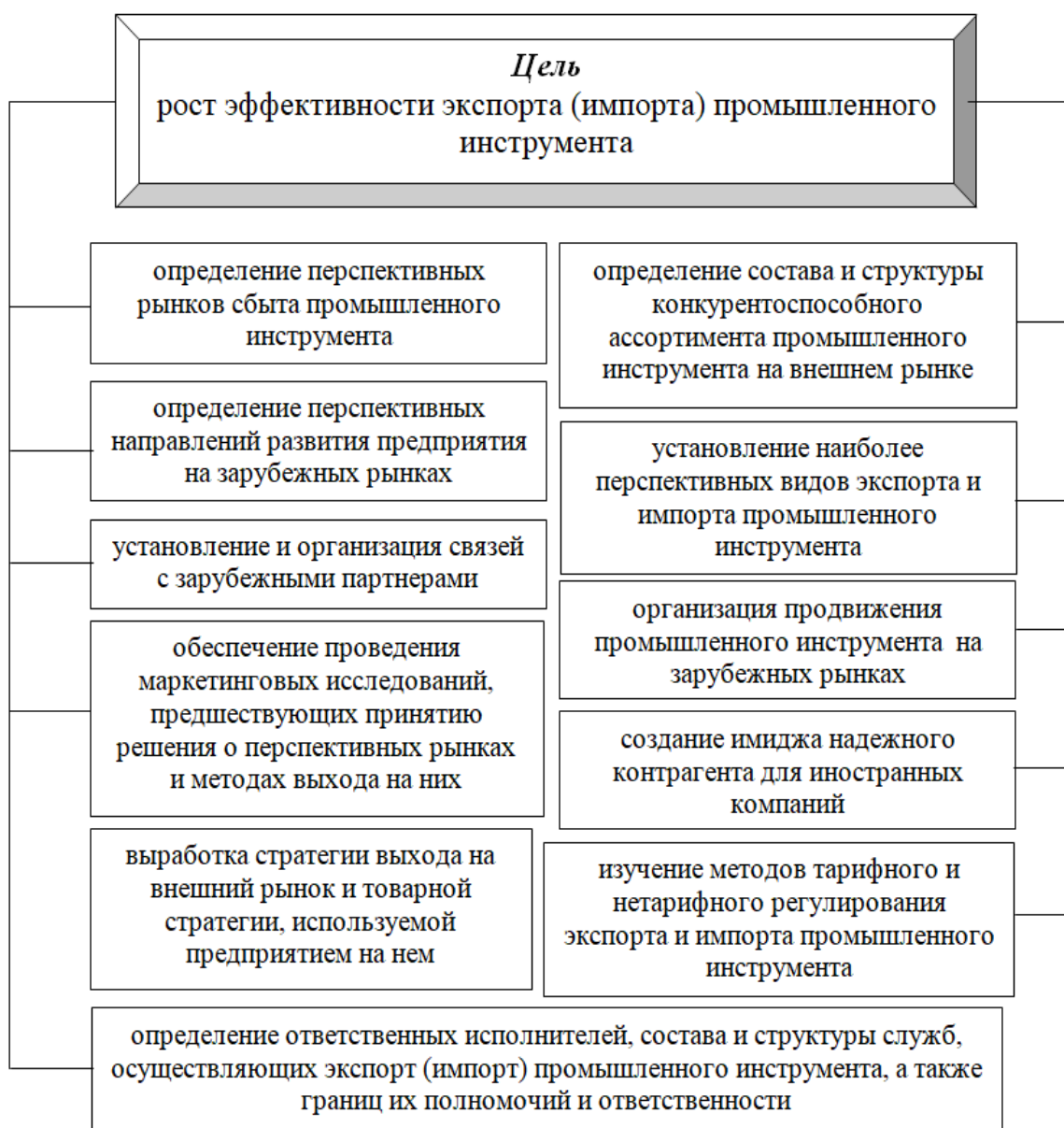


Рисунок 1.5 – Цель и задачи организации экспорта и импорта промышленного инструмента

Реализация указанной цели и решение поставленных задач осуществляется через определенный набор функций, то есть через однородные виды управленческой деятельности. Данные функции и их основное содержание представлены на рисунке 1.6.

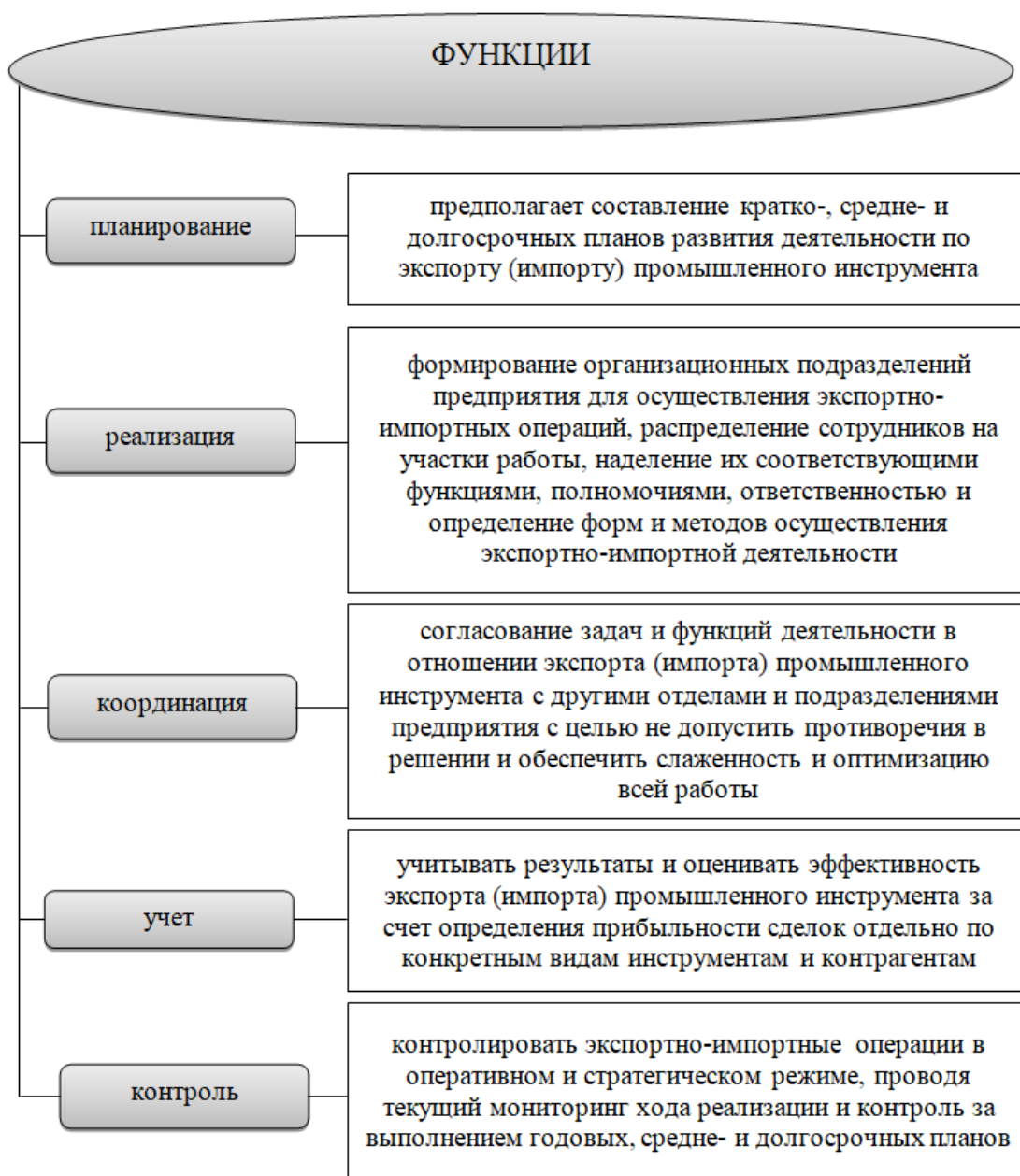


Рисунок 1.6 – Функции организации экспорта и импорта промышленного инструмента [37]

При принятии решения, связанного с осуществлением внешнеэкономической деятельности, предприятию необходимо учесть ряд принципов и вопросов, напрямую связанных с условиями ее организации и управления.

Управление внешнеэкономической деятельностью представляет собой постоянное взаимодействие между управляющей и управляемой системами.

В современных условиях оно основывается на фундаментальных принципах, т.е. руководящих правилах, основных положениях, нормах поведения, которыми должны руководствоваться органы управления. В качестве основных принципов выделяют (рисунок 1.7) [39].

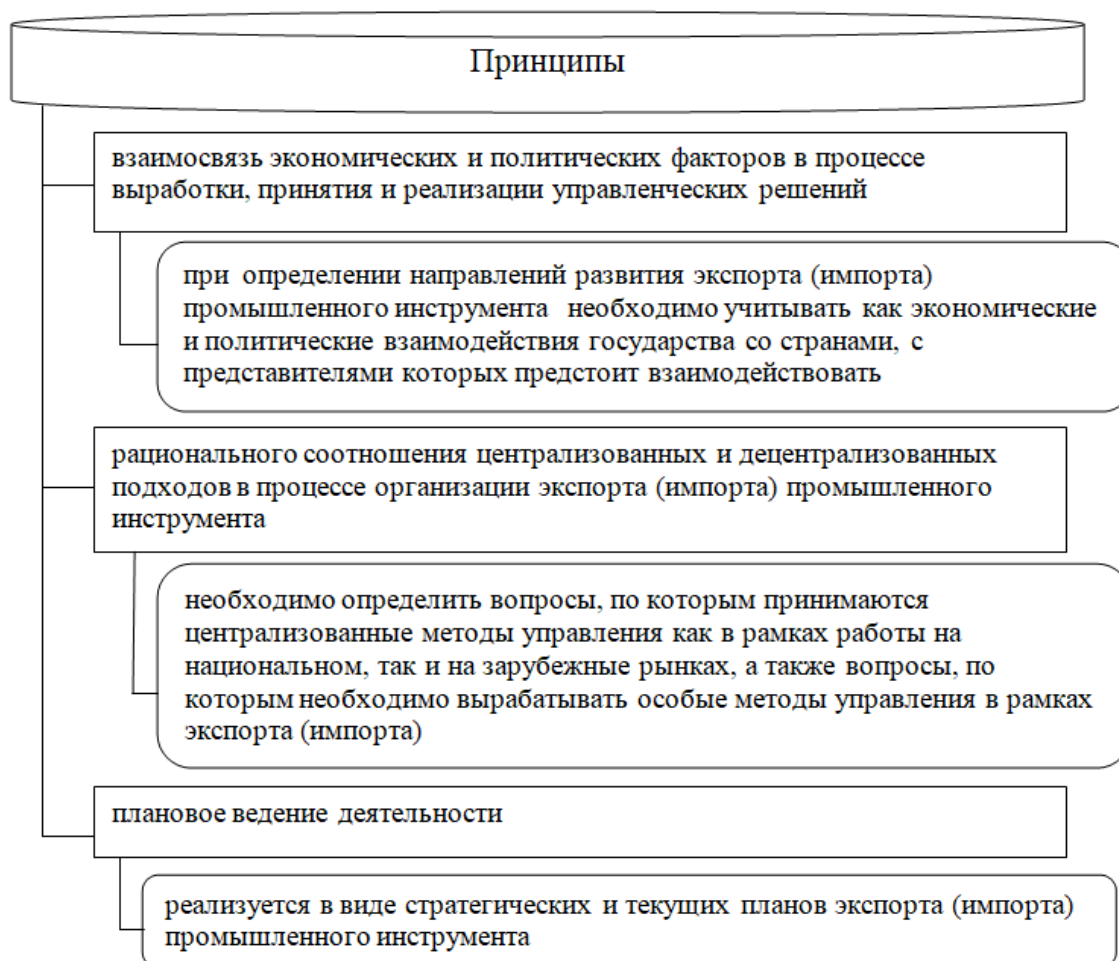


Рисунок 1.7 – Принципы организации экспорта и импорта промышленного инструмента в организации

Для обеспечения организации экспорта и импорта промышленного инструмента на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления экспортом и импортом промышленного инструмента на предприятии определяется, прежде всего, теми целями и задачами, которые она призвана решать.

Если рассматривать промышленные предприятия, активно участвующие во внешнеэкономической деятельности, то внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

Если рассматривать наиболее распространенную форму внешнеторгового аппарата – внешнеэкономический отдел, то он тоже может быть, в свою очередь, поделен на два блока - business development (с англ. развитие бизнеса) и trading office (с англ. торговый офис).

Trading office отвечает за основную производственную функцию отдела ВЭД – реализация товара (промышленного инструмента), импортно-экспортные операции.

Сотрудники этого блока работают с уже существующими контрагентами компании. Основные функции специалистов блока trading:

1. В области подготовки и реализации внешнеэкономических контрактов.

- предконтрактная проработка вопросов ценообразования товаров и услуг;

- работа по подготовке проектов контрактов на экспорт/импорт;

- подготовка документов для таможенного декларирования товара / взаимодействие с таможенным представителем;

- контроль за исполнением условий экспортных/импортных контрактов;

- контроль за соблюдением валютного законодательства, подзаконных нормативных актов, включая надлежащее оформление паспортов сделок, внесение в них изменений;

- согласование вопросов по исполнению контрактов с другими структурными подразделениями предприятия;

- мероприятия по сотрудничеству с иностранными фирмами и организациями в части ведения необходимой переписки, касающейся исполнения условий контрактов;

- взаимодействие с торгово-промышленной палатой и получение (по требованию контрагентов) сертификаты о происхождении товаров.

2. В области установления, поддержания и развития внешнеэкономических связей:

- участие в подготовке встреч и переговоров с представителями иностранного частного и государственного сектора по вопросам двустороннего сотрудничества;

- разработка и исполнение программ посещения компании представителями иностранных организаций.

Второй блок - business development. Данная подструктура ведет работу по установлению, поддержанию и развитию торгово-экономических, производственных и научно-технических связей с иностранными организациями частного и государственного сектора в целях расширения географии бизнеса и сферы влияния компании [34].

Опираясь на конкретном рынке, важно учитывать его характерные особенности. Поскольку промышленный инструмент относится к продукции производственного назначения, то в отношении осуществления экспортно-импортных операций связано с определенными рыночными особенностями. К числу таких особенностей можно отнести следующие:

- спрос на рынке производственных товаров носит производный характер (зависит от спроса на потребительские товары);

- основные товары этого сегмента используются длительное время, поэтому для покупателей важны эксплуатационные затраты;

- в процессе реализации продукции необходимо учитывать меру влияния покупателя на рынке, которая зависит от его размера, объема закупок, кредитного рейтинга и других факторов;

- закупки в значительной степени зависят от конкретных людей, которые принимают решения по закупкам от имени предприятия;
- высокая профессиональная информированность покупателей о товаре [32].

Продавцы обычно заинтересованы в рынке товаров производственного назначения, поскольку продажи на нем идут крупными партиями, он легче поддается прогнозу, имеет достаточно большую емкость. Но в силу того, что спрос на этом рынке является производным, колебания спроса на рынках потребительских товаров вызывают резкие колебания спроса на товары производственного назначения, причем намного более резкие, чем колебания первоначального спроса.

Экспортно-импортные операции, связанные с данной формой торговли на внешнем рынке, оформляются контрактами купли-продажи, в которых, помимо общих условий продажи и основных положений сделки, оговаривается порядок проведения дополнительных работ, указываются условия поставки и формы расчетов, сроки предоставления гарантий [29].

Таким образом, организация экспорта и импорта промышленного инструмента – это сложный динамичный процесс, который реализуется с помощью определенного набора функций и эффективность которого зависит от выполнения определенных принципов и учета особенностей функционирования мирового рынка продукции промышленного назначения.

1.3 Нормативно-правовое регулирование экспорта и импорта промышленного инструмента

Организация и управление экспортом и импортом промышленного инструмента, осуществляется на основании принципов, требований и положений заложенных в отечественной и зарубежной нормативно-правовой базе внешнеэкономической деятельности, которая включает в себя

российские законодательные и иные нормативные акты, международные двусторонние и многосторонние договоры РФ по торгово-экономическим вопросам. Кроме того, международными организациями разработано немало рекомендаций к применению различных коммерческих документов и торговых правил [19].

Нормативные документы обязательны для применения. Как правило, в них отражены положения императивного и диспозитивного характера. Положения императивного характера, не допускают отступлений от утвержденных правил; положения же диспозитивного плана, напротив, предполагают что заинтересованные стороны по взаимной договоренности вправе сами решать, как им действовать, однако, в случае если какие-либо вопросы ими не урегулированы, применяются ранее определенные нормы.

Кроме того, в мировой торговой практике немаловажную роль играют сложившиеся национальные или международные торговые обычаи, деловые обыкновения (узансы). Торговые обычаи фиксируются в материалах организаций ООН, специальных сборниках торговых палат, правилах крупных бирж, типовых контрактах, решениях третейских судов по тем или иным вопросам [24].

В последнее десятилетие в России было принято множество новых законопроектов, правительственных и ведомственных подзаконных актов, прямо или косвенно касающихся вопросов экспорта и импорта промышленного инструмента. В результате в российском законодательстве сложились две больших группы законодательных актов такого рода:

- специальные законы по вопросам внешнеэкономической деятельности;
- законы более общего характера, имеющие в той или иной части отношение к внешнеэкономической деятельности [38].

