

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

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему

«Проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их
решения»

Студент группы 17ЭД1
(номер группы)

Руководитель к.с.н., доцент кафедры «МиЭБ
(должность)
ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)

Нормоконтролер к.с.н., доцент кафедры МиЭБ
(должность)
ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)

Рецензент менеджер ВЭД
(должность)

ООО «Невский кондитер»
(наименование организации)

Акчурин
(подпись, дата)

Акчурин Феликс
Феритович
(фио полностью)

С.А.
(подпись, дата)

Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)

С.А.
(подпись, дата)

Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)

А.В.
(подпись, дата)

Савельева А.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)

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

Акчурина Феликса Фяритовича

(фамилия, имя, отчество)

Тема дипломной работы Проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения

1. Утверждена приказом по ФГБОУ ВО «ПГУ» № 939а/о от «24» ноября 2021 г.
 2. Срок сдачи студентом законченной работы 30.05.2022г.
 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: изучить теоретические и правовые основы экспорта мебельной продукции, охарактеризовать внешнеэкономическую деятельность мебельной фабрики «SV-Мебель»; выделить проблемы экспорта мебели предприятиями региона; предложить способы их решения для мебельной фабрики «SV-Мебель».
 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 С.В. Тактарова (подпись)
- Задание принято к исполнению Акчурина (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%	16.05.2022 30.05.2022	Выполнено

Руководитель _____
(подпись)

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 76 страниц, 23 рисунков, 12 таблиц, 40 источников, четырех приложений.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЭКСПОРТА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ. АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «SV-МЕБЕЛЬ». ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «SV-МЕБЕЛЬ» И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.

Целью дипломной работы является анализ проблем экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения в современный период.

Объектом исследования выступает мебельная фабрика «SV-Мебель».

Предметом исследования выступили проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения в современный период.

В процессе выполнения работы был проведен анализ таможенных операций в отношении мебельной продукции, рассмотрена практика экспорта мебельной продукции мебельной фабрики «SV-Мебель», выделены проблемы экспортной деятельности предприятия и пути их решения в современных условиях, предложены механизмы поиска новых внешних рынков сбыта производителями мебельной продукции Пензенской области, выделены направления совершенствования стратегии продвижения продукции мебельной отрасли региона на внешние рынки.

Разработанные предложения позволят повысить эффективность экспорта пензенских производителей мебельной продукции.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ЭКСПОРТА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ.....	9
1.1 Экономическая сущность экспорта и его роль в устойчивом развитии российских регионов.....	9
1.2 Структура и динамика экспорта предприятий Пензенской области.....	14
1.3 Особенности экспорта мебельной продукции предприятиями региона .	21
2 ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «SV-МЕБЕЛЬ»).....	28
2.1 Общая организационно-экономическая характеристика мебельной фабрики «SV-Мебель».....	28
2.2 Управление экспортной деятельностью мебельной фабрики «SV- Мебель».....	36
2.3 Проблемы экспортной деятельности мебельной фабрики «SV- Мебель».....	44
3 ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД.....	53
3.1 Совершенствование стратегии продвижения продукции мебельной отрасли региона на внешние рынки	53
3.2 Механизмы поиска новых внешних рынков сбыта производителями мебельной продукции Пензенской области	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	63
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ А	71
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	72

ПРИЛОЖЕНИЕ В.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ Г.....	74

ВВЕДЕНИЕ

Проблема развития экспорта, особенно регионального, сегодня приобретает особое значение. Изучение его структуры, динамики, условий роста способно повысить эффективность бизнес-механизмов и государственных мер для его развития.

Оценка различных товаров в товарной структуре экспорта призвана найти выгодный для России экспортные ниши, способные позитивно отразиться на экономике страны в целом. Нами рассмотрены теоретические основы анализа экспорта мебельной продукции предприятиями на уровне России и региона. В условиях развития экспортного потенциала России в целом и ее регионов в частности особую актуальность приобретают вопросы производства и экспорта мебельной продукции региональными промышленными предприятиями.

Целью дипломной работы является анализ проблем экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить экономическую сущность экспорта и его роль в устойчивом развитии российских регионов;
- выделить структуру и динамику экспорта предприятий Пензенской области;
- охарактеризовать особенности экспорта мебельной продукции предприятиями региона;
- дать общую организационно-экономическую характеристику мебельной фабрики «SV-Мебель»;
- охарактеризовать управление экспортной деятельностью мебельной фабрики «SV-Мебель»;
- выделить проблемы экспортной деятельности мебельной фабрики «SV-Мебель»;

- определить направления совершенствования стратегии продвижения продукции мебельной отрасли пензенских производителей на внешние рынки;

- определить механизмы поиска новых внешних рынков сбыта производителями мебельной продукции в Пензенской области.

Объектом исследования выступает мебельная фабрика «SV-Мебель».

Предметом исследования выступили проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения в современный период.

Информационной основой научно-исследовательской работы выступили материалы официальных сайтов предприятий «SV-Мебель», «МебельДрев», «Текс», «Сурская мебель», а также таких организаций и государственных органов как Центр кластерного развития Пензенской области, Росстат, ФТС России; технические регламенты (проекты технических регламентов), иные ресурсы Интернет, нормативно-правовые акты, научная и учебная литература.