Среди внутренних российских нормативных документов, определяющих порядок организации экспорта и импорта промышленного инструмента, выделим следующие:

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, в котором отражено правовое регулирование отношений, связанных с перемещением промышленного инструмента через таможенную границу таможенного союза, их перевозкой по единой таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей, а также властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами [1].

Конституция РФ, в которой отражены основы осуществления хозяйствующими субъектами внешнеэкономические отношения, заключения международных договоров, а также судоустройство, гражданское и гражданско-процессуальное законодательство в отношении защиты интересов хозяйствующих субъектов, осуществляющих экспортно-импортные операции. [2].

Гражданский кодекс Российской Федерации, в котором установлены правила гражданского законодательства, которые применяются к отношениям с участием иностранных граждан и субъектов хозяйствования, определены правила о недействительности внешнеэкономической сделки при несоответствии составления письменной формы, а также нормы использования иностранной валюты с правилами использования норм международного частного права [3]

Налоговый кодекс Российской Федерации устраняет двойное налогообложения в отношении к физическим лицам и субъектам хозяйствования, устанавливает налоговые ставки, определяет налогообложение иностранных компаний, а также определяет порядок возмещения экспортного НДС [4].

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях устанавливает административная ответственность за нарушения в сфере

валютного законодательства РФ и подзаконных актов органов валютного регулирования, а также за правонарушения в таможенной сфере [6].

Уголовный кодекс Российской Федерации, которым установлена ответственность (уголовная) за преступления в таможенной сфере [7]

Закон РФ «О международных договорах Российской Федерации» – устанавливает, что международные договоры России наряду с общепризнанными принципами и нормами международного права являются в соответствии с Конституцией РФ составной частью ее правовой системы. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора [13].

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Данным законом определены основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также полномочия РФ и ее субъект в сфере внешнеторговой деятельности для обеспечения благоприятных условий во внешнеторговой деятельности и обеспечение защиты экономических и политических интересов России [8].

Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле». Этим законом определены принципы проведения валютных операций на территории Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного контроля, а также права и обязанности субъектов хозяйствования в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями и ответственность за различные нарушения валютного законодательства [9].

Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров». Этот закон отвечает за защиту экономических интересов российских производителей при стремительно возросшем импорте, демпинговым импортом или субсидируемым импортом на таможенную территорию России. Им также

установлен порядок введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в процессе импорта товаров.

Федеральный закон «О техническом регулировании» отвечает за регулирование международных отношений, возникающих при: разработке, принятии, применении и исполнении требований к продукции либо связанным с ними процессам проектирования, производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации [10].

Федеральный закон «Об экспортном контроле» устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти в России в сфере экспортного контроля, а также определены права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности [12].

Закон РФ «О таможенном тарифе». Данным законом раскрыто содержание основных определений, в числе которых находится и «таможенная пошлина». Установлено право Правительства РФ назначать размер ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин, порядок их расчета и исчисления. В Законе встречаются положения, которые не нашли отражения в других нормативно-правовых актах федерального и союзного таможенного законодательства. К примеру, об особых и временных (сезонных) таможенных тарифах [40].

Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» устанавливает положения об арбитраже, которые содержатся в международных договорах РФ, а также в типовом законе, который принят в 1985 году Комиссией ООН по праву международной торговли, одобренном Генеральной Ассамблеей ООН с целью возможного использования государствами в законодательствах.

Кроме вышеперечисленных законов, должны приниматься во внимание международные соглашения, регулирующие внешнеэкономическую деятельность, в том числе и российских хозяйствующих субъектов:

«Принципы международных коммерческих договоров» (принципы УНИДРУА) (1994 год). Принципы устанавливают основные правила взаимодействия хозяйствующих субъектов на международных рынках. Данный документ разработан Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА), имеющим статус межправительственной организации, членом которой является также и Российская Федерация [23, с. 99].

«Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» (публикация Международной торговой палаты 1990 г., № 460) регулирует базисные условия поставок в международной торговле.

Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств» от 20 марта 1992 года регулирует внешнеторговые отношения хозяйствующих субъектов в рамках СНГ.

Конвенция УНИДРУА «По международным факторным операциям» от 28.05.1988 г. (Оттава) регламентирует единые правила, устанавливающих юридические рамки, облегчающие международные факторные операции, и контроля за равновесием интересов различных участников при факторных операциях. Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» от 28 мая 1988 г. (Оттава), которая определяет единые нормы, относящиеся в первую очередь к гражданско-правовым и торгово-правовым аспектам международного финансового лизинга [23].

Таким образом, экспорт и импорт промышленного инструмента российским предприятием регулируется как российскими, так и международными нормативно-правовыми актами, при этом положения международных договоров имеют приоритет перед национальными законодательными нормами. Все это необходимо знать участникам внешнеэкономической деятельности, учитывать в своей практической деятельности и отражать в условиях внешнеторговых сделок.

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА В ООО «УК «КОРУНД»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «УК «Корунд»

Общество с ограниченной ответственностью «УК «Корунд» основано 27 октября 1999 года. Деятельность компании нацелена на всестороннее удовлетворение потребностей клиентов в приобретении соответствующей установленным требованиям продукции в максимально сжатые сроки.

Основным направлением деятельности ООО «УК «Корунд» является торговля оптовая ручными инструментами.

В настоящее время компания осуществляет реализацию следующих групп товаров (рисунок 2.1).

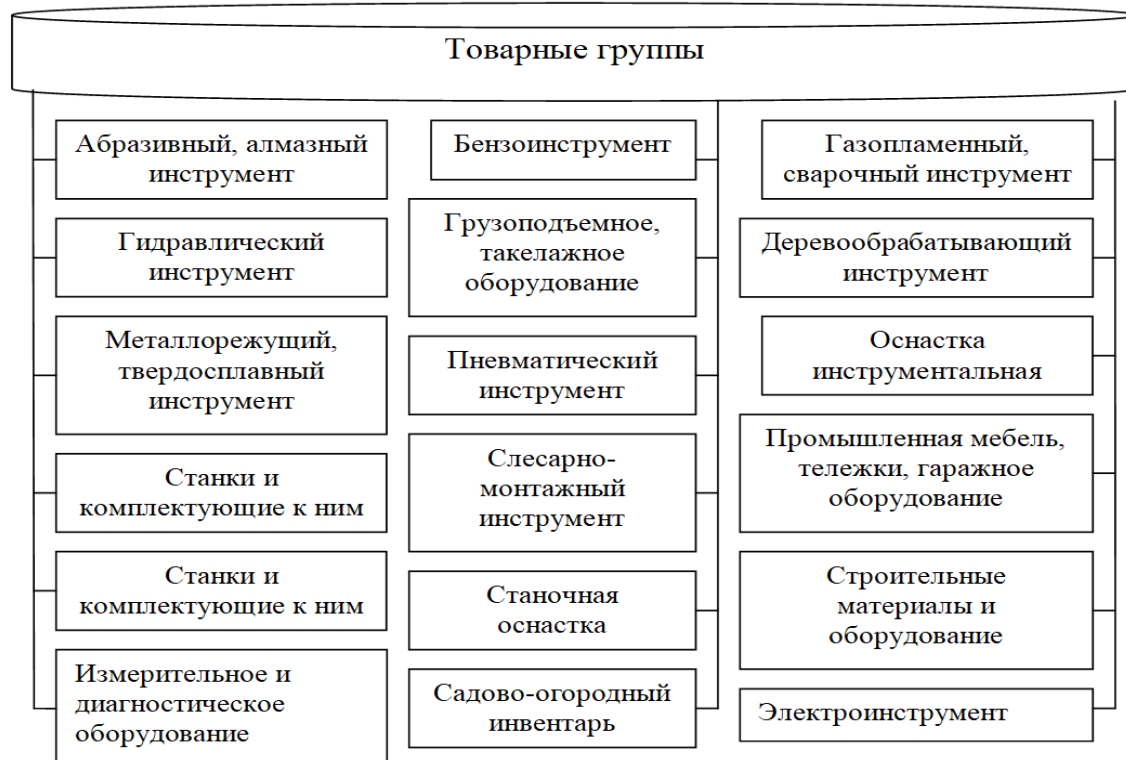


Рисунок 2.1 – Основные группы товаров, реализуемых
ООО «УК «Корунд»

В настоящее время ООО «УК «Корунд» является официальным представителем (дилером, дистрибьютором, партнёром) свыше 70 крупнейших производителей известных во всем мире.

ООО «УК «Корунд» реализует более 1000 наименований высококачественного промышленного инструмента, станочной и литейной оснастки, а также технологического оборудования, выпускаемых ведущими отечественными и иностранными заводами-изготовителями.

С 2011 года ООО «УК «Корунд» наряду с торговой деятельностью запустило собственное производство производит широкого спектра специализированного металлорежущего инструмента и технологической оснастки для машиностроительной, металлургической, авиационно-космической и других отраслей отечественной промышленности (рисунок 2.2).

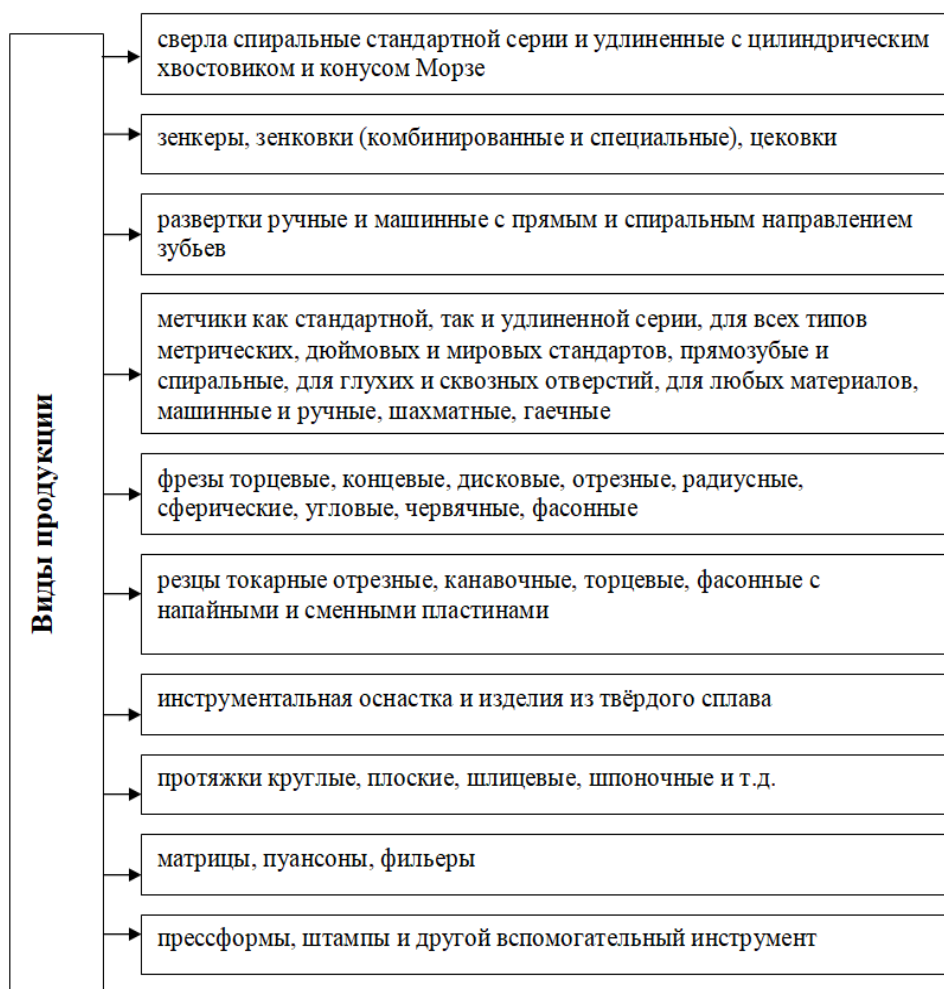


Рисунок 2.2 – Виды производимой ООО «УК «Корунд» продукции

Реализуемая ООО «УК «Корунд» продукция условно разделена на три ценовых сегмента (рисунок 3.3).



Рисунок 2.3 – Ценовая сегментация продукции, реализуемой ООО «УК «Корунд»

Инструмент каждой ценовой категории, предлагаемый к реализации ООО «УК «Корунд», обладает собственными, неоспоримыми, конкурентными преимуществами, обеспечивая каждому предприятию достижение поставленных производственных целей в соответствии с бюджетом, выделяемым на их реализацию.

Компанией «УК «Корунд» разработана собственная система менеджмента качества (СМК) применительно к услугам по закупке, хранению и реализации инструмента и оборудования промышленного назначения. Ключевые параметры и определяющие принципы СМК отражены в политике ООО «УК «Корунд» в области качества.

СМК ООО «УК «Корунд» полностью соответствует строгим требованиям международного стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015, что подтверждается сертификатом крупнейшего специализированного органа – ОАО «ВНИИС».

В соответствии с положениями и стандартами СМК сотрудники Компании (специалисты по качеству) осуществляют входной и выходной контроль количества и качества продукции, что ведет к снижению брака, пересортицы и недостачи и, как следствие, - полному удовлетворению потребности клиента в приобретении высококачественного инструмента в соответствии с заявленной им потребностью.

Также компания «УК «Корунд» успешно прошла процедуру сертификации на соответствие требованиям стандарта системы добровольной сертификации «Регистр проверенных организаций» ГОСТ РПО 2016:2019 (VCS RAO 2016:2019), подтвердив высокий уровень благонадёжности и правомочность участия в электронных процедурах закупках, проводимых в рамках ФЗ-223, ФЗ-44, ФЗ-275, ФЗ-53.

Важнейшим элементом любой организации является организационная структура управления, которая представляет собой упорядоченную систему взаимодействия между элементами системы управления, обеспечивающую достижение основной цели организации – получение прибыли и ее постоянное наращивание.

Организационная структура управления ООО «УК «Корунд» представлена на рисунке 2.4.

Как показывают приведенные данные, управление всеми процессами в организации осуществляет единый исполнительный орган – коммерческий директор.

За всеми основными процессами в организации закреплены основные структурные подразделения.

Учет движения всех видов ресурсов в организации и их анализ осуществляет в организации бухгалтерия. Кроме того, она занимается контролем своевременности оплаты клиентами заказов.

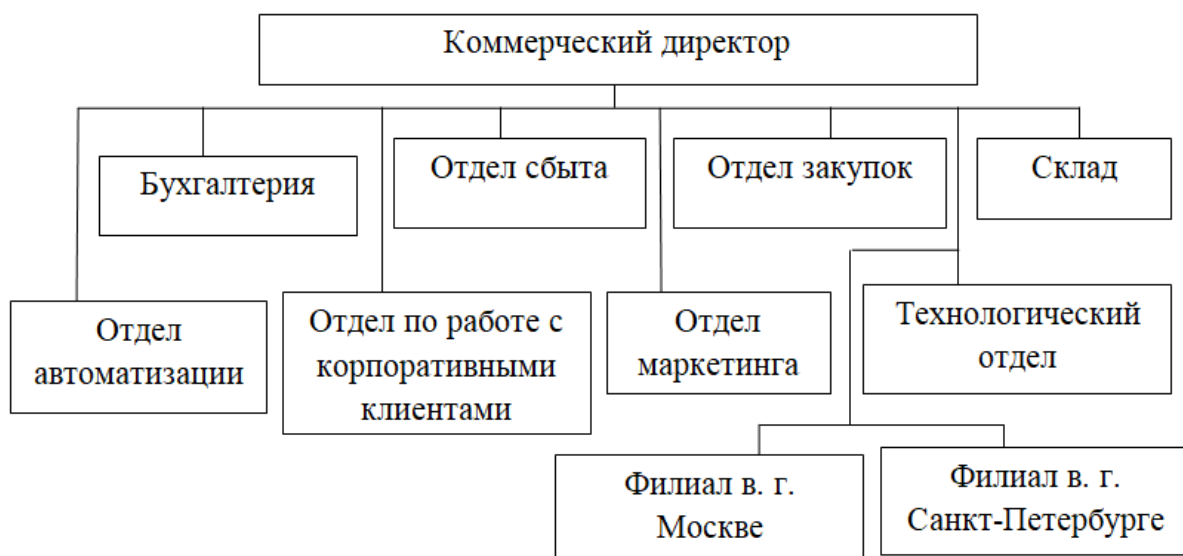


Рисунок 2.4 – Организационная структура ООО «УК «Корунд»

Так как ООО «УК «Корунд» значительную долю реализует оптовым потребителям, то для данного целевого сегмента выделено специализированное структурное подразделение – отдел по работе с корпоративными клиентами.

В связи с тем, что Интернет-продажи обеспечивают существенный объем реализации продукции, был создан специализированный отдел автоматизации.

Отдел сбыта занимается реализацией продукции мелкооптовым клиентам.

Отдел закупок занимается поиском поставщиков ресурсов, заключением договоров на поставку продукции, а также сопровождением сделок.

Исследованием рынка и выявлением потенциальных рынков сбыта продукции, а также разработкой системы продвижения продукции предприятия на рынок занимается отдел маркетинга.

Технологический отдел занимается производством инструментов, а также техническим обслуживанием и сервисом реализуемого оборудования.

Также у предприятия есть два филиала в г. Москве и г. Санкт-Петербурге.

Развитие организации можно оценить с помощью изменения размера выручки (рисунок 2.5).

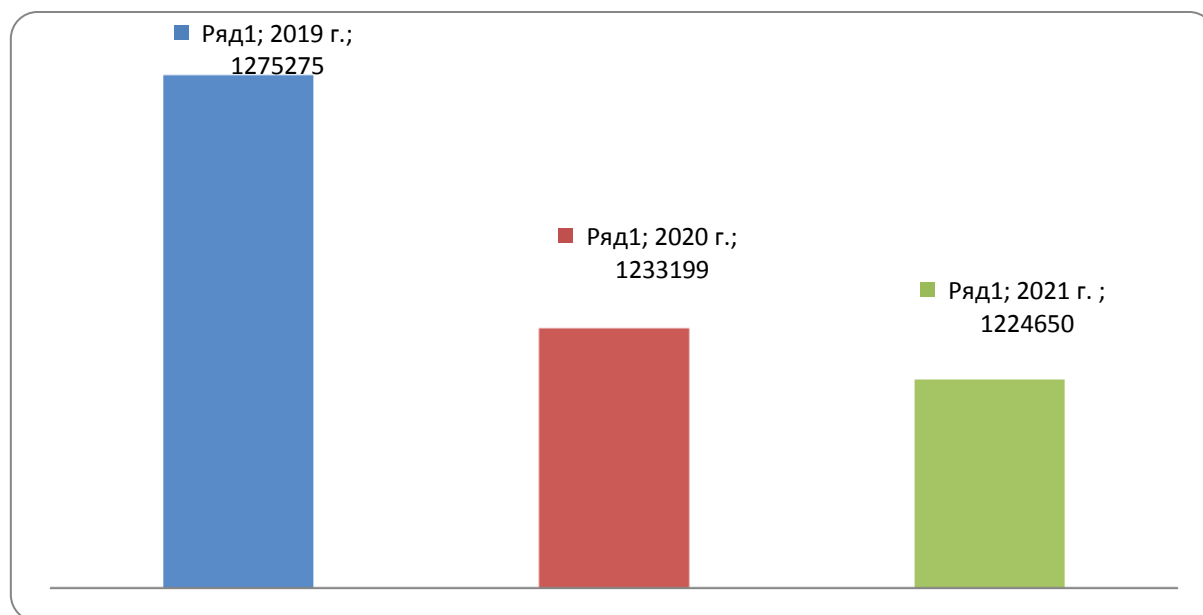


Рисунок 2.5 – Динамика выручки ООО «УК «Корунд», тыс. руб.

Как показывают приведенные данные в ООО «УК «Корунд» в 2021 году наблюдается снижение выручки по сравнению как с 2020 годом, так и по сравнению с 2019 годом. По сравнению с 2019 годом выручки снизилась на 1,23%, а по сравнению с 2020 годом на 3,3%. В абсолютном выражении падение выручки в 2021 году по сравнению с 2020 годом составило 50625 тыс. руб.

Структура реализации продукции по каналам распределения представлена на рисунке 2.5, а динамика в таблице 2.1.

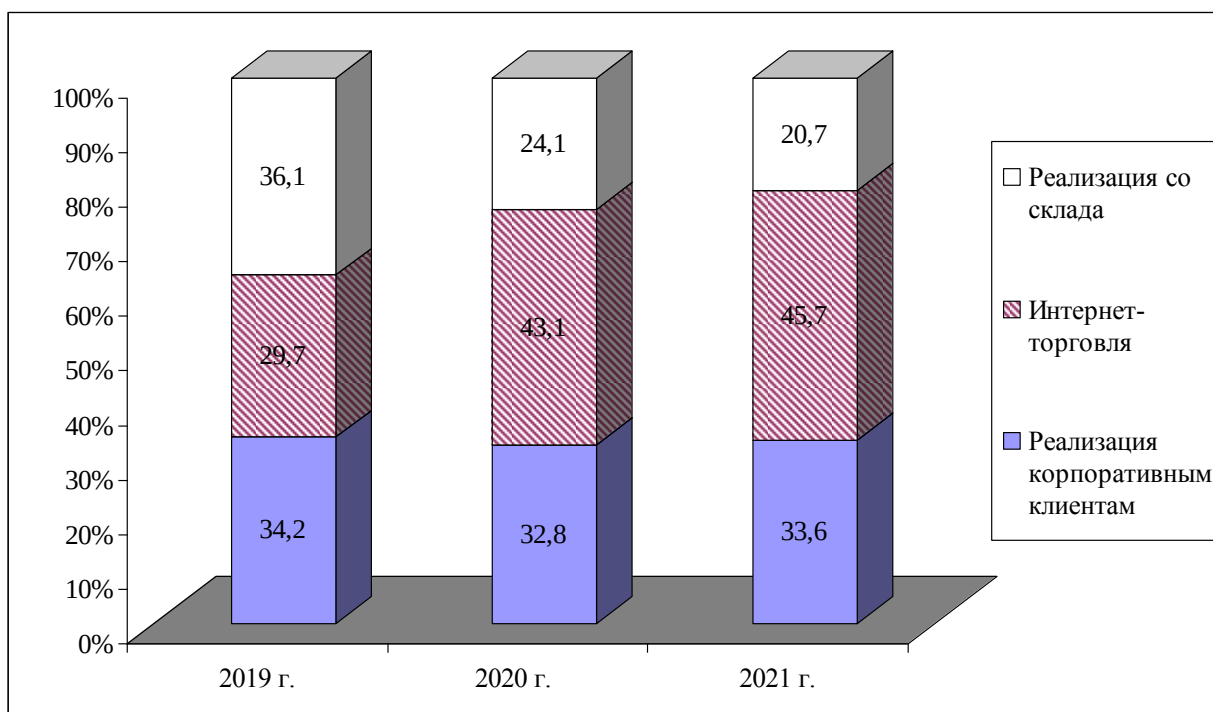


Рисунок 2.5 – Структура реализации продукции ООО «УК «Корунд» по каналам распределения, %

Таблица 2.1 – Динамика реализации продукции ООО «УК «Корунд» по каналам распределения, тыс. руб.

Каналы распределения	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста 2021 г. к 2019г.
Реализация корпоративным клиентам	436144	404489	411482	94,35
Интернет-торговля	378757	531509	559665	147,76
Реализация со склада	460374	297201	253503	55,06

Как показывают приведенные данные, в структуре каналов распределения наблюдается изменения по годам. Произошло увеличение доли Интернет-продаж с 29,7% в 2019 году до 47,7% в 2021 году. В результате выручка по данному каналу за исследуемый период выросла более чем в 1,5 раза. В свою очередь доля продаж корпоративным клиентам

изменилась незначительно с 34,2% в 2019 году до 33,6% в 2021 году. Наибольшее падение доли наблюдается по реализации со склада с 36,1% в 2019 году до 20,7% в 2021 году. В результате выручка по данному каналу распределения сократилась практически в 2 раза.

Руководство ООО «УК «Корунд» делает ставку на Интернет-продажи с этой целью реализуется ряд маркетинговых мероприятий, направленных на продвижение Интернет-магазина.

Основной целью любой коммерческой организации является получение прибыли. Если размер прибыли ежегодно увеличивается, то это свидетельствует о высокой эффективности управления производственно-хозяйственной деятельностью. Динамика прибыли от продажи чистой прибыли ООО «УК «Корунд» представлена на рисунке 2.6.

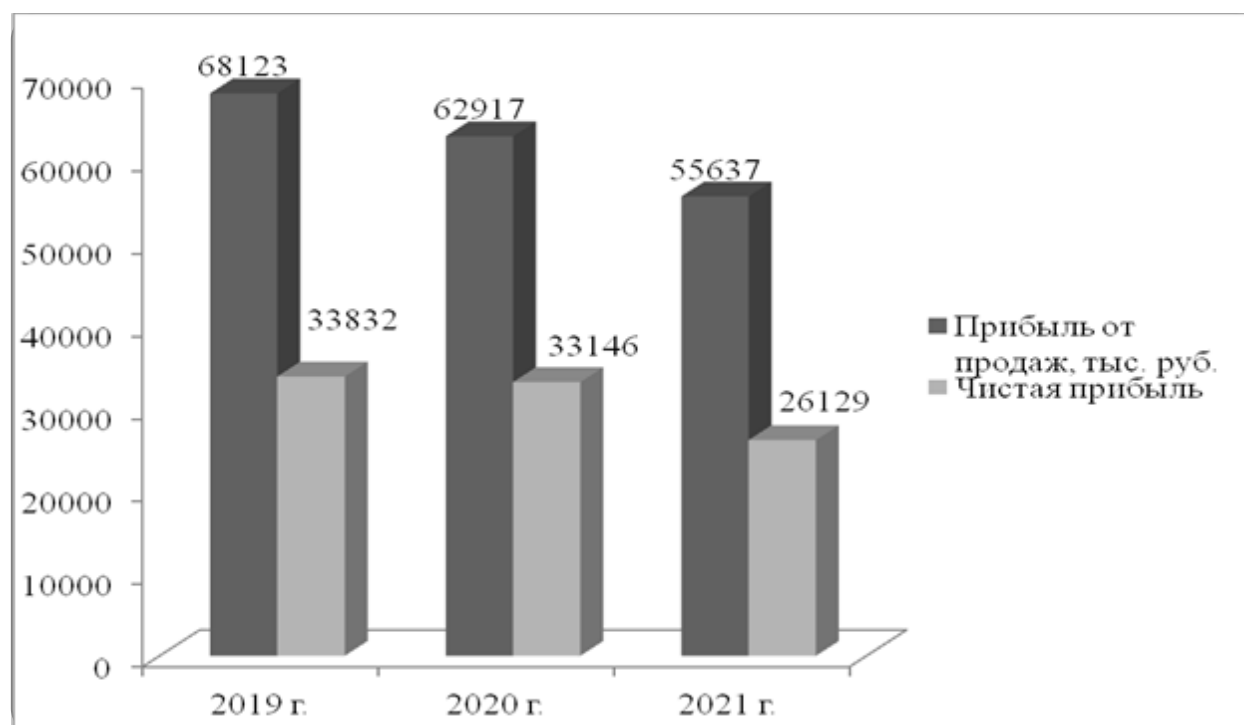


Рисунок 2.6 – Динамика прибыли от продаж и чистой прибыли
ООО «УК «Корунд», тыс. руб.

Как показывают приведенные данные размер чистой прибыли ежегодно сокращается. Так если в 2019 году размер чистой прибыли

составил 33834 тыс. руб., то к 2021 году он снизился до 26129 тыс. руб. или на 22,7%.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия приведена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Эффективность деятельности ООО «УК «Корунд»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение 2021 г. от 2019г.
Выручка, тыс. руб.	1275275	1233199	1224650	-50625
Себестоимость продаж, тыс. руб.	975523	947442	938607	-36916
Основные средства, тыс. руб.	31651	27118	24834	-6817
Численность сотрудников, чел.	27	31	34	7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	68123	62917	55637	-12486
Фондоотдача	40,29	45,48	49,31	9,02
Производительность труда, тыс. руб. на чел.	47232,41	39780,61	36019,12	-11213,3
Фондовооруженность труда, тыс. руб. на чел.	1172,26	874,77	730,41	-441,88
Рентабельность продаж, %	5,34	5,10	4,54	-0,79
Рентабельность производства, %	6,98	6,64	5,93	-1,06

Приведенные данные показывают, что деятельность организации в целом является эффективной, причем при незначительном колебании результативность производственно-хозяйственной деятельности снижается. Хотя наблюдается рост фондоотдачи, что обусловлено более высокими темпами роста выручки чем основных средств. В то же время показатели рентабельности за исследуемый период в целом снизились. Так

рентабельность продаж снизилась с 5,34% в 2019 году до 4,51 % в 2021 году, а рентабельность производства с 6,98% до 5,93% соответственно.

Таким образом, в целом можно отметить, что ООО «УК «Корунд» является устойчиво функционирующим предприятием.

2.2 Организация экспорта и импорта промышленного инструмента в ООО «УК «Корунд»

Как показывают приведенные данные, на предприятии отсутствует отдел по внешнеэкономической деятельности. Организацией импорта промышленного инструмента на предприятии осуществляет отдел закупок.

Компания организует импорт, самостоятельно приобретая продукцию напрямую у иностранных производителей. Необходимо отметить, что в настоящее время ООО «УК «Корунд» является дилером или дистрибьютором 73 компаний (рисунок 2.7).

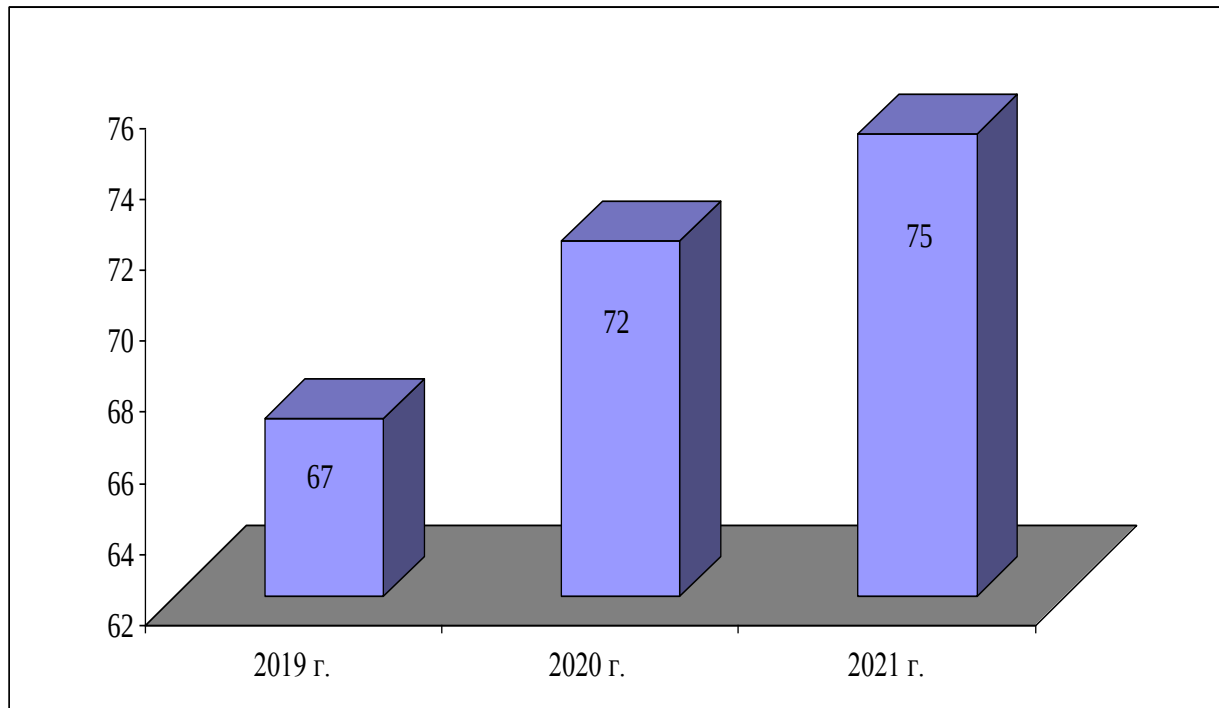


Рисунок 2.7 – Количество иностранных компаний-партнеров
ООО «УК «Корунд»

Соответственно система взаимодействия с каждым из них носит стандартизированный характер. В то же время ООО «УК «Корунд» находится в постоянном поиске иностранных партнеров с целью расширения ассортимента продукции, реализуемой потребителям. За последние три года количество иностранных компаний-партнеров выросло на 11,9%

В системе организации импортных сделок в отделе закупок все основные процессы разделены. При этом задействованы также специалисты отдела маркетинга (рисунок 2.8).

Как показано на схеме, первым этапом организации импорта является анализ внутреннего рынка, который позволяет оценить потенциальную потребность как существующих потребителей, так и потенциальных в тех или иных инструментах. После этого проводится оценка уровня конкуренции на рынке, для выявления сегмента, на котором может быть возможность обеспечения конкурентоспособности ООО «УК «Корунд». В случае если маркетолог высоко оценивает рыночный потенциал и уровень конкурентоспособности, руководством организации принимается решение о необходимости поиска потенциальных производителей, продукция которых в полной мере способна удовлетворить запросы потребителей.

На следующем этапе начальник отдела закупок проводит оценку всех поступающих от иностранных товаропроизводителей коммерческих предложений, либо направляет запросы иностранным компаниям о возможностях сотрудничества. После этого осуществляется выбор того контрагента, который в большей степени удовлетворяет запросы ООО «УК «Корунд».

Затем на основе оценке потенциального платежеспособного спроса разрабатывается план потребности в промышленных инструментах и согласовывается с потенциальным иностранным поставщиком. После чего производится расчет предполагаемых транспортных и таможенных расходов,

выбор способа и маршрута доставки, разработка схем доставки товара с целью минимизации платежей, выбор вида транспорта.