Среди авторов, исследующих вопросы экспорта мебельной продукции, следует выделить следующих. Александров С.А. исследует современную структуру мебельного рынка России. Безрукова Т.Л. и Петров П.А. рассматривают состояние, тенденции и перспективы развития мебельной промышленности современной России.

Методологической основой работы послужили методы нормативно-правового, теоретического, статистического анализа, а также методы аналогии и сравнения.

Структура отчета состоит из введения, трех глав, включающих восемь параграфов, заключения, списка использованных источников, приложений.

Первая глава носит теоретический характер и посвящена теоретико-организационным основам экспорта мебельной продукции на региональном уровне.

В параграфе 1.1 определена экономическая сущность экспорта и его роль в устойчивом развитии российских регионов.

В параграфе 1.2 выделены структура и динамика экспорта предприятий Пензенской области.

В параграфе 1.3 обоснованы особенности экспорта мебельной продукции предприятиями региона.

Глава вторая имеет практическую направленность и содержит характеристику экспорта предприятий мебельной отрасли Пензенской области на примере мебельной фабрики «SV-Мебель».

В параграфе 2.1 дается общая организационно-экономическая характеристика мебельной фабрики «SV-Мебель».

В параграфе 2.2 характеризуется управление экспортной деятельностью мебельной фабрики «SV-Мебель».

В параграфе 2.3 выделены проблемы экспортной деятельности мебельной фабрики «SV-Мебель».

Третья глава посвящена оптимизации экспорта мебельной продукции предприятиями региона в современный период развития.

В параграфе 3.1 определены направления совершенствования стратегии продвижения продукции мебельной отрасли пензенских производителей на внешние рынки.

В параграфе 3.2 выделены механизмы поиска новых внешних рынков сбыта производителями мебельной продукции в Пензенской области.

В заключении подведены итоги исследования, которые могут быть использованы в практической деятельности мебельных предприятий Пензенской области.

1 ТЕОРЕТИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ЭКСПОРТА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

1.1 Экономическая сущность экспорта и его роль в устойчивом развитии российских регионов

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

В целом экспорт – это вид внешнеэкономической деятельности, заключающийся в продаже сырья, товаров и услуг иностранным партнерам с целью получения прибыли [21].

К экспорту также можно отнести операции с капиталом, например, инвестирование средств, для организации производства на территории другого государства.

Экспортные операции контролируются государственными органами и осуществляются в соответствии с таможенным законодательством страны-экспортера. Совершение экспортной операции происходит в момент пересечения продукцией государственной границы, оказания услуг зарубежному партнеру, передачи прав на результаты интеллектуальной собственности [17].

Для экономики государства экспорт является важным звеном, так как, являясь поставщиком товаров и услуг на международный рынок, государство демонстрирует свои возможности, показывает себя, как надежного партнера, с которым можно выстраивать долгосрочные доверительные отношения.

К функциям сущности экспорта, можно отнести:

- 1) Стимулирование производства товаров, работ и услуг;
- 2) Ускорение темпов развития экономики и рост ВВП;
- 3) Обеспечение притока иностранного капитала в страну;
- 4) Экспорт является источником поступления средств в бюджет;
- 5) Укрепление позиций национальной валюты;
- 6) Обновления основных фондов, новых технологий экспортных отраслей;
- 7) Улучшения платежного баланса страны [14].

Вышеизложенные функции, несут положительные черты влияния экспорта на государство. Но также можно отметить и отрицательное влияние, например, если будет значительное превышение экспорта над импортом, то это приведет к завышенному курсу национальной валюты и росту цен, а соответственно, снизится конкурентоспособность отечественных товаров на внешнем рынке.

Перечисленные функции характерны для любой экономики вне зависимости от ее состояния и уровня экономического развития. В целом, для экономики характерно наличие собственных преимуществ экспорта, обусловленных наличием специфических функций, таких, как:

- 1) смягчение последствий экономического кризиса для национальной экономики;
- 2) привлечение иностранного капитала в экспортные отрасли;
- 3) укрепление экономической независимости страны за счет дифференциации внешнеэкономических связей, способствующей ослаблению зависимости национальной экономики;
- 4) реализация совокупного продукта базовых экспортных отраслей в условиях кризиса отечественных потребителей, чем обеспечивается непрерывность воспроизводственного процесса этих секторов экономики [15].

Все это в совокупности привело к тому, что молодые независимые государства взяли под свой контроль вывоз.

Что касается территориального развития, то при снижении барьеров положительных эффектов возникает больше при значительной включенности региона в ВЭД. Это, в свою очередь, способствует росту социально-экономической дифференциации. Но далеко не все регионы России являются экспортно-ориентированными. И даже среди регионов, производство которых направлено на экспорт, можно выделить регионы с более эффективными товарными группами экспорта и менее эффективными [17].

Особым свойством региона является его открытость, которая означает наличие потоков товаров и факторов производства между ним и остальной экономикой и остальным миром. Внешняя открытость региона в мировой экономике и внутренняя открытость в национальной экономике взаимосвязаны, они отражают процессы участия региона в международном и межрегиональном разделении труда. Выделяют три типа рынков, равновесие на которых создает общую систему межрегионального макроэкономического равновесия: локальный (внутри региональный), межрегиональный, международный, или интернациональный. Очень часто два последних типа объединяют в один «внешний» (по отношению к региональному) рынок.

Внешнеэкономической деятельности региона отводится особая роль в условиях глобализации и в период мирового экономического кризиса. Очевидно, что при прочих равных условиях наименьшие потери от кризиса понесут регионы, которые имеют широкие внешнеэкономические связи. Это обусловлено их относительно высокой конкурентоспособностью, а также возможностью диверсификации в условиях сокращения рынков сбыта продукции и рецессии мировой экономики. Но проблема влияния изменений параметров внешней среды на региональную экономику и, соответственно, поиска механизмов, форм, методов адаптации к ним остается актуальной не только в периоды обострения. Функционирование социально-экономического комплекса большинства регионов в настоящее время в значительной мере обеспечивается внешнеэкономической деятельностью расположенных в их границах предприятий. В этой связи особо важно

получить оценки пропорциональных отклонений от начального состояния равновесия. Такие отклонения являются реакцией на дискретные шоки, получаемые сектором, ориентированным на внешние по отношению к региональным транзакции, в то время как условия в остальном мире остаются неизменными [16].

В 2020-2021 годах мировая экономика и торговля столкнулись с беспрецедентным в мирное время экзогенным шоком, особенностью которого является то, что государства сами накладывают серьезные ограничения на экономическую активность и трансграничный поток товаров, услуг и рабочей силы. При этом ущерб, по основным макропоказателям ожидался больше, чем во время глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов. По прогнозируемой оценке МВФ, мировой ВВП в 2020 году упал на 4,9% [23].

Вместе с тем, мировая торговля товарами и услугами пострадала более существенно. По оценкам ВТО, падение мировой торговли товарами в 2020 году составило от 13 до 32%. Оценка влияния пандемии COVID-19 на мировую торговлю услугами затруднена, однако, вероятно, негативное воздействие будет еще сильнее, чем в торговле товарами. Только в сфере международных туристических услуг (занимающих около четверти всей мировой торговли услугами) по оценкам ОЭСР ожидался спад от 45 до 70%.

Однако более глубокий спад мировой торговли и внешнеэкономической деятельности в 2020-2021 годах, возможно, лишь усиливает уже существовавшие ранее тенденции. Воздействие пандемии, связанное с разрывом человеческих, торговых, логистических и производственных связей (например, карантины в портах, ограничения на авиаперевозки, приостановка трудовой миграции и туризма) не противоречит, а, скорее, заостряет ярко проявившиеся в 2019 и в предыдущие годы тенденции глобализации и протекционизма [23].

Важно понять, насколько долгосрочными будут эффекты пандемии для мировой экономики в целом, и для внешнеэкономической деятельности

государств. Можно предположить, что спад внешнеэкономической деятельности – долгосрочная тенденция, лишь усиленная пандемией. В этом случае перед Россией встанут новые вызовы в области ВЭД.

Первые месяцы 2020 года еще раз продемонстрировали неустойчивость модели ВЭД, базирующейся на экспорте сырьевых ресурсов. Вероятно, пандемия COVID-19 приведет к глобальному снижению потребления углеводородов не только вследствие ускоренной имплементации экологической повестки отдельными развитыми и развивающимися странами, но и из-за изменений организации занятости на рынке труда, в частности, стимулирования перехода на удаленную работу.

По статистическим данным, за 9 месяцев 2020 года экспорт из России в денежном выражении снизился на 21,8% по сравнению с январем-сентябрем 2019 года и составил 238,9 млрд. долларов. В физическом выражении вывоз товаров сократился на 6,8% до 672,3 млн. тонн [24].

На основе выше изложенного можно отметить, что структура экспорта регионов России оказывает значимое воздействие на темпы экономического роста и формирует среду для возникновения новых экспортных отраслей. Успешность новых отраслей определяется доступностью необходимых активов на региональном уровне, которые перераспределяются из других отраслей в пределах региона.

1.2 Структура и динамика экспорта предприятий Пензенской области

Высокотехнологичные отрасли, ориентированные в первую очередь на экспорт, являются одним из основных стратегических направлений в странах с развивающейся экономикой. Различные общественные и частные интересы всегда реализуются в рамках определенных регионов. Таким образом, некоторые экономические субъекты стали более привлекательными в ходе реформ в стране, стимулирующих внутренние миграционные потоки.

Для экспортного потенциала региона характерно производить нужное количество, качественного и конкурентоспособного товара, с целью экспортной реализации. Структура экспорта по регионам России в 2021 году представлена на рисунке 1.1. Мы видим, что экспорт предприятий ПФО составляет всего 9% от российского экспорта. При этом доля предприятий Пензенской области в нем ничтожно мала, 357,9 млн долларов, что составляет всего 0,1% российского экспорта (рис. 1.2) [29].