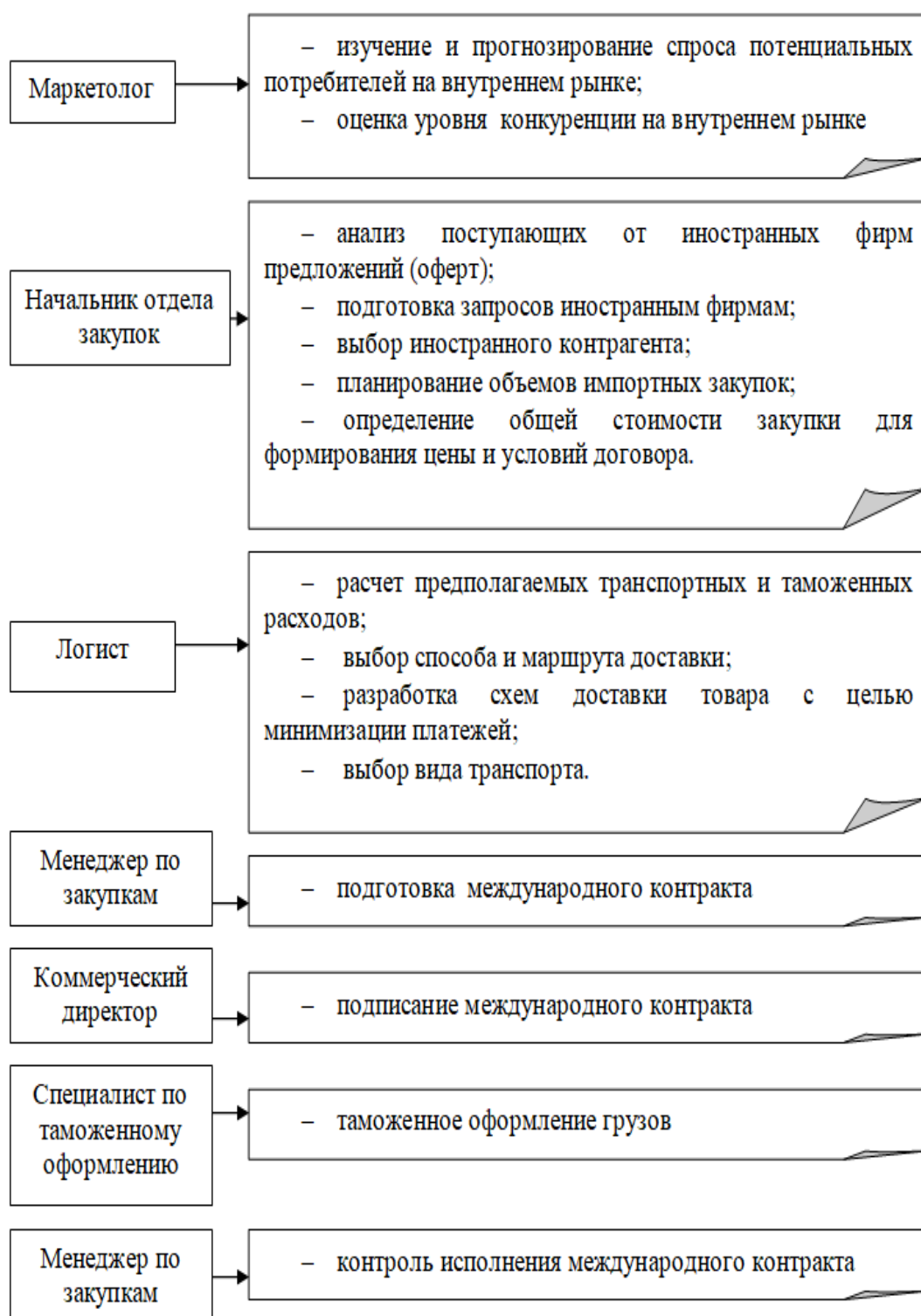


Рисунок 2.8 – Организация импорта промышленных инструментов в ООО «УК «Корунд»

После этого менеджер по закупкам совместно с представителями зарубежной компании согласуют условия международного контракта. Особое внимание уделяется расширенному толкованию предмета контракта, подробной характеристике качества товара и порядку его проверки, гарантии по качеству, валютно-финансовым условиям контракта, которые должны отражать выгодные для покупателя способы и формы расчета, подробный перечень документов, против которых производится оплата товара покупателем.

На данном этапе определяются также формы и способа международных расчетов. ООО «УК «Корунд» работает по системе безналичных расчётов путем перевода денежных средств со своего счета на счет поставщика. Также осуществляется рассмотрение вопросов страхования, перевозки, таможенного оформления товара и т.д.

После проведения всех согласований международный контракт подписывается коммерческим директором.

Исполнение контракта предполагает таможенное сопровождение грузов. Данная функция реализуется специалистом по таможенному оформлению. Также исполнение контракта контролируется менеджером по закупкам.

В случае, если продукт пользуется на рынке, то ООО «УК «Корунд», прилагает усилия по подписанию дилерского или дистрибьюторского договора, который наделяет компанию исключительными правами работы от имени компании, а также сервисным обслуживанием реализуемой продукции, что обеспечивает компании дополнительные маркетинговые и финансовые выгоды.

Наряду с организацией импорта на предприятии осуществляется организация экспортных сделок.

Процесс организации экспортных операций представлен на рисунке 2.9.

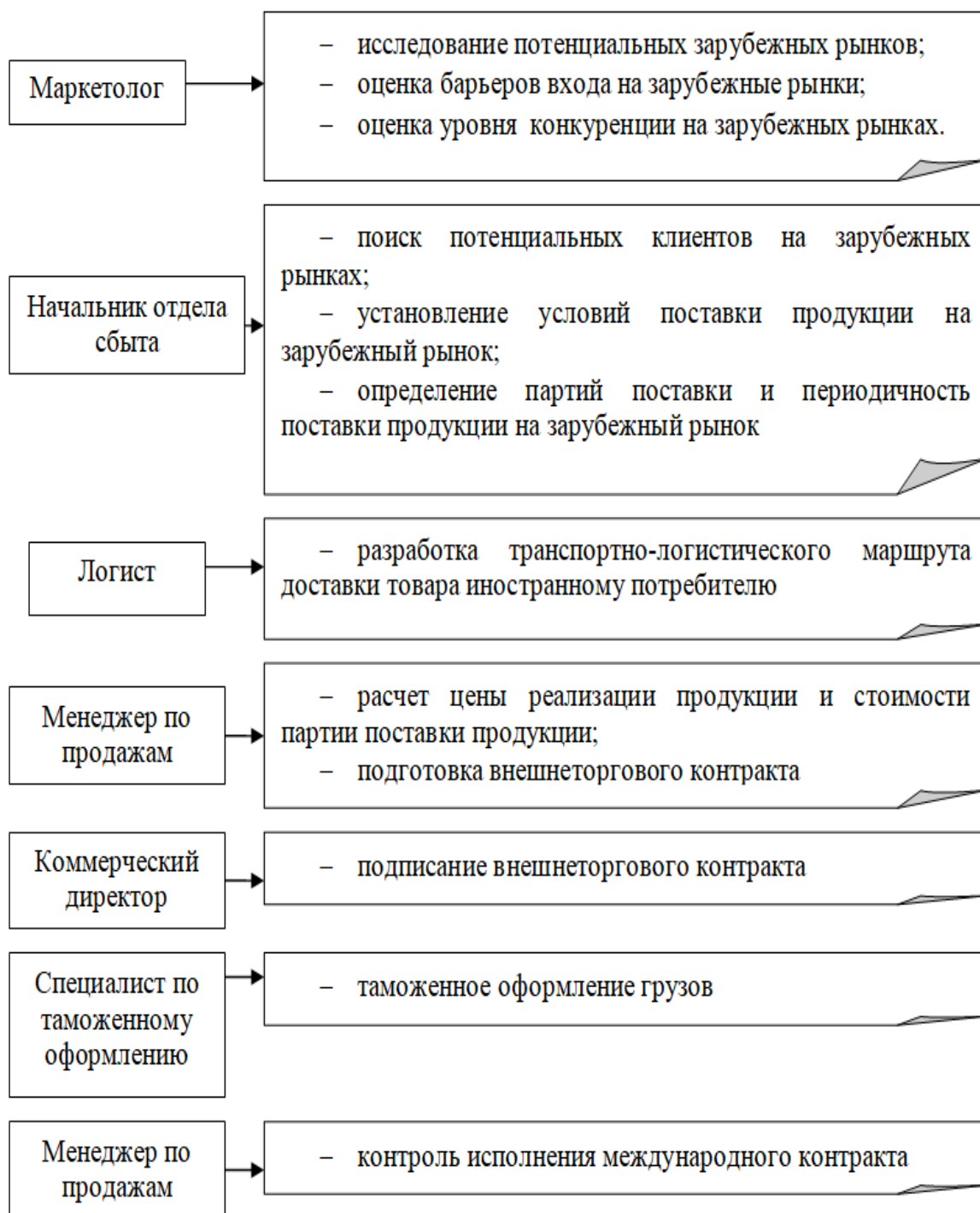


Рисунок 2.9 – Организация экспорта промышленных инструментов в ООО «УК «Корунд»

Как показывают данные рисунка, механизм организации экспортной сделки мало отличается от механизма организации импортной сделки. В то же время имеется ряд специфических особенностей. Во-первых, маркетолог исследует зарубежные рынки с точки зрения не только потенциала

потребительского спроса, но и возможных барьеров входа на него, обусловленных, политическими, социальными, инфраструктурными и экономическими факторами, определяющими в значительной мере возможность выхода предприятия на него. Анализ зарубежных рынков также оценивается с точки зрения прогноза маркетинговых затрат на продвижение продукции предприятия. Также происходит оценка уровня конкуренции на каждом из потенциальных зарубежных рынков. На основе полученной маркетинговой аналитической информации коммерческим директором принимается решение о выходе на тот или иной зарубежный рынок.

В случае если принято положительное решение, начальник отдела сбыта осуществляет поиск потенциальных зарубежных потребителей, совместно с которыми определяются с возможными условиями поставок продукции и их периодичностью. После этого менеджер по продажам осуществляет расчет затрат на поставку каждой партии товаров, что позволяет сформировать цену контракта, которую согласуют с потенциальным потребителем. Затем осуществляется подготовка и согласование международного контракта. После согласования контракт подписывается и направляется «в работу». Контроль за исполнением контракта возлагается на менеджера по продажам.

Таким образом, проведенный анализ показал, что организация импортно-экспортных сделок носит стандартизированный характер. В организации определены и распределены между структурными подразделениями и исполнителями все функции позволяющие обеспечить высокую эффективность подготовки, заключения и сопровождения импортной или экспортной сделки. Все функции, связанные с таможенным оформлением грузов компания осуществляет без привлечения сторонних организаций. В свою очередь для осуществления доставки экспортно-импортных грузов привлекаются специализированные транспортные компании.

2.3 Оценка динамики импорта и экспорта промышленных инструментов в ООО «УК «Корунд»

Для оценки экспортно-импортных операций необходимо оценить динамику внешнеторгового оборота организации (рисунок 2.10).

Данные рисунка показывают, что, несмотря на колебание выручки от реализации продукции, внешнеторговый оборот предприятия ежегодно растет. Так если в 2019 году он составил 800973 тыс. руб., то к 2021 году он вырос на 23302 тыс. руб. и составил 824275 тыс. руб. Таким образом можно отметить, что на предприятии наблюдается положительная динамика внешнеэкономической деятельности.

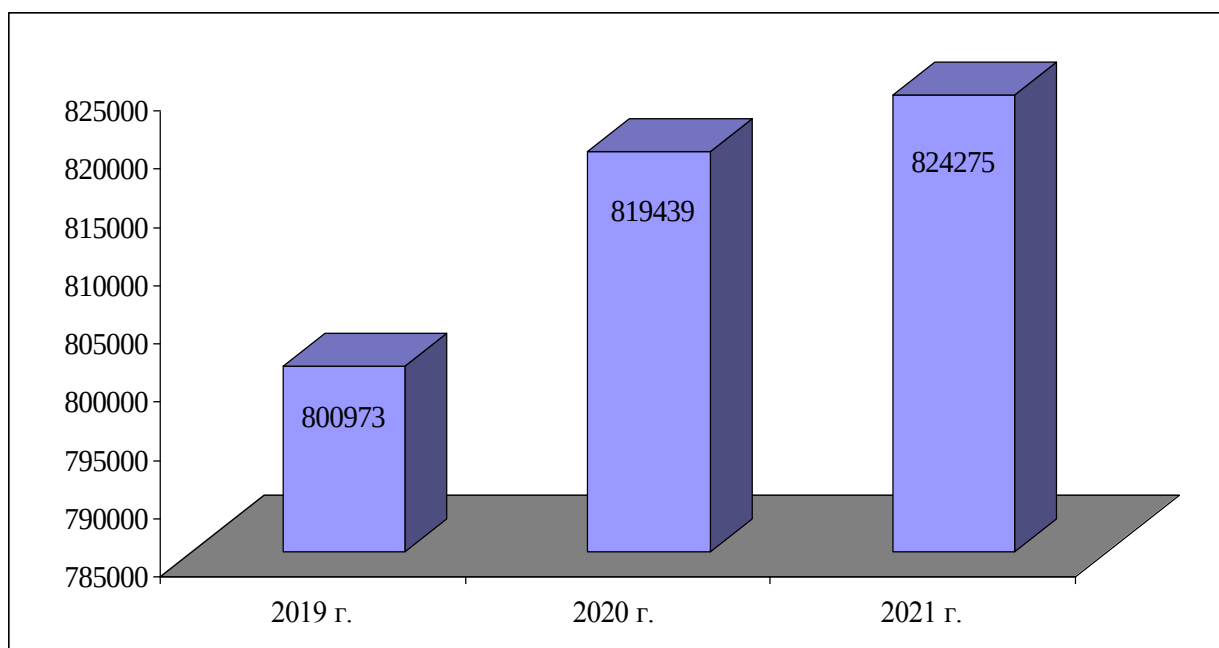


Рисунок 2.10 – Внешнеторговый оборот ООО «УК «Корунд», тыс. руб.

Структура внешнеторгового оборота представлена на рисунке 2.11.

Представленные на рисунке данные показывают, что наибольшую долю в структуре внешнеторгового оборота занимает импорт. Однако доля экспорта ежегодно возрастает с 10,4% в 2019 году до 12,3% в 2021 году, что свидетельствует об экспортной активности компании.

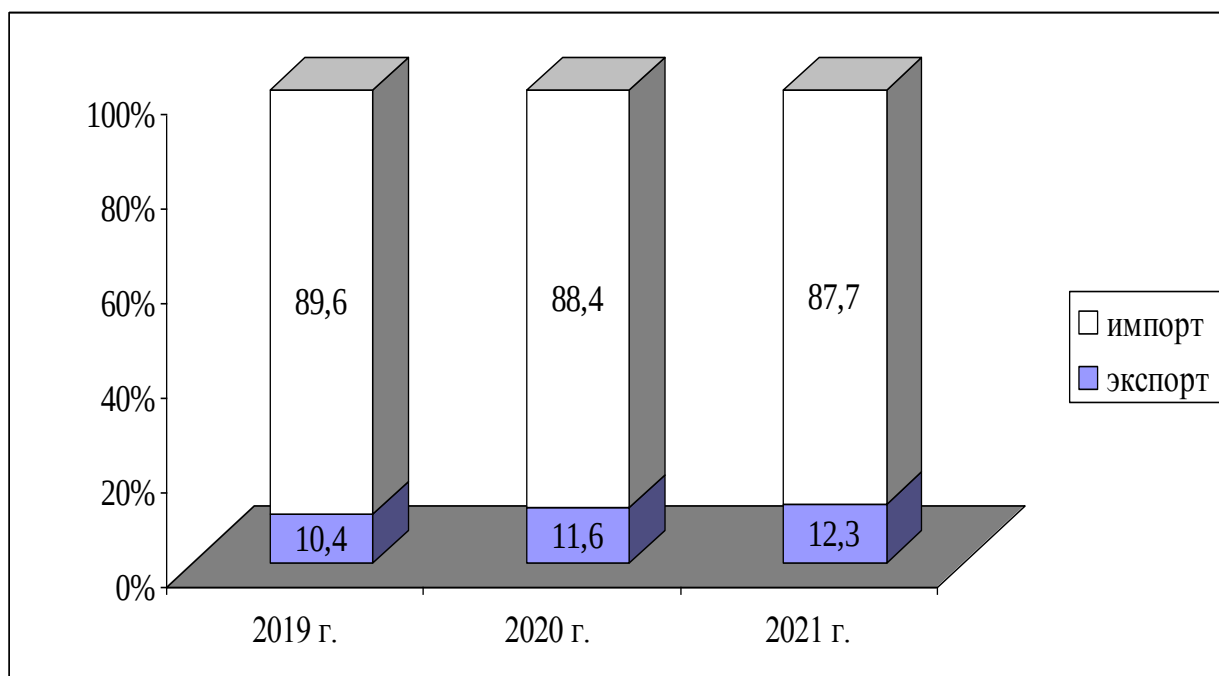


Рисунок 2.11 – Структура внешнеторгового оборота
ООО «УК «Корунд», %

Динамика импорта на предприятии представлена на рисунке 2.12.