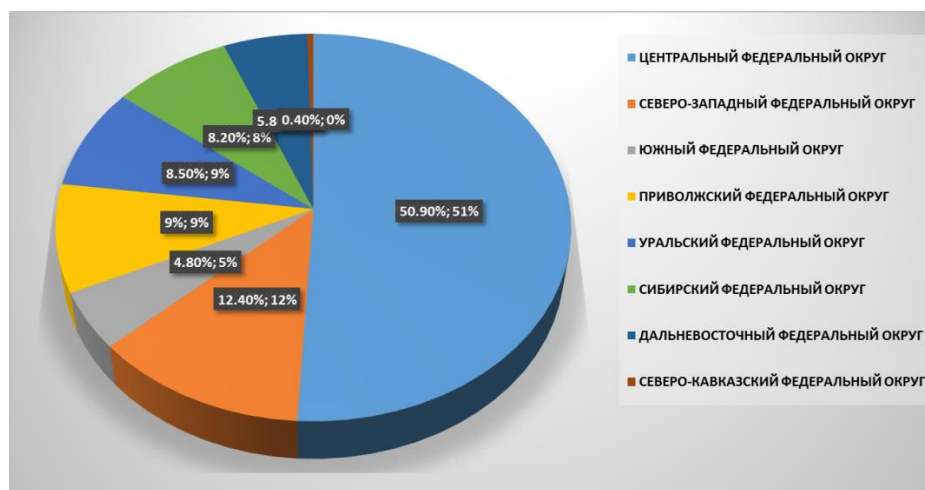


Рисунок 1.1 – Структура экспорта по регионам России в 2021 году (составлено автором по материалам официального сайта ФТС России)

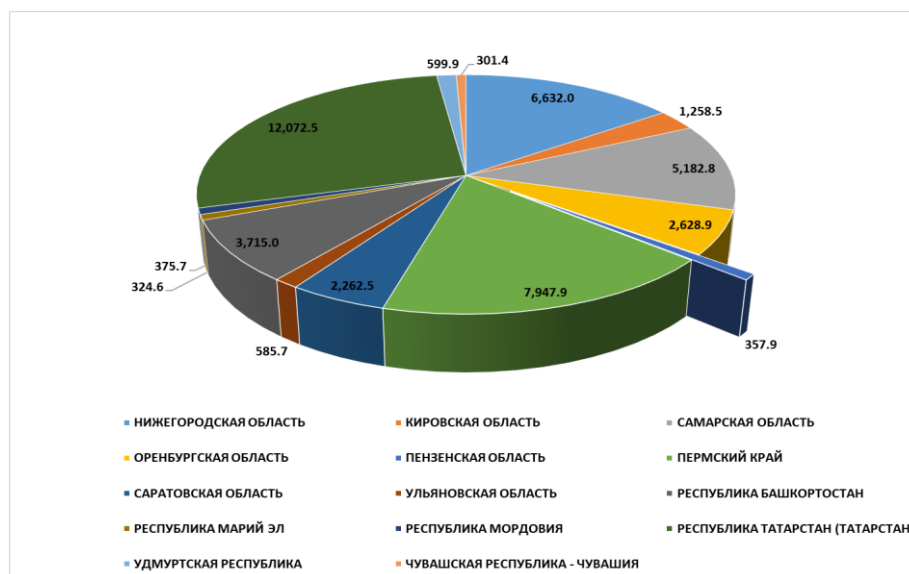


Рисунок 1.2 – Структура экспорта Приволжского федерального округа по регионам РФ в 2021 году (составлено автором по материалам официального сайта ФТС России)

Структура экспорта пензенских предприятий в 2021 году представлена на рисунке 1.3.

В структуре экспорта региона преобладают продовольственные товары (40%), металлы и изделия из них (14%), продукция машиностроительного комплекса (14%), древесина и изделия из нее (10%). С учетом того, что продукция мебельной отрасли региона составляет небольшую долю всего экспорта Пензенской области, статистика не выделяет данную категорию товаров [29].

Более подробно рассмотрим экспортный потенциал мебельной отрасли в Пензенской области. При экспорте мебели регион сотрудничает с торговыми партнерами в 75 странах, включая Алжир, Казахстан, Украину, Белоруссию, Латвию и другие; при импорте — с 54, в том числе с Китаем, Германией, США, Белоруссией, Францией, Бразилией, Украиной, Турцией и другими [30].

На рисунке 1.4 представим крупнейших партнеров при экспорте за 2021 год.

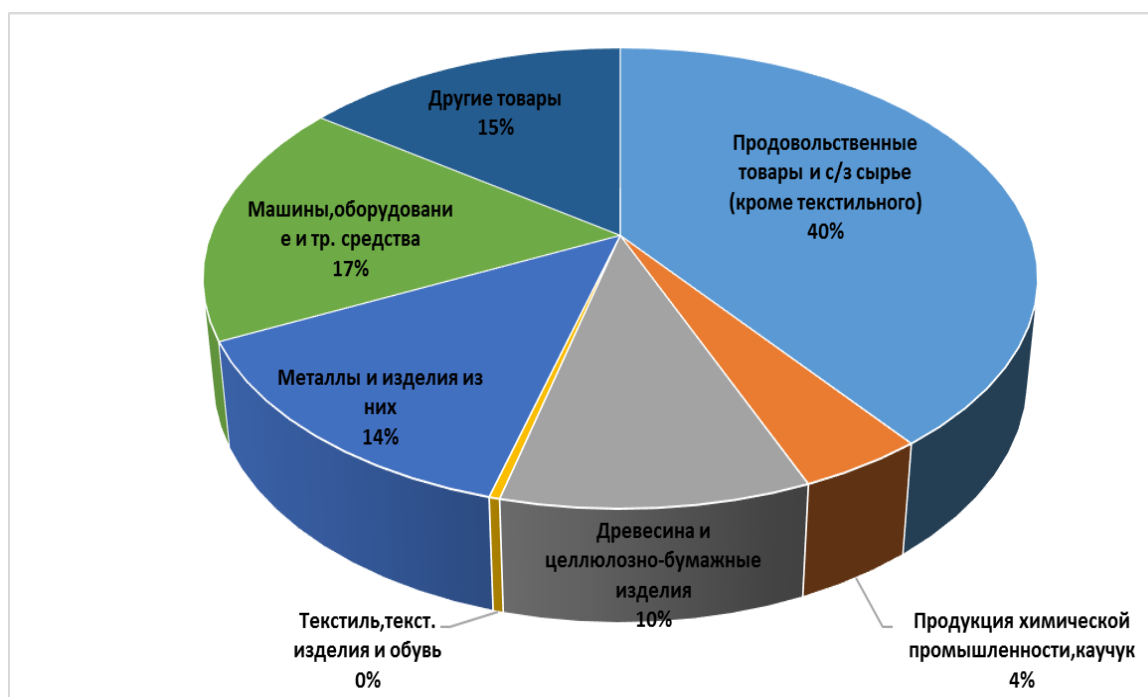


Рисунок 1.3 – Структура экспорта пензенских предприятий в 2021 году (составлено автором по материалам официального сайта Приволжского таможенного управления)

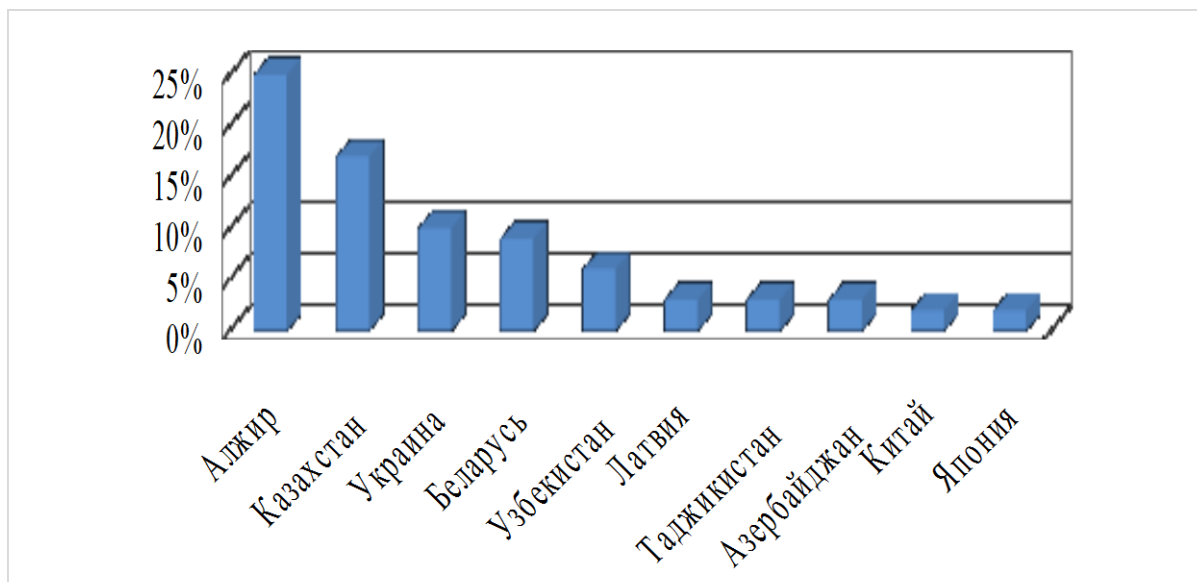


Рисунок 1.4 – Крупнейшие торговые партнеры при экспорте мебельной продукции в Пензенской области 2021 года

На рисунке 1.4 можно заметить, что наиболее крупнейшими партнерами при экспорте, являются: Алжир, Казахстан, Украина и Беларусь.

Из-за пандемии по экспортной деятельности уменьшилось количество стран-партнеров, но стало больше стран дальнего зарубежья в объеме регионального экспорта. Значительные объемы отразились на зарубежных отгрузках мебельной продукции более 8%.

По данным Приволжского таможенного управления объем экспорта из Пензенской области в январе-марте 2020 года вырос на 77,4% к соответствующему периоду 2019 года и составил 85,3 млн. долл. США, в том числе в промышленности – 61,8 млн. долл. США или 190,1% [30].

В настоящее время на территории Пензенской области производством мебели занимается около 200 предприятий, что составляет 7% от общего количества организаций обрабатывающих производств.

Министерством промышленности и инновационной политики в рамках оперативного взаимодействия подведены итоги работы мебельного кластера за 2021 год.