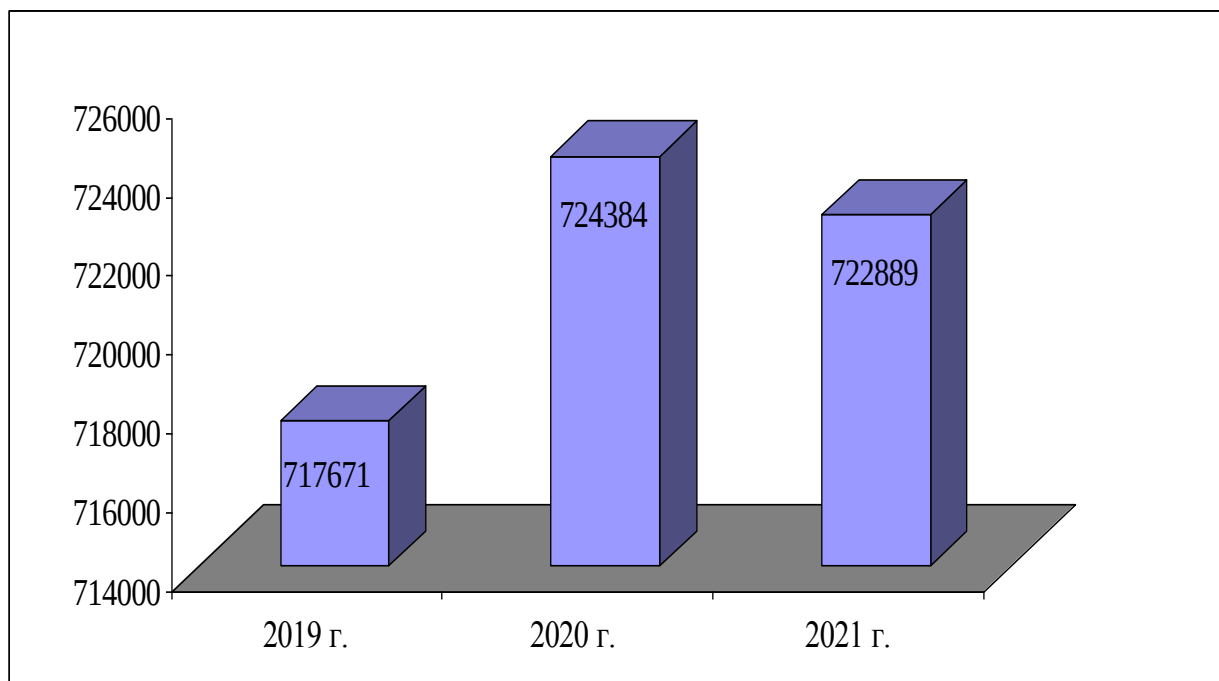


Рисунок 2.12 – Динамика импорта в ООО «УК «Корунд», тыс. руб.

Как показывают приведенные данные, в целом за три исследуемых года объем импорт вырос, однако по сравнению 2020 годом в 2021 году он, хотя и незначительно, но снизился, что было обусловлено действием внешних факторов и задержкой поставок продукции со стороны иностранных контрагентов, либо невозможностью исполнения контрактов в виду форс-мажорных обстоятельств.

Структура импорта по странам представлена в таблице 2.3, а за 2021 год на рисунке 2.13.

Таблица 2.3 – Структура импорта ООО «УК «Корунд», по странам, %

Страны	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение 2021 г. от 2019г.
Китай	38,4	39,4	39,7	1,3
Индия	6,9	5,7	6,3	-0,6
Чехия	6,3	5,2	4,8	-1,5
Италия	8,1	7,7	7,3	-0,8
Германия	11,6	12,3	13,6	2,0
Польша	9,1	8,6	7,3	-1,8
Испания	5,1	6,2	7,3	2,2
Тайвань	8,6	10,1	9,4	0,8
Швеция	2,3	1,6	1,2	-1,1
Швейцария	1,9	1,5	1,7	-0,2
Республика Беларусь	1,1	1,3	1,2	0,1
Казахстан	0,6	0,4	0,2	-0,4

Данные таблицы показывают, что в структуре импорта за исследуемый период не произошло существенных изменений. Чуть более трети всего импорта приходится на Китай. Причем его доля ежегодно возрастает с 38,4% в 2019 году до 39,7% в 2021 году. Это обусловлено ростом курса

иностранной валют, при котором продукция, поступающая из европейских стран стала менее доступна потребителю, и часть из них перешла на потребление более дешевой китайской продукции.

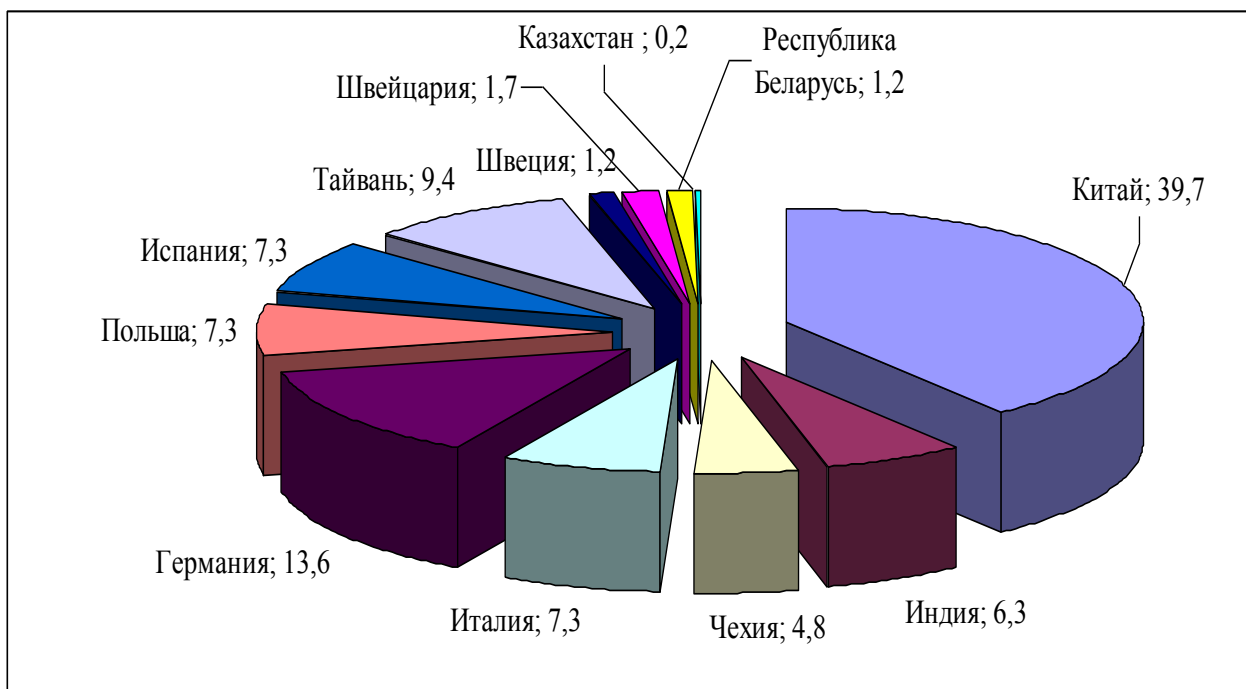


Рисунок 2.13 – Структура импорта ООО «УК «Корунд» по странам в 2021 году, %

Необходимо отметить тенденцию сокращения импорта из ряда европейских стран, и, прежде всего, из Чехии, Италии, Польши, Швеции и Швейцарии.

Динамика импорта ООО «УК «Корунд» по странам представлена в таблице 2.4.

Как показывают приведенные данные, Самые высокие темпы роста импорта наблюдаются из Испании – 144,18%, а также Германии – 118,09% . В свою очередь импорт из Китая растет меньшими темпами – за исследуемый период прирост составил 4,14%. При этом экспорт из Тайваня и Республики Беларусь вырос практически на 10%. В то же время

практически на 20% сократился импорт из Польши, более чем в 2 раза из Казахстана на половину из Швейцарии и практически на 25% из Чехии.

Таблица 2.4 – Динамика импорта ООО «УК «Корунд», по странам, %

Страны	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста 2021 г. к 2019г., %
Китай	275586	285407	286987	104,14
Индия	49519	41290	45542	91,97
Чехия	45213	37668	34699	76,74
Италия	58131	55778	52771	90,78
Германия	83250	89099	98313	118,09
Польша	65308	62297	52771	80,80
Испания	36601	44912	52771	144,18
Тайвань	61720	73163	67952	110,10
Швеция	16506	11590	8675	52,55
Швейцария	13636	10866	12289	90,12
Республика Беларусь	7894	9417	8675	109,88
Казахстан	4306	2898	1446	33,58

Динамика затрат на осуществление импортных операций представлена на рисунке 2.14.

Представленные на рисунке данные показывают, что затраты на организацию операций по импорту продукции ежегодно возрастают. Если в 2019 году сумма расходов составляла 21530 тыс. руб., то к 2020 году она выросла до 28916 тыс. руб. Рост составил 34,3%.

Увеличение затрат связано как с ростом объема экспорта продукции, так и с ростом курса иностранной валюты, что привело к росту стоимости затрат на мероприятия, связанные с организацией импорта.

Структура затрат на организацию импорта представлена на рисунке 2.15.

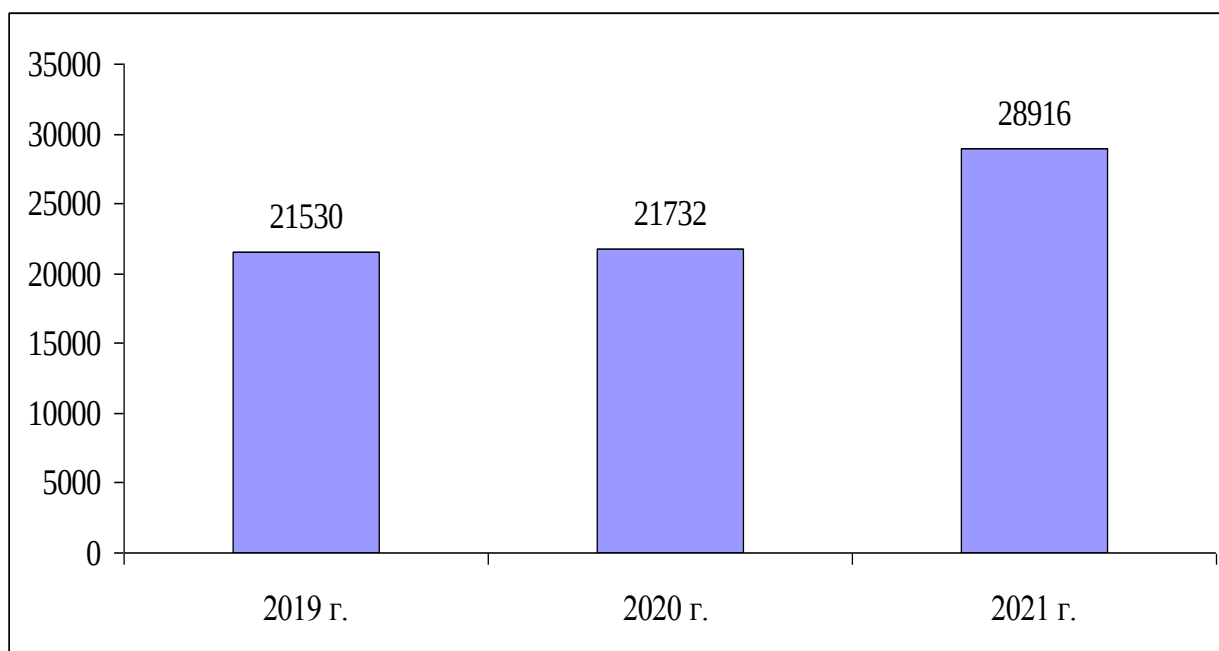


Рисунок 2.14 – Динамика затрат ООО «УК «Корунд» на организации операций по импорту продукции, тыс. руб.

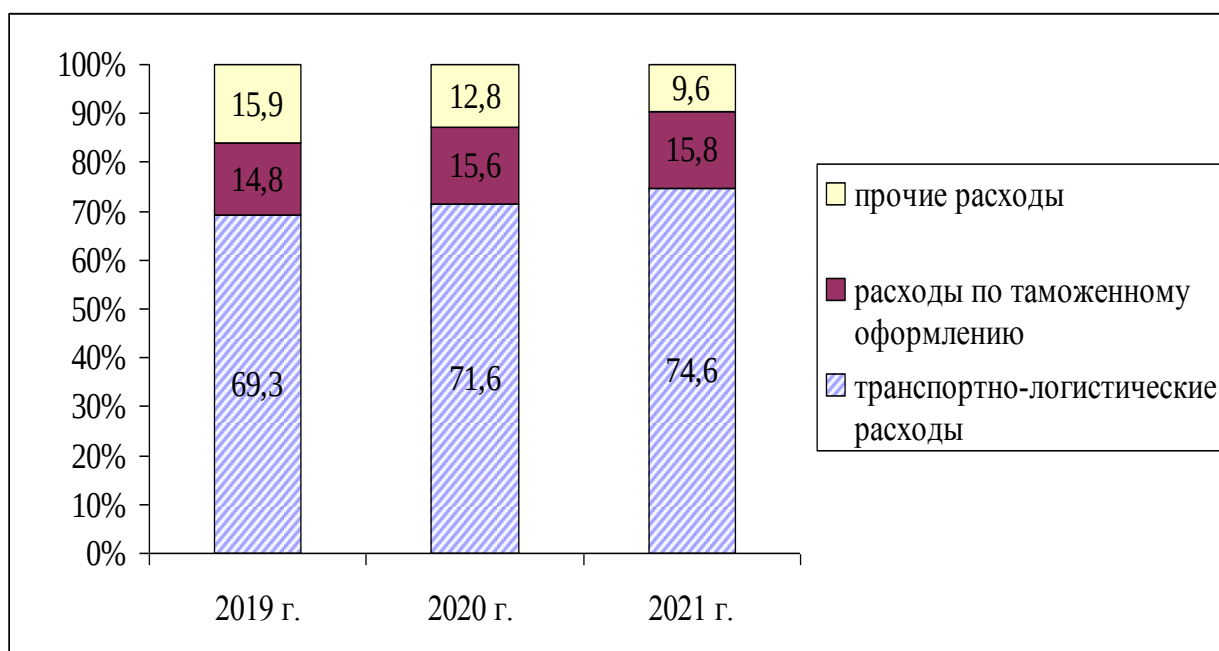


Рисунок 2.15 – Структура затрат ООО «УК «Корунд» на организации операций по импорту продукции, %

Как показывают данные рисунка, наибольшую долю затрат в организации операций по импорту занимают транспортно-логистические издержки. Причем если в 2019 году они составляли 69,3% от общей величины затрат, то к 2021 году они выросли 74,6%. Также наблюдается рост затрат, связанных с таможенным оформлением грузов с 14,8% в 2019 году до 15,8% в 2021 году.

Наряду с импортом ООО «УК «Корунд» осуществляет экспортную деятельность. Динамика экспорта представлена на рисунке 2.16.

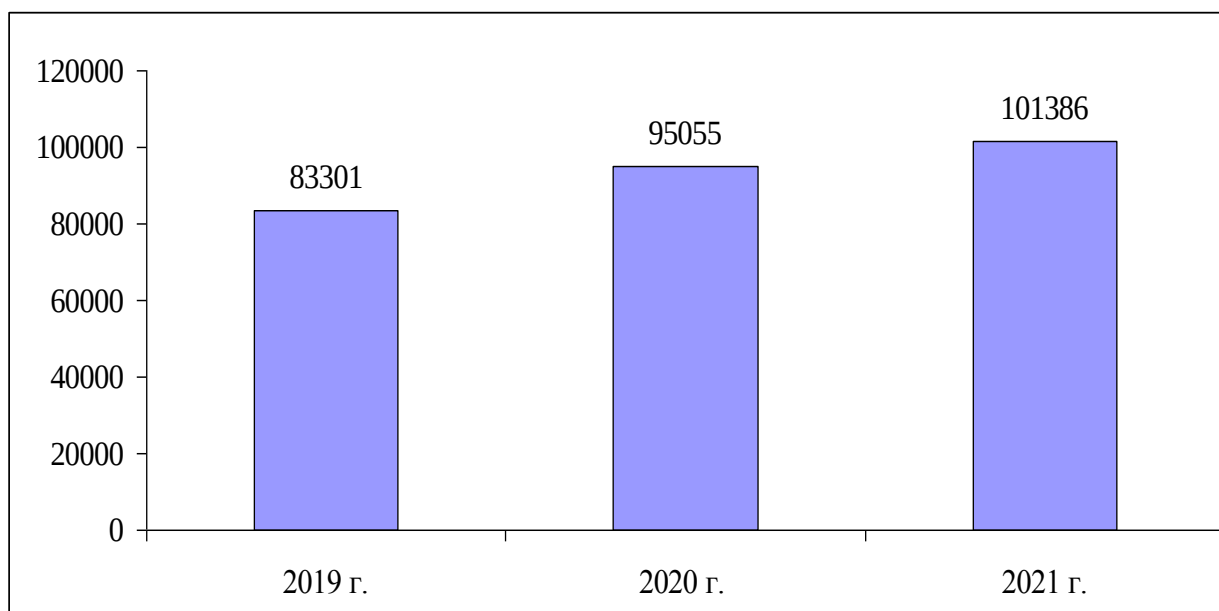


Рисунок 2.16 – Динамика экспорта в ООО «УК «Корунд», тыс. руб.

Представленные данные показывают, что за 2019-2021 годы экспорт вырос на 18085 тыс. руб. или на 21,7% и составил 101386 тыс. руб.

Предприятие экспортирует свою продукцию в Республику Беларусь, Казахстан и Армению. Структура экспорта продукции предприятия по странам представлена на рисунке 2.17.

Приведенные на рисунке данные показывают, что наибольшая доля экспорта организации приходится на Казахстан, причем она ежегодно увеличивается. Если в 2019 году она составляла 39,3%, то к 2021 году она выросла до 43,3%. В Армению экспортируется около трети всего экспорта предприятия. Однако, если в 2019 году доля экспорта в данную страну

составила 34,3% , то к 2021 году она сократилась на 5% и составила 29,3%. Необходимо отметить рост доли экспорта в Республику Беларусь с 26,3% в 2019 году до 27,4% в 2021 году.

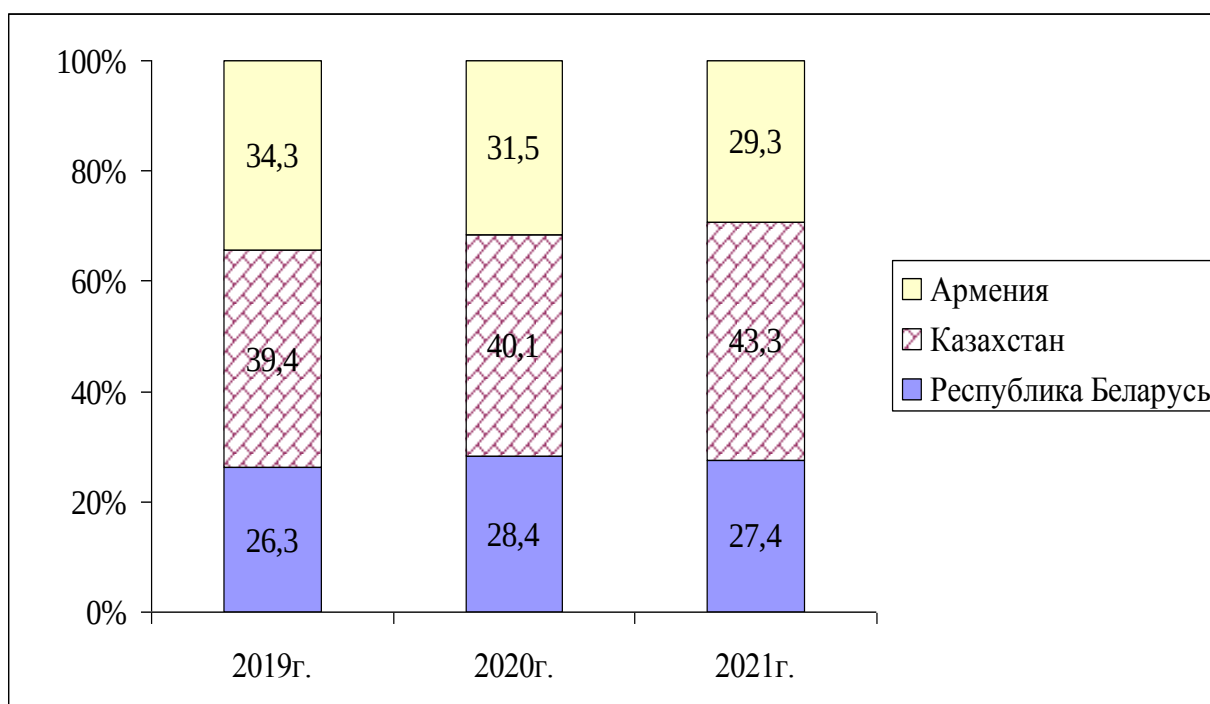


Рисунок 2.17 – Структура экспорта ООО «УК «Корунд» по странам, %

Динамика экспорта предприятия по странам представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Динамика экспорта ООО «УК «Корунд» по странам, тыс. руб.

Страны	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста 2021 г. к 2019г., %
Республика Беларусь	21908	26996	27780	126,80
Казахстан	32821	38117	43900	133,76
Армения	28572	29942	29706	103,97

На основании данных, приведенных в таблице можно сделать вывод, что наблюдается рост экспорта во все страны. Наибольший рост экспорта

отмечен в Казахстан. Он составил 33,76%. Экспорт в Республику Беларусь вырос на 26,8% и составил в 2021 году 27780 тыс. руб. Наименее всего вырос экспорт в Армению – на 3,97%. Таким образом, можно отметить, что продукция, производимая ООО «УК «Корунд» пользуется популярностью в странах экспорта, причем спрос на его продукцию в них ежегодно увеличивается.

Динамика экспорта ООО «УК «Корунд» по видам продукции представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Динамика экспорта ООО «УК «Корунд» по видам продукции, тыс. руб.

Виды продукции	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп роста 2021 г. к 2019г., %
Сверла	10246	12737	13079	127,65
Развертки	5331	4943	3853	72,27
Метчики	1916	3422	3143	164,04
Фрезы	15244	20722	22710	148,98
Резцы	11995	12927	14295	119,17
Инструментальная оснастка и изделия из твердого сплава	30322	32414	35688	117,70
Протяжки	1083	2091	1622	149,80
Прочее	7164	5798	6996	97,65

Представленные данные показывают, что по всем видам экспортируемой продукции наблюдается рост экспортных продаж, за исключением прочей продукции и разверток. Наибольший рост продаж наблюдается по метчикам, фрезам, а также протяжкам. Экспорт по данным группам товаров вырос в 1,5 раза. По всем остальным видам продукции рост составил порядка 18-20%.

Структура экспорта ООО «УК «Корунд» по видам продукции представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Структура экспорта ООО «УК «Корунд» по видам продукции, %

Виды продукции	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение 2021 г. от 2019г.
Сверла	12,3	13,4	12,9	0,6
Развертки	6,4	5,2	3,8	-2,6
Метчики	2,3	3,6	3,1	0,8
Фрезы	18,3	21,8	22,4	4,1
Резцы	14,4	13,6	14,1	-0,3
Инструментальная оснастка и изделия из твердого сплава	36,4	34,1	35,2	-1,2
Протяжки	1,3	2,2	1,6	0,3
Прочее	8,6	6,1	6,9	-1,7

Приведенные на рисунке данные показывают, что на протяжении всего исследуемого периода наибольшая доля в структуре экспорта приходится на инструментальную оснастку и изделия из твердого сплава. Хотя следует отметить ее снижение на 1,2% за исследуемый период. Также существенную долю в структуре экспорта занимают фрезы, причем за исследуемый период их доля выросла с 18,3% в 2019 году до 22,4% в 2021 году или на 4,1%. Все остальные виды продукции занимают существенно меньшие доли в структуре экспорта при незначительном колебании по годам.

Эффективность экспорта промышленного инструмента в ООО «УК «Корунд» можно с помощью показателей прибыли и рентабельности. Динамика экспортной прибыли ООО «УК «Корунд» представлена на рисунке 2.18.

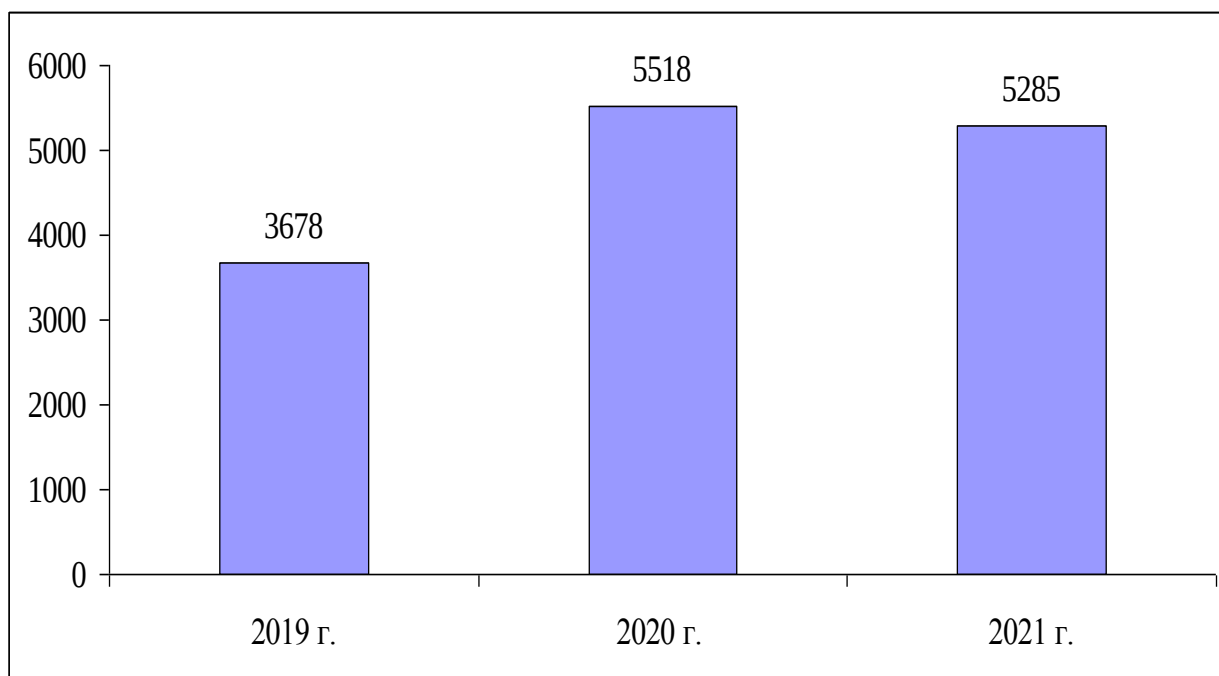


Рисунок 2.18 – Динамика экспортной прибыли
ООО «УК «Корунд», тыс. руб.

Данные рисунка свидетельствуют, что прибыль от экспортной деятельности колеблется по годам, как и прибыль предприятия в целом. Однако, необходимо отметить, что несмотря на незначительное снижение экспортной прибыли в 2021 году по сравнению с 2020 годом, она выросла по сравнению с 2019 годом практически в 1,5 раза.

Динамика рентабельности экспортной деятельности предприятия представлена на рисунке 2.19.

Представленные на рисунке данные свидетельствуют о колебании эффективности экспортной деятельности по годам, что обусловлено колебанием экспортной прибыли. Так если в 2019 году уровень рентабельности составил 4,42%, то к 2020 году он вырос до 5,51%, однако к 2021 году он снизился до 5,21%, хотя он оказался выше чем в 2019 году на 0,8%.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует об эффективности экспортной деятельности предприятия.

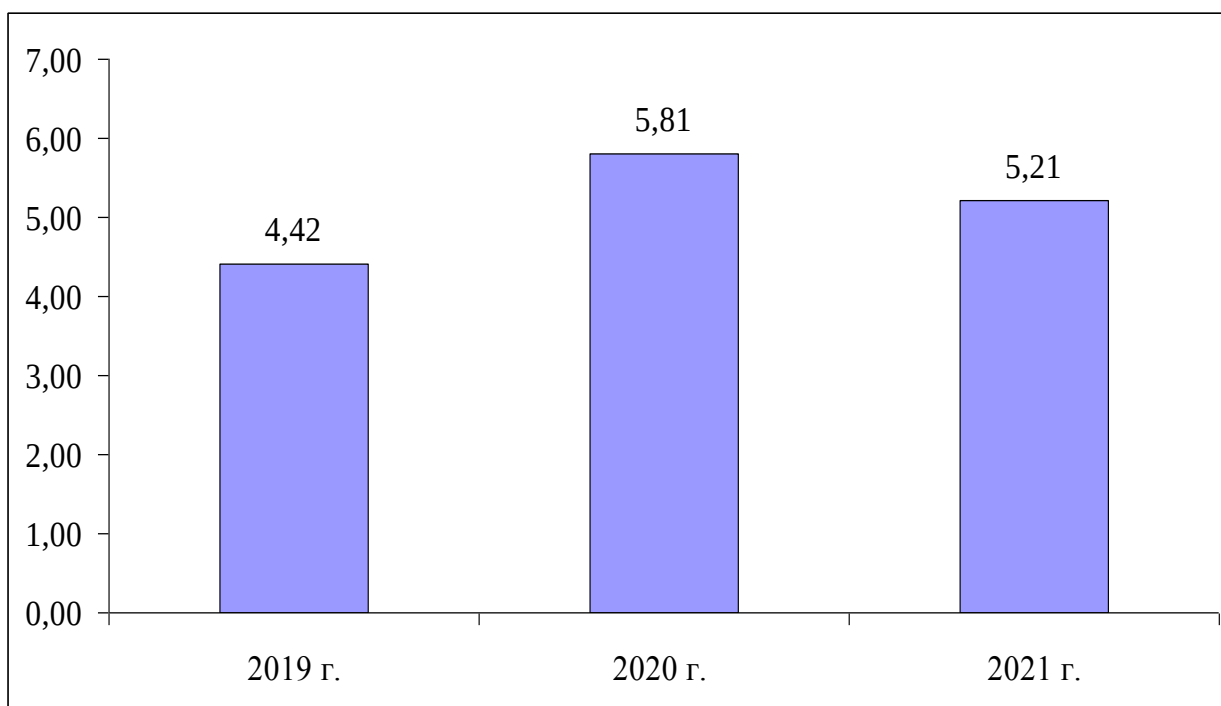


Рисунок 2.18 – Динамика рентабельности экспортной деятельности
ООО «УК «Корунд», %

В результате проведенного анализа было установлено, что за организации экспортных и импортных операций в ООО «УК «Корунд» задействовано несколько структурных подразделений. Структурных подразделений, специализирующихся на внешнеэкономической деятельности нет. Вопросами организации импорта промышленных инструментов занимается отдел сбыта, а вопросами экспорта отдел закупок. Все вопросы, связанные с таможенным оформлением как экспортируемых, так и импортируемых грузов предприятие решает самостоятельно. В организации созданы специализированные должности, на которых работают высококвалифицированные специалисты.

В организации осуществляется активная как экспортная, так и импортная деятельность. Причем импорт осуществляется из гораздо больших стран чем экспорт.

3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНСТРУМЕНТА В ООО «УК «КОРУНД»

3.1 Предложения по совершенствованию системы управления экспортном и импортом промышленного инструмента в организации

Как показали проведенные исследования, внешнеэкономическая деятельность занимает существенное место в системе управления организации. Однако в ООО «УК «Корунд» отсутствует специализированное структурное подразделение, которое объединяет все виды работ связанных с экспортом и импортом промышленного инструмента. Все это создает необходимость привлечения сотрудников разных структурных подразделений к реализации однородного набора функций. Отсутствие единой системы управления создает прецеденты дублирования функций, что приводит к дополнительным трудовым и соответственно материальным затратам. Для того чтобы устранить данную проблему предлагается в рамках действующей структуры управления сформировать отдел внешнеэкономической деятельности (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 – Предлагаемая структура управления в
ООО «УК «Корунд»

При этом, в рамках предлагаемой структуре не предполагается привлечение дополнительных сотрудников, за исключением руководителя отдела. Всех сотрудников отдела необходимо перевести из других структурных подразделений. Таким образом, штатная структура отдела внешнеэкономической деятельности будет выглядеть следующим образом (таблица 3.1, рисунок 3.2).

Таблица 3.1 – Штатная численность в отделе внешнеэкономической деятельности

Должность	Количество, чел.
Начальник отдела	1
Специалист по международному маркетингу	2
Менеджер по продажам (экспорту)	2
Менеджер по снабжению (импорту)	2
Специалист по таможенным операциям	2
Логист ВЭД	1

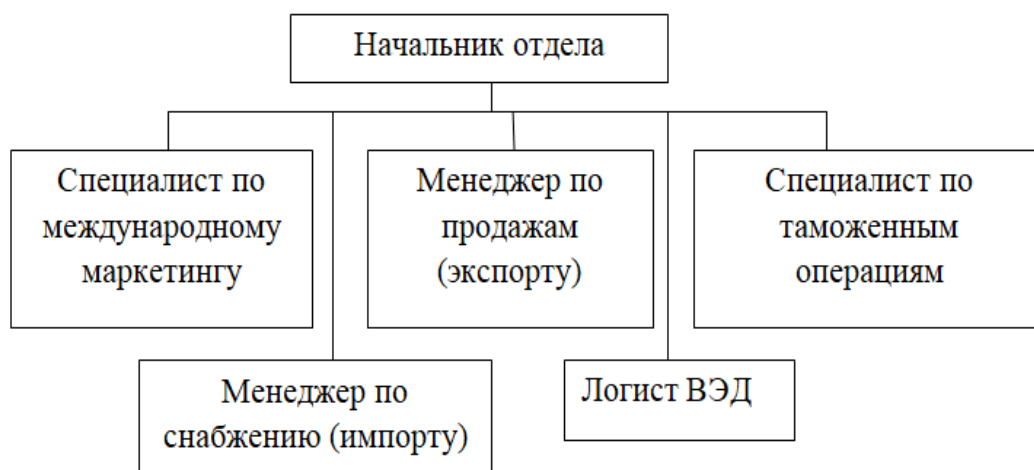


Рисунок 3.2 – Организационная структура отдела внешнеэкономической деятельности

Таким образом, благодаря формированию единой системы управления возникнет возможность осуществлять планирование внешнеэкономической деятельности и контроль реализации плановых направлений деятельности, также это будет способствовать повышению специализации работников и соответственно повышению качества выполняемых ими функций.

Предлагаемое структурное подразделение будет осуществлять два базовых направления деятельности: таможенные операции, организация внешнеэкономической деятельности.

В рамках первого направления предполагается, что отдел внешнеэкономической деятельности будет выполнять следующие функции, указанные на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 – Основные функции отдела внешнеэкономической деятельности в области осуществления таможенных операций

Особое место в функционале в области осуществления таможенных операций должен быть отведен подготовке и оформлению всех необходимых экспортных документов груза, проходящего через таможенную границу. В этой связи предполагается, что отдел будет осуществлять подготовку и оформление следующих документов (рисунок 3.4). Как показал анализ, именно оформление данного набора документов зачастую вызывает проблемы при экспорте и импорте продукции у предприятия. В целях обеспечения качественного оформления документов предлагается обеспечить постоянное повышение квалификации специалистов по таможенным операциям.



Рисунок 3.4 – Перечень документов, оформляемых отделом внешнеэкономической деятельности

В рамках второго направления деятельности предполагается реализация достаточно широкого круга работ (рисунок 3.5).