Несмотря на сложную эпидемиологическую обстановку, по итогам 9 месяцев мебельными предприятиями области отгружено продукции на сумму 9,3 млрд. руб., или 138 % к аналогичному периоду 2020 года. Доля объёма продукции мебельных предприятий в обрабатывающих производствах составляет около 5 %.

Численность работающих в данной отрасли более 4 тыс. человек, при этом средняя заработная плата составляет 30 тыс. рублей, что на 9% выше соответствующего периода прошлого года.

Индекс промышленного производства по полному кругу организаций с видом деятельности «производство мебели» за 2021 год составил 115,1%.

Мебельными компаниями ведётся постоянная работа по модернизации производства и увеличению производственных мощностей. За I полугодие 2020 года объем инвестиций вырос в 3,9 раза к соответствующему периоду прошлого года и составил 476,1 млн. рублей.

В таблице 1 выделим наиболее крупные мебельные предприятия в Пензенской области.

Таблица 1 – Наиболее крупные мебельные предприятия Пензенской области

№	Мебельные предприятия	Экспортные мебельные предприятия
1	ООО «МК «Лером»	
2	ООО «SV-мебель» – ИП Стеглянников В.М.	+
3	ООО МК «Пеликан»,	
4	ООО «Вавилон 58»	
5	ООО «Мебельная фабрика «Сурская мебель»	+
6	ООО «Термит»	
7	ООО «Мебельная компания «Стиль»	+
8	ООО «ДСВ Мебель»	+
9	АО «Фотон»	+
10	МК «МебельДрев»	+
11	МК «Текс»	+

Исходя из таблицы, сформируем общую структуру потребления мебели на мебельных предприятиях в Пензенской области изложенных выше, на рисунке 1.5.

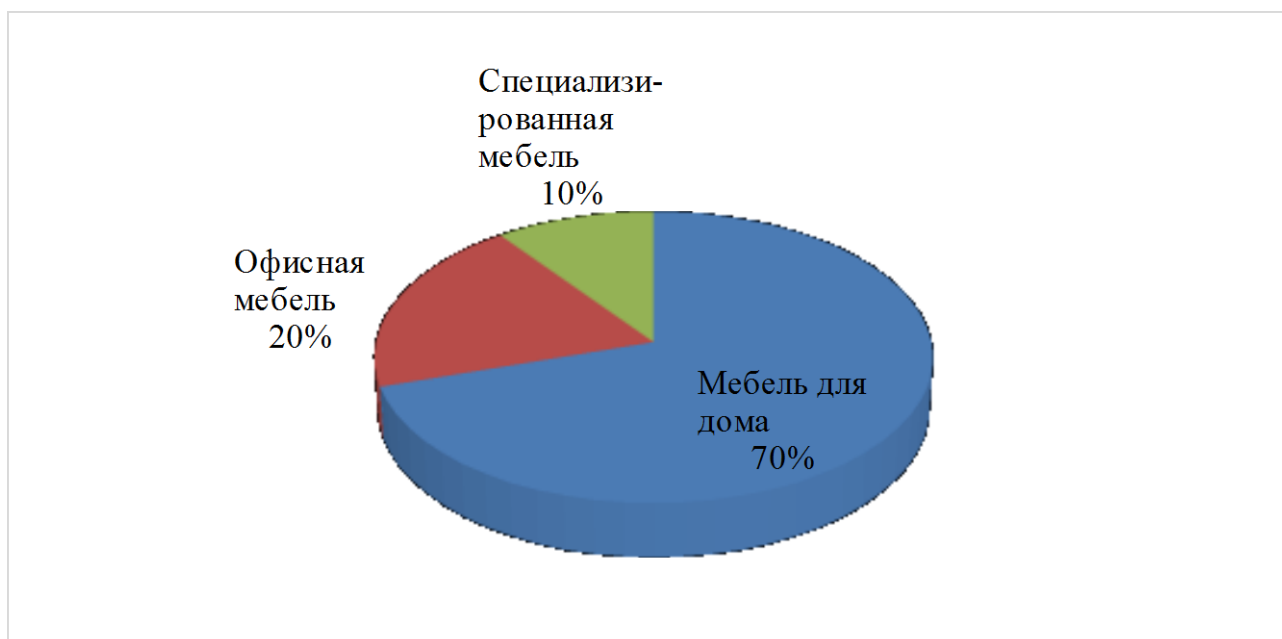


Рисунок 1.5 – Структура рынка мебели в Пензенской области в 2021 году [27]

Исходя из рисунка выше, можно отметить, что основой спрос мебельной продукции приходится на мебель для дома, затем на офисную мебель и небольшой процент занимает специализированная мебель, которая используется для определенных целей и в определенных местах.

Отметим, что экспортный потенциал в Пензенской области, выступает наиболее важной отраслью, как для региона, так и для государства в целом. Внешнеэкономические показатели развития пензенского региона в мебельной отрасли показывают положительную динамику.

Предприятия Пензенской области активно пользуются мерами государственной поддержки для развития экспорта от группы Российского экспортного центра и регионального Центра поддержки экспорта. С их помощью несколько мебельных компаний в этом году впервые вышли на экспортный рынок.