Рисунок 3.5 – Функции отдела внешнеэкономической деятельности в сфере развития экспорта и импорта

Как показывают приведенные данные во вновь создаваемом отделе предлагается наряду с уже реализуемыми функциями в области организации экспортных и импортных операций предлагается также особое внимание уделять функциям по продвижению продукции на зарубежных рынках, оценке затрат на осуществление экспортных и импортных операций, анализ эффективности осуществления экспортно-импортных операций в разрезе каждого из контрагентов с целью принятия решения относительно дальнейшего взаимодействия.

Затраты на реализацию данного мероприятия связаны лишь с оплатой труда руководителя отдела. Расходы на оплату труда руководителя отдела

внешнеэкономической деятельности и таможенного оформления представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расходы на оплату труда руководителя отдела внешнеэкономической деятельности и таможенного оформления

Наименование затрат	Сумма
Оплата труда в месяц, тыс. руб.	45
Оплата труда в год, тыс. руб.	540
Страховые взносы во внебюджетные фонды, тыс. руб.	163
Итого затрат, тыс. руб.	703

Таким образом, произведенные расчеты показывают, что при среднемесячной оплате труда руководителя отдела в 45 тыс. руб., годовой фонд заработной платы составит 540 тыс. руб. Страховые взносы во внебюджетные фонды составят 163 тыс. руб. (при ставке 30,2%). В результате совокупные затраты составят 703 тыс. руб.

При реализации данного мероприятия внешнеторговый оборот компании по самым пессимистическим прогнозам может быть повышен на 1%, что составит $(824275 * 0,01)$ 8242 тыс. руб. Соответственно на 1 рубль затрат на данное мероприятие может быть получено 11,7 руб. внешнеторговой выручки.

3.2 Предложения по формированию системы стратегического управления экспортом и импортом промышленного инструмента в организации

В условиях нестабильных политических условий долгосрочное эффективное развитие экспорта и импорта промышленного инструмента требует постоянного прогноза изменения различных факторов, способствующих или ограничивающих данный процесс и гибкого реагирования на их влияние. Наиболее эффективным инструментом

способным решить данные задачи является система стратегического планирования. В этой связи предлагается следующая модель разработки и реализации стратегии развития импорта и экспорта промышленного инструмента в организации (рисунок 3.6).

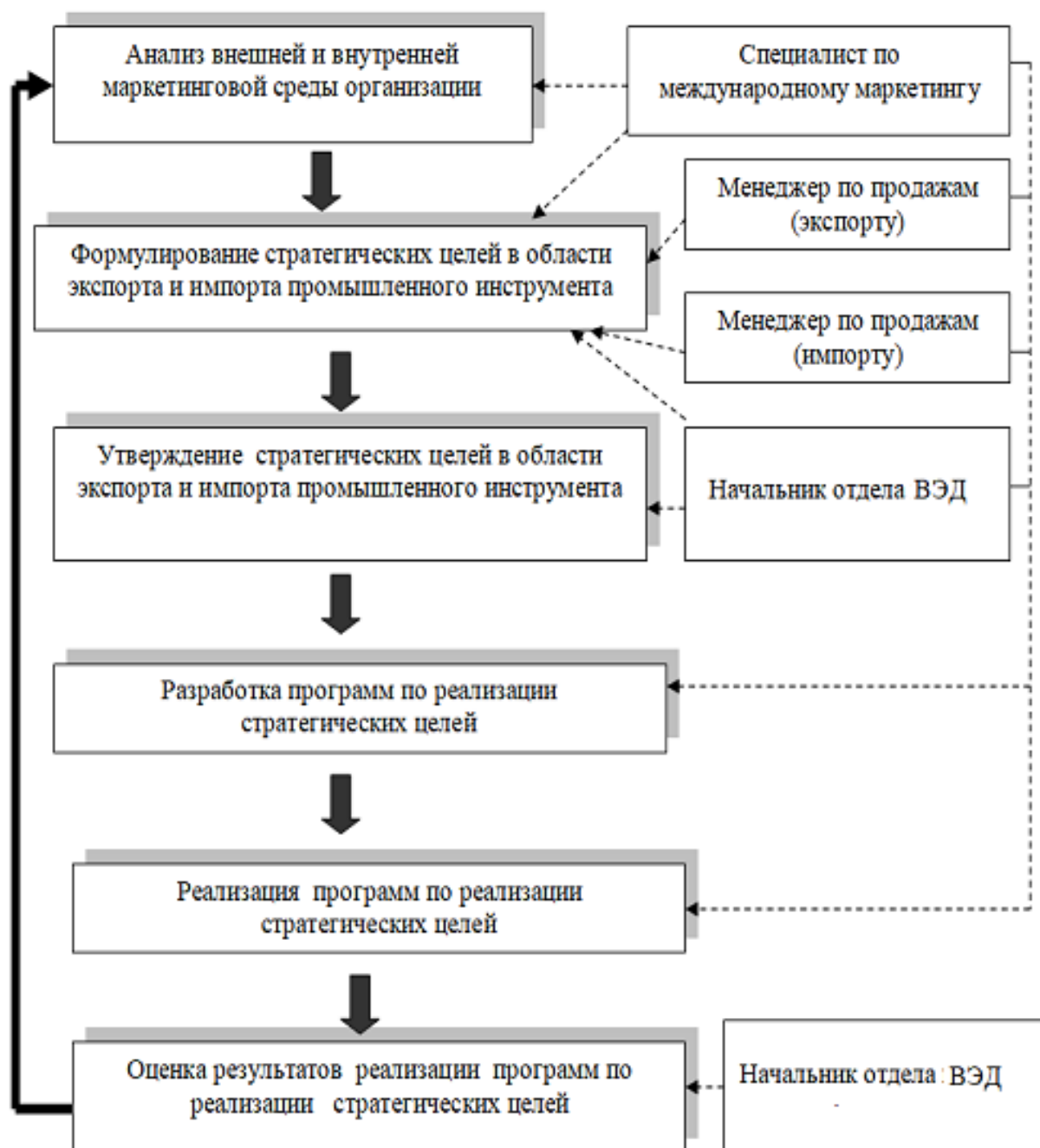


Рисунок 3.6 – Механизм разработки и реализации стратегии развития экспорта и импорта промышленного инструмента

Опираясь на классический подход разработки стратегии, в качестве первоначального этапа предлагаем проведение постоянного анализа, мониторинга и составление прогнозов состояния внешней и внутренней среды организации с точки зрения развития экспорта и импорта промышленных инструментов. Эту функцию должны выполнять специалисты по международному маркетингу. Затем на основе полученной информации необходимо сформировать базовые стратегические цели развития импорта и экспорта. При этом в данном процессе должны принимать участие наряду с руководством отдела внешнеэкономической деятельности и таможенного оформления все сотрудники данного структурного подразделения, что обеспечивает реализацию главного принципа обеспечения эффективности стратегического плана – участие сотрудников в его разработке и понимание конечных целевых направлений деятельности.

Для того чтобы добиться объективности и обеспечения максимального задействования имеющихся ресурсов организации необходимо, чтобы цели были утверждены руководством организации. Затем руководителем отдела внешнеэкономической деятельности и таможенного оформления осуществляется декомпозиция стратегических целей, то есть детализации каждой цели в виде конкретных программ, реализуемых в ограниченный период времени.

На следующем этапе осуществляется реализация утвержденных программ. Для обеспечения реализации программ реализации стратегических целей предлагается использовать следующий алгоритм (рисунок 3.7).

В рамках предлагаемого алгоритма на первоначальном этапе руководителем отдела внешнеэкономической деятельности и таможенного оформления должны быть произведены детальные расчеты необходимых ресурсов, обеспечивающих реализацию утвержденной программы реализации стратегической цели. Затем осуществляется распределение задач среди ответственных лиц (сотрудников отдела). Для того чтобы задачи были

реализованы в полной мере необходимо постоянно проводить контроль и оценку эффективности. Для этого руководителю отдела необходимо выработать критерии оценки, на основании которых он будет производить оценку деятельности сотрудников и формировать систему их мотивации.

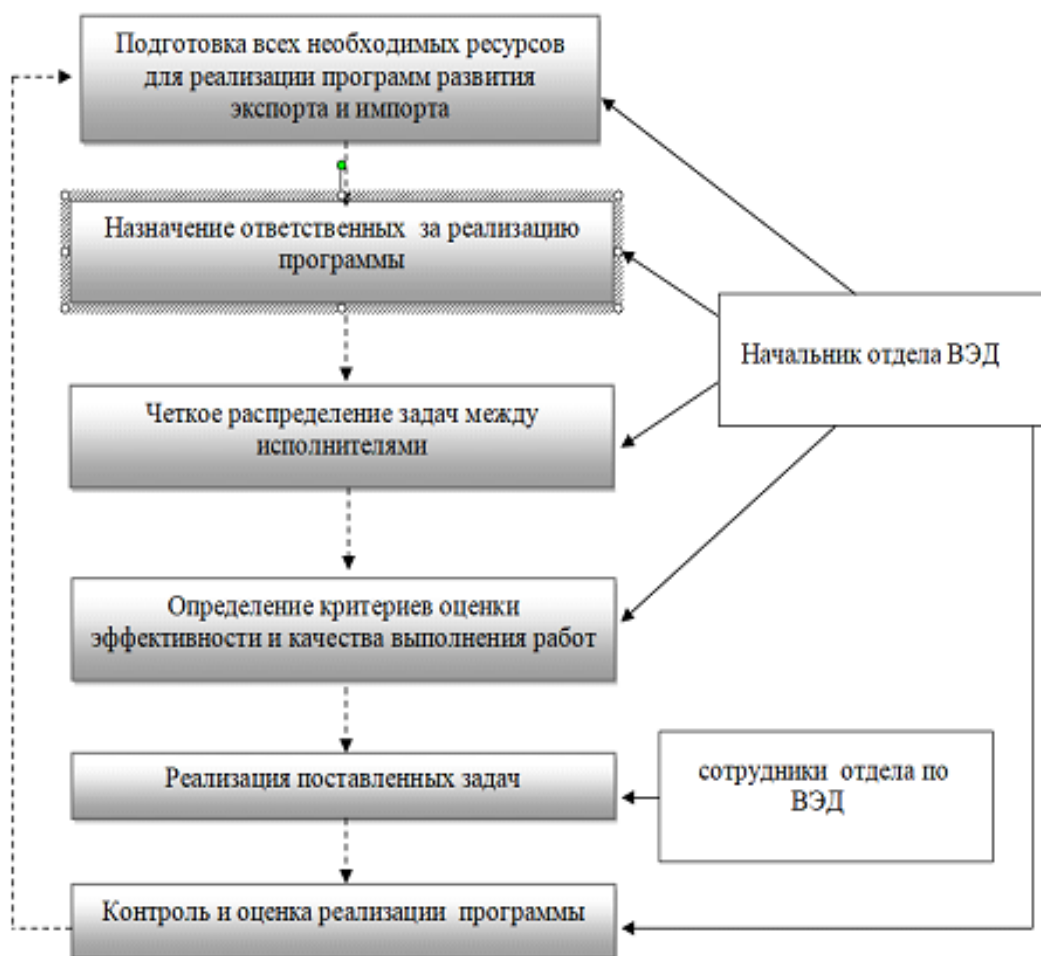


Рисунок 3.7 – Алгоритм реализации программ развития экспорта и импорта промышленного инструмента в организации

Обеспечение высокой эффективности процессов разработки и реализации стратегии возможно только на основе применения современных методов стратегического анализа и прогнозирования. Однако данные методы должны быть использованы только в тех случаях, когда они обеспечивают получение максимального эффекта при минимальных затратах интеллектуальных, человеческих, материальных и финансовых ресурсов. В

этой связи на каждом этапе стратегического управления развитием экспорта и импорта в ООО «УК «Корунд» должна применяться совокупность методов позволяющих получить объективную информацию для принятия управленческих решений. Для решения этой задачи предлагается модель методического обеспечения процесса принятия управленческих решений на различных этапах управления стратегическим развитием экспорта и импорта промышленного инструмента (рисунок 3.8).

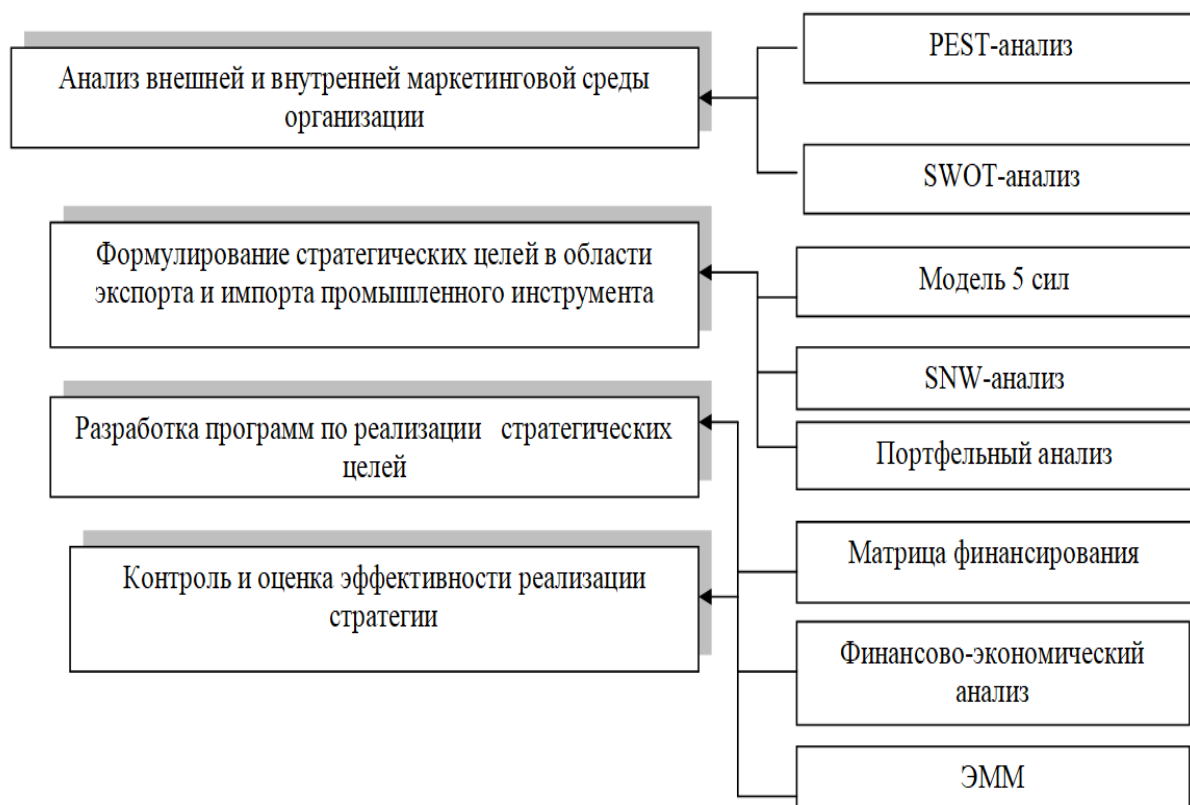


Рисунок 3.8 – Модель методического обеспечения системы управления стратегическим развитием экспорта и импорта

Для анализа внешней и внутренней среды маркетинговой среды организации предлагается использовать методы PEST- и SWOT-анализа. Данные методы известны, легки в применении и не требуют привлечения существенных ресурсов. Они обеспечивают получение синергетического эффекта в виде относительно объективной информации о тенденциях внешней и внутренней среды организации.

На этапе определения стратегических целей за базу берутся методы «Модель 5 сил» М. Портера и SNW-анализ. Данные методы позволяют выявить конкурентные позиции предприятия, а также определить силу влияния отдельных элементов внешней среды на дальнейшее его развитие. Также на этом этапе предлагается использовать портфельный анализ. При этом, если позволяют временные и человеческие ресурсы, можно использовать сразу несколько моделей, что обеспечит более точный прогноз развития отдельных направлений развития импорта и экспорта. Результаты анализа позволяют сформировать систему стратегических целей и провести их декомпозицию.

На этапе формирования критериев и показателей оценки эффективности реализации стратегии предлагается использовать методики финансово-экономического анализа.

В рамках реализации стратегического плана предполагается первоначально разработать программу реализации стратегических целей на текущий период времени (год), для этого, по нашему мнению, должны быть использованы методы финансово-экономического анализа и экономико-математического моделирования,

Таким образом, применяя определенную совокупность методов в установленной последовательности, имеется возможность создать систему качественного методического обеспечения всего процесса управления стратегическим развитием экспорта и импорта промышленного инструмента.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате анализа различных теоретических подходов было установлено, что организация экспорта и импорта промышленного инструмента – это сложный динамичный процесс, который реализуется с помощью определенного набора функций и эффективность которого зависит от выполнения определенных принципов и учета особенностей функционирования мирового рынка продукции промышленного назначения.

Анализ организации экспортно-импортных операций в отношении промышленного инструмента был проведен на базе ООО «УК «Корунд», основным направлением деятельности которого является торговля оптовая ручными инструментами.

ООО «УК «Корунд» реализует более 1000 наименований высококачественного промышленного инструмента, станочной и литейной оснастки, а также технологического оборудования, выпускаемых ведущими отечественными и иностранными заводами-изготовителями.

С 2011 года ООО «УК «Корунд» наряду с торговой деятельностью запустило собственное производство производит широкого спектра специализированного металлорежущего инструмента и технологической оснастки для машиностроительной, металлургической, авиационно-космической и других отраслей отечественной промышленности

Исследования показали, что в ООО «УК «Корунд» в 2021 году наблюдается снижение выручки по сравнению как с 2020 годом, так и по сравнению с 2019 годом. По сравнению с 2019 годом выручки снизилась на 1,23%, а по сравнению с 2020 годом на 3,3%. В абсолютном выражении падение выручки в 2021 году по сравнению с 2020 годом составило 42076 тыс. руб. В то же время размер чистой прибыли ежегодно сокращается. Так если в 2019 году размер чистой прибыли составил 33834 тыс. руб., то к 2021 году он снизился до 33146 тыс. руб. или на 2,1%.

В то же время деятельность организации в целом является эффективной, причем при незначительном колебании результативность производственно-хозяйственной деятельности растет.

Проведенный анализ показал, что организация импортно-экспортных сделок носит стандартизированный характер. В организации определены и распределены между структурными подразделениями и исполнителями все функции позволяющие обеспечить высокую эффективность подготовки, заключения и сопровождения импортной или экспортной сделки. Все функции, связанные с таможенным оформлением грузов компания осуществляет без привлечения сторонних организаций. В свою очередь для осуществления доставки экспортно-импортных грузов привлекаются специализированные транспортные компании.

Несмотря на колебание выручки от реализации продукции, внешнеторговый оборот предприятия ежегодно растет. Так если в 2019 году он составил 800973 тыс. руб., то к 2021 году он вырос на 23302 тыс. руб. и составил 824275 тыс. руб. Таким образом можно отметить, что на предприятии наблюдается положительная динамика внешнеэкономической деятельности.

Наибольшую долю в структуре внешнеторгового оборота занимает импорт. Однако доля экспорта ежегодно возрастает с 10,4% в 2019 году до 12,3% в 2021 году, что свидетельствует об экспортной активности компании.

В целом за три исследуемых года объем импорт вырос, однако по сравнению 2020 годом в 2021 году он, хотя и незначительно, но снизился, что было обусловлено действием внешних факторов и задержкой поставок продукции со стороны иностранных контрагентов, либо невозможностью исполнения контрактов в виду форс-мажорных обстоятельств.

Чуть более трети всего импорта приходится на Китай. Причем его доля ежегодно возрастает с 38,4% в 2019 году до 39,7% в 2021 году. Это обусловлено ростом курса иностранной валют, при котором продукция,

поступающая из европейских стран стала менее доступна потребителю, и часть из них перешла на потребление более дешевой китайской продукции.

Затраты на организацию операций по импорту продукции ежегодно возрастают. Если в 2019 году сумма расходов составляла 21530 тыс. руб., то к 2020 году она выросла до 28916 тыс. руб. Рост составил 34,3%. Увеличение затрат связано как с ростом объема экспорта продукции, так и с ростом курса иностранной валюты, что привело к росту стоимости затрат на мероприятия, связанные с организацией импорта.

За 2019-2021 годы экспорт вырос на 18085 тыс. руб. или на 21,7% и составил 101386 тыс. руб.

Предприятие экспортирует свою продукцию в Республику Беларусь, Казахстан и Армению.

Прибыль от экспортной деятельности колеблется по годам, как и прибыль предприятия в целом. Однако, необходимо отметить, что несмотря на незначительное снижение экспортной прибыли в 2021 году по сравнению с 2020 годом, оно выросла по сравнению с 2019 годом практически в 1,5 раза.

Также наблюдается колебание эффективности экспортной деятельности по годам, что обусловлено колебанием экспортной прибыли. Так если в 2019 году уровень рентабельности составил 4,42%, то к 2020 году он вырос до 5,51%, однако к 2021 году он снизился до 5,21%, хотя он оказался выше чем в 2019 году на 0,8%.

Так как в ООО «УК «Корунд» отсутствует специализированное структурное подразделение, которое объединяет все виды работ связанных с экспортом и импортом промышленного инструмента, то создается необходимость привлечения сотрудников разных структурных подразделений к реализации однородного набора функции. Отсутствие единой системы управления создает прецеденты дублирования функций, что приводит к дополнительным трудовым и соответственно материальным затратам. Для того чтобы устранить данную проблему предлагается в рамках действующей структуры управления сформировать отдел внешнеэкономической

деятельности и таможенного оформления. При этом, в рамках предлагаемой структуре не предполагается привлечение дополнительных сотрудников, за исключением руководителя отдела. Всех сотрудников отдела необходимо перевести из других структурных подразделений.

В условиях нестабильных политических условий долгосрочное эффективное развитие экспорта и импорта промышленного инструмента требует постоянного прогноза изменения различных факторов, способствующих или ограничивающих данный процесс и гибкого реагирования на их влияние. Наиболее эффективным инструментом способным решить данные задачи является система стратегического планирования. В этой связи предлагается модель разработки и реализации стратегии развития импорта и экспорта промышленного инструмента в организации.

Обеспечение высокой эффективности процессов разработки и реализации стратегии возможно только на основе применения современных методов стратегического анализа и прогнозирования. Однако данные методы должны быть использованы только в тех случаях, когда они обеспечивают получение максимального эффекта при минимальных затратах интеллектуальных, человеческих, материальных и финансовых ресурсов. В этой связи на каждом этапе стратегического управления развитием экспорта и импорта в ООО «УК «Корунд» должна применяться совокупность методов позволяющих получить объективную информацию для принятия управленческих решений. Для решения этой задачи предлагается модель методического обеспечения процесса принятия управленческих решений на различных этапах управления стратегическим развитием экспорта и импорта промышленного инструмента.

Таким образом, реализация предлагаемых мероприятий позволит существенно повысить эффективность как экспорта, так и импорта промышленного инструмента на предприятии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Собрании законодательства РФ. – 04.08.2014. – № 3. – Ст. 4398.
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Официальный сайт Евразийского экономического союза URL: <http://www.eaeunion.org>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51–ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146–ФЗ // Российская газета. - 06.08.1998. – № 148–149.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117–ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 07.08.2000. – № 32. – Ст. 3340.
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 03.04.2014 № 195–ФЗ // Российская газета. – 31.12.2001. – № 256.
7. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174–ФЗ // Российская газета. – №249. – 22.12.2001.
8. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 08.12.2003 № 164–ФЗ // Российская газета. – № 254. – 18.12.2003.
9. О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Российская газета. – № 253. – 17.12.2003.
10. О техническом регулировании: федеральный закон от 27.12.2002 № 184–ФЗ // Российская газета. – № 245. – 31.12.2002.

11. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федеральный закон от 22.07.2005 № 116–ФЗ // Российская газета. – № 162. – 27.07.2005.

12. Об экспортном контроле: федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183–ФЗ // Российская газета. – № 118. – 18.07.1999

13. О международном коммерческом арбитраже (вместе с «Положением о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации», «Положением о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации»): закон РФ от 07.07.1993 № 5338–1 // Российская газета. – № 156. – 14.08.1993.

14. Апсите М.А., Барсукова М.А. Анализ внешнеэкономической деятельности организаций: учебное пособие. – Новосибирск, Сибирский ун-т потребительской кооперации. 2017. – 318 с.

15. Арустамов Э.А. Управление внешнеэкономической деятельностью: учебник. – М.: КНОРУС, 2019. – 168 с.

16. Бураков В.И. Специфика потокового процесса в экспортно-импортных операциях // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2019. – № 5. – С. 11.

17. Гаджиев Н.Г. Об особенностях внешнеэкономической деятельности организации // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 2: Общественные науки. – 2018 – № 5. – С. 15–16.

18. Гребцов И.И., Друзева Ю.С. Анализ экспортно-импортных операций организаций участников ВЭД // Образование, наука, кооперация Материалы международной студенческой научной конференции. В 2 частях. – 2019. – С. 203–207.

19. Дегтярева О.И. Внешняя экономическая деятельность: Учеб. пособие. – 4–е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2017. – 424 с.

20. Джабаев А.П. Основы управления внешнеэкономической деятельностью: учебник. – М.: Экономика, 2016. – 418 с.

21. Евтеев А. М. Системный анализ внешнеторговой деятельности: монография / Ростов н/Д «РИНХ», 2019. – 337 с.
22. Земляков Ю.Д., Щеульникова Л.Ю., Федорова Г.А. Прогноз и анализ экспортно-импортных операций с зарубежными странами // Вестник Международной академии системных исследований. Информатика, экология, экономика. – 2020. – Т. 16. – № 2. – С. 39–43.
23. Иванов И.Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 271 с.
24. Иванова Д.А. Финансово-таможенный метод в системе государственного регулирования экспортно-импортных операций // Baikal Research Journal. – 2019. – Т. 7. – № 3. – С. 8.
25. Иваницкая А.Е. Проблемные аспекты осуществления экспортно-импортных операций в условиях ЕАЭС // Проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности в условиях Евразийского экономического союза Материалы круглого стола преподавателей, студентов и практических работников. – 2020. – С. 37-43.
26. Ильяшенко В.А. Анализ эффективности экспортно-импортных операций как средство снижения транзакционных издержек / В.А. Ильяшенко // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2021. – № 4 (42). – С. 45–49.
27. Колесникова О.Н., Мишурова О.Н. Организация экспортно-импортных операций // Научное обеспечение агропромышленного производства материалы Международной научно-практической конференции. – 2021. – С. 149–151.
28. Кренева С.Г. Динамика экспортно-импортных операции логистической системы региона / С.Г. Кренева, Н.А. Кузнецова // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 137–140.

29. Лапина Д.М. Роль экспортно-импортных операций в развитии экономики // Молодой ученый. – 2019. – № 22 (102). – С. 432-434.
30. Медведева Е.В., Гуськова Т.Н. Методика проведения анализа экспортно-импортных операций // Сборник научных трудов SWorld. – 2021. – Т. 10. – № 3. – С. 23-32.
31. Парфенова Л.Б., Маматова Л.А., Тюрина Т.Э. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: виды, анализ, налогообложение: учебное пособие. – Ярославль Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. 2019. - 406 с.
32. Постоленко М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ: учебное пособие. – М.: ФОРУМ, 2017. – 480 с.
33. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебно-практическое пособие / Е.Ф. Прокушев. – М.:ИВЦ «Маркетинг», 2017. – 218 с.
34. Ревякин А.М. Методы поиска оптимальных решений в задачах анализа внешнеэкономической деятельности предприятий // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. – 2019. – № 6. – С. 163–174.
35. Светлова Е.А. Исследование возможности создания инновационной структуры обеспечения экспортно-импортных операций промышленных предприятий / Е.А. Светлова, В.Д. Хижняк // Современное машиностроение. Наука и образование. – 2017. – № 4. – С. 978–987.
36. Сидоренко А.В. Методический подход к оценке повышения эффективности деятельности промышленных предприятий за счет развития экспортного потенциала // Экономические науки. – 2019. – № 8 (69). – С. 57-61.
37. Смитиенко Б.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие. – М.: Академия, 2017. – 304 с.
38. Тимошенко И.В. Таможенное регулирование ВЗД: учебное пособие. – М.: Бератор-Пресс, 2017. – 421 с.

39. Фаминский И.П. Основы внешнеэкономических знаний: учебное пособие. – М.: Международные отношения, 2018. – 258 с.
40. Федорков Д.А. Таможенный валютный контроль экспортно-импортных операций в РФ // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2020. – № 1. – С. 69–72.
41. Цхакая А.В. Экспортно-импортные операции // Актуальные проблемы экономики в условиях кризиса Сборник научных статей преподавателей кафедры Экономики и финансового права Филиала РГСУ в г. Люберцы. – 2018. – С. 93–96.
42. Черемисина Ю.В. Валютный контроль экспортно-импортных операций // Молодой ученый. – 2021. – № 20 (124). – С. 577-581.
43. Официальный сайт ООО «УК «Корунд». <https://penza.koround.ru/>

Ректору ПГУ

А.Д. Гулякову

студент а 5 курса ФЭУ

кафедры «МиЭБ»

очной формы обучения

Давыдов Игорь Романович

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Давыдов Игорь Романович, студент 5 курса
очной формы обучения направления подготовки 38.05.02 профиль
подготовки таможенное дело, прошу провести проверку с
использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему
«Особенности экспорта и импорта промышленного
инструмента»,
выполненн я мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен с действующим Стандартом университета «Выпускная квалификационная работа обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры», согласно которому обнаружение плагиата является основанием для недопуска ВКР к защите и отчисления из университета.

Давыдов И.Р.

ВКР представлена на проверку _____ 2022 г.

Руководитель ВКР

И.Н. Крашinsky

СПРАВКА

Пензенский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

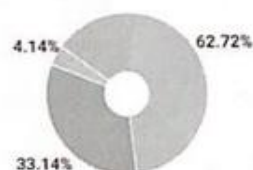
ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Крапчина Людмила Николаевна
Самоцитирование
рассчитано для:
Название работы: Дипломная работа Давыдов И.Р. 17ЭД1
Тип работы: Не указано
Подразделение:

РЕЗУЛЬТАТЫ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	33.14%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	62.72%
ЦИТИРОВАНИЯ	4.14%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 04.05.2022



Модули поиска: ИПС Адилет; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Перефразирования по коллекции издательства Wiley; Патенты СССР, РФ, СНГ; Модуль поиска "ПГУ"; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Крапчина Людмила Николаевна
ФИО проверяющего

Дата подписи:



Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.

ОТЗЫВ
на дипломную работу

Давыдова Игоря Романовича
(Фамилия, имя, отчество)

на тему «Особенности экспорта и импорта промышленного
инструмента»

Для развития производственно-сбытовой кооперации и интеграции участников внешнеэкономической деятельности важную роль играет организация экспортно-импортных операций, обеспечивающих бесперебойное обеспечение производственного процесса промышленным инструментом. В этой связи вопросы, поставленные в дипломной работе автором, имеют особую актуальность в условиях нестабильности и неопределенности в работе международных логистических структур.

Давыдов И. Р. серьезно подошел к изучению теории и практики организации экспорта и импорта промышленного инструмента российскими участниками ВЭД, изучил нормативно-правовую базу организации экспорта и импорта, провел комплексный анализ и дал оценку эффективности организации экспорта и импорта промышленного инструмента на примере ООО «Корунд», разработал рекомендации по совершенствованию организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии.

В процессе подготовки дипломной работы Давыдов И. Р. проявил самостоятельность, ответственность, пунктуальность, творчески подошел к поиску решений поставленных в работе вопросов. Поставленные задачи по подготовке дипломной работы Давыдов И. Р. выполнял в сроки в соответствии с планом.

Работа содержит аналитический материал, проиллюстрирована графическим материалом, таблицами и схемами.

Все разработанные автором рекомендации носят практическую направленность и могут быть использованы в деятельности предприятий, осуществляющих экспортно-импортные операции.

Выпускная квалификационная работа Давыдова И. Р. может быть допущена к открытой защите и заслуживает положительной оценки.

Руководитель: _____
Крапчина Л.Н.
(ФИО руководителя)

к.э.н., доцент кафедры «МиЭБ»
(ученое звание, степень)

ФГБОУ ВО «ПГУ»
(Место работы)

«__» _____ 2022 г.



«С отзывом научного руководителя дипломной работы ознакомлен(а)»

 _____ «__» _____ 20__ г.
(подпись студента)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

РЕЦЕНЗИЯ
на выпускную квалификационную работу
(дипломную работу)

на тему Особенности экспорта и импорта промышленного инструмента
студента Давыдова Игоря Романовича
(Ф.И.О.)

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»
(наименование специальности)

Институт экономики и управления
(название факультета)

Форма обучения очная
(очная, заочная)

Кафедра Менеджмент и экономическая безопасность
(название кафедры)

Руководитель к.э.н., доцент Крапчина Л.Н.
(уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

1. Соответствие ВКР выбранной теме Содержание дипломной работы
соответствует выбранной теме, раскрывает ее полностью.

2. Актуальность, новизна Актуальность темы исследования обусловлена тем, что хозяйствующий субъект экономики при организации экспортно-импортных операций должен максимально учитывать складывающиеся внешние условия деятельности и, на фоне глобализированной мировой экономики, применять систему управления, ориентированную на международные требования качества, инновационность и повышать конкурентоспособность.

3. Оценка содержания работы Содержание дипломной работы в целом соответствует предъявляемым требованиям. В работе рассмотрены основные характеристики экспортно-импортных операций; исследованы особенности организации экспорта и импорта промышленного инструмента; рассмотрена нормативно-правовая база организации экспорта и импорта промышленного инструмента; проведен анализ экспорта и импорта промышленного

инструмента на предприятии; дана оценка эффективности организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии; разработаны рекомендации по совершенствованию организации экспорта и импорта промышленного инструмента на предприятии.

4. Положительные стороны работы Особый интерес представляют предложения по совершенствованию системы управления экспортном и импортом промышленного инструмента в организации.

5. Практическое значение и рекомендации по внедрению Предложенные автором рекомендации носят практическую направленность и могут быть использованы в текущей деятельности объекта исследования.

6. Недостатки и замечания В работе следовало бы рассмотреть формы и методы мотивации сотрудников организации, которые необходимо использовать при реализации предлагаемой стратегии развития экспорта и импорта.

7. Рекомендуемая оценка ВКР отлично

8. Вывод о присвоении выпускнику квалификации Специалист таможенного дела.

РЕЦЕНЗЕНТ* ведущий юрисконсульт ООО «Новые фермы», Бородина К.В.
(должность, место работы, уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

« ____ » _____ 2022 г.



* Подпись рецензента, не являющегося работником (сотрудником) ПГУ, заверяется печатью организации.