Центр поддержки экспорта Пензенской области перешел в более высокую группу эффективности по результатам мониторинга Российского экспортного центра. Это позволит в 2021 году привлечь более 75 миллионов рублей на поддержку экспортеров [27].

Результаты экспортной деятельности пензенских компаний можно считать успешными, однако возможности и потенциал нашего бизнеса – на порядок выше. Необходимо объединять усилия, направленные на создание конкурентной продукции и вывод ее на зарубежные рынки.

Главной целью развития экспортного потенциала мебельных фабрик является реализация товара на внешнем рынке, чтобы добиться выхода на внешний рынок, необходимо:

- 1) повысить уровень технологии и качества выпускаемого товара;
- 2) улучшить инфраструктуру региона;
- 3) снизить издержки производства, за счет этого повысить конкурентоспособность региона на внешнем рынке, затем повысить объемы производства и занятость в регионе, в соответствии с этим будет увеличен объем доходов в бюджет, а также увеличение доходов населения и повышение покупательной способности;
- 4) создать имидж и привлекательность региона: развить сферы услуг [20].

Таким образом, изучив состояние и структуру экспорта в Пензенской области мебельных предприятий, можно отметить, что для повышения экспортной деятельности в регионе необходимо использовать уже существующие возможности для сбыта мебельной продукции на зарубежных рынках, а также приложить максимальные усилия для поиска партнеров за границей и улучшить качество поставляемой мебели. Отметим что, реализация товаров за рубежом, является неотъемлемой частью экспортной деятельностью региона.

1.3 Особенности экспорта мебельной продукции предприятиями региона

Развитие экспорта является на сегодняшний день одной из ключевых задач российской экономической политики. На протяжении нескольких лет регионы активно поддерживает экспорт российской продукции. В этих целях в России были также созданы институты, которые предоставляют предприятиям информацию о развитии международных рынков, оказывают консультационную поддержку, а также предоставляют деловые контакты и информацию об экспортных возможностях. Кроме того, предприятиям предоставляется страховое покрытие и гарантии, защищающие предприятия, поставляющие российскую продукцию на экспорт, от невыплат, а также упрощающие финансирование экспорта [27].

Государственная поддержка экспорта включает в себя как финансовые, так и иные меры, например:

1. Программы субсидирования. Наряду с прямой поддержкой экспорта через государственные институты, Правительство Российской Федерации предоставляет субсидии всем предприятиям, развивающим экспорт российской продукции. Производители экспортных товаров имеют право на получение различных субсидий, в частности, субсидий на компенсацию затрат на научно-исследовательскую деятельность, компенсацию затрат на приобретение оборудования или затрат на инвестиции в инфраструктуру и пр. Банки, финансирующие экспортные сделки, имеют право на субсидирование недополученных доходов по экспортным кредитам, выдаваемым в рамках обеспечения международной конкурентоспособности. Непосредственно экспортеры могут претендовать, например, на получение субсидии на покрытие транспортных расходов [27].

Актуальные меры государственной поддержки экспорта:

1) Программа, направленная на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов производства и экспорта продукции - КППК

(Постановление Правительства №191 от 23.02.2019). Организациям, реализующим КППК, предоставляется доступ к механизмам льготного кредитования по направлениям: инвестиционные кредиты на создание экспортно-ориентированного производства в России или за рубежом, пост экспортное финансирование и международный факторинг, форфейтинг, аккредитивы, кредиты иностранным покупателям и банкам иностранных покупателей. Сроки реализации КППК - от 2 до 5 лет; максимальный объём одного кредита - до 60 млрд. руб. по инвестиционным кредитам и до 30 млрд. руб. по прочим кредитам [7].

2) Компенсация затрат на патентование за рубежом - субсидии российским производителям на финансирование части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, на основании Постановления Правительства РФ № 1368 от 15 декабря 2016 г. [32].

3) Компенсация части затрат на транспортировку продукции - специальная программа, направленная на поддержку производителей высокотехнологичной продукции, а именно на компенсацию до 80% фактически понесенных затрат при транспортировке своей продукции на внешние рынки (Постановление Правительства РФ № 496 от 26.04. 2017 г.) [32].

2. Административные меры. Помимо вышеуказанных мер поддержки Российская Федерация предлагает целый ряд иных мер, направленных на развитие российского экспорта. В первую очередь, речь идет о широкой информационно-консультативной поддержке экспортеров, сотрудничестве с международными организациями, устранении тарифных и нетарифных барьеров для экспорта продукции, поддержке экспортного производства путем создания особых экономических зон, технопарков, промышленных парков и т.д. [32].

3. Налоговые меры. К налоговым мерам поддержки экспорта можно отнести возмещение налога на добавленную стоимость при экспорте

товаров, освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость при экспорте услуг, а также освобождение от уплаты налогов и сборов при ввозе технологического оборудования и комплектующих в целях развития производства в Российской Федерации [27].

Российская практика государственной поддержки экспорта формируется на основе мирового опыта с учетом реалий современной российской экономики. Над задачей развития экспорта работает несколько министерств, государственных институтов, общественных организаций, при этом работа ведется как по направлению финансовой, так и нефинансовой поддержки экспорта.

Можно выделить следующие направления государственной поддержки экспорта:

1) Финансовые меры поддержки экспорта: предоставление льготных экспортных кредитов (ГК «Внешэкономбанк», ЗАО «Росэксимбанк», ОАО «МСП Банк»); предоставление экспортных кредитов с субсидированием процентной ставки (ГК «Внешэкономбанк»); страхование кредита покупателю, страхование кредита поставщика, страхование рисков по аккредитиву, страхование инвестиций, страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера, страхование экспортного факторинга (ОАО «ЭКСАР»). Государственные гарантии в обеспечение обязательств экспортера и иностранного покупателя (ЗАО «Росэксимбанк», ОАО Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий») [27].

2) Нефинансовые меры поддержки экспорта: информационно-консультационные меры (Торговые представительства РФ в иностранных государствах, Региональные центры поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, Европейский информационный корреспондентский центр); промоутерско-организационные меры, в т.ч. поддержка выставочно-ярмарочной деятельности, Бизнес миссии, Российские Деловые советы с зарубежными

странами (Минпромторг России, Минэкономразвития России, Торгово-промышленная палата РФ) [27].

3) Меры по устранению барьеров для экспорта: улучшение условий по доступу товаров и услуг на внешние рынки (Минэкономразвития России); упрощение таможенных процедур (Минэкономразвития России); устранение административных барьеров (Минэкономразвития России, АНО «Агентство стратегических инициатив»).

Изучив меры поддержки экспорта, можно отметить о планируемых внедрениях систем со стороны государства. Руководство страны заявило о том, что Региональный экспортный стандарт 2.0 планируется внедрить во всех российских регионах [22].

Внедряется Региональный стандарт 2.0. В течение прошлого года эту систему тестировали уже в 11 субъектах РФ. Как было отмечено на презентации, это крайне важный элемент создания экспортной инфраструктуры. Он включает в себя и разработку стратегии развития региона в этой сфере, обучение управленческой команды, привлечение деловых кругов, развитие электронной торговли и подготовку кадров на базе местных учебных заведений, а также целый ряд других важнейших мероприятий [27].

Так же отметим, что заработала подготовленная Российским экспортным центром (далее - РЭЦ) комплексная цифровая платформа "Одно окно" для поддержки экспортеров.

Она обеспечит бизнесу онлайн доступ из одной точки к государственным услугам, сопровождающим выход компаний на внешние рынки. Теперь экспортер может подать онлайн заявку на подтверждение нулевой ставки НДС или направить заявление на участие в выставках, бизнес миссиях и, соответственно, получить сертификат свободной продажи, который подтверждает, что товар произведен в соответствии с российским законодательством и может свободно обращаться на территории РФ.

Эти и другие государственные сервисы - это первый шаг к внедрению

бесбумажного документооборота для экспортеров, реальная экономия времени, сил для предпринимателей [27].

Важно, что РЭЦ продолжает наращивать линейку цифровых сервисов, которые нацелены на повышение конкурентоспособности российских экспортеров на мировых рынках.

Стоит отметить, что предстоит активнее использовать самые современные цифровые решения, удобные для экспортеров, снижать административные нагрузки на бизнес, который работает в этой сфере, внедрять комплексный подход по всему жизненному циклу.

Именно с этой целью государство существенно увеличило финансирование мероприятий, которые запланированы в рамках национального проекта.

Если в текущем году на поддержку экспорта было предусмотрено около 74 млрд. рублей, то в федеральном бюджете на следующий год уже зарезервировано примерно 96 млрд. рублей [33].

На рисунке 1.6 представлены существующие на данный момент проблемы экспорта мебельной продукции в регионе.

Аспекты сотрудничества с иностранными контрагентами	Специфика в подготовке документов к отгрузке за рубеж	Конкуренция
<p>При работе с иностранными партнерами, очень часто возникают проблемы, связанные с:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) условиями работы между фабрикой и контрагентом (недопонимания); 2) разницей в рабочем времени; 3) предоставлении заявок в неустановленных образцах и согласование готовых документов в неопределенные сроки. 	<p>Проблемы, возникают в том, случае, если:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) происходят изменения в документах, которые уже выпущены таможенным органом; 2) либо на таможенной границе выявляют ошибку в предоставленных для проверки документах. 	<p>Данную проблему, можно рассмотреть с двух сторон, как проблему, которая может отразиться положительно, так и проблему, которая может нести отрицательное влияние для фабрики. Главным составляющим выделенной проблемы, являются слабые и сильные стороны конкурентов в мебельной промышленности.</p>

Рисунок 1.6 – Основные проблемы экспорта мебельной продукции в регионе

На выше представленном рисунке выделены основные проблемы мебельной отрасли региона, которые следует изучить и проанализировать, а также выявить, какими способами можно решить перечисленные проблемы.

При осуществлении сбыта товаров за рубеж, нужно учитывать все пожелания контрагентов, а также соблюдать Госты и правила законодательства, для того, чтобы в последующем не было проблем при осуществлении экспорта мебельной продукции.

Схематично пути решения проблем экспорта мебельной продукции на уровне региона представлены на рисунке 1.7. Нами представлен далеко не полный перечень способов решения проблем экспорта мебельной продукции в регионе.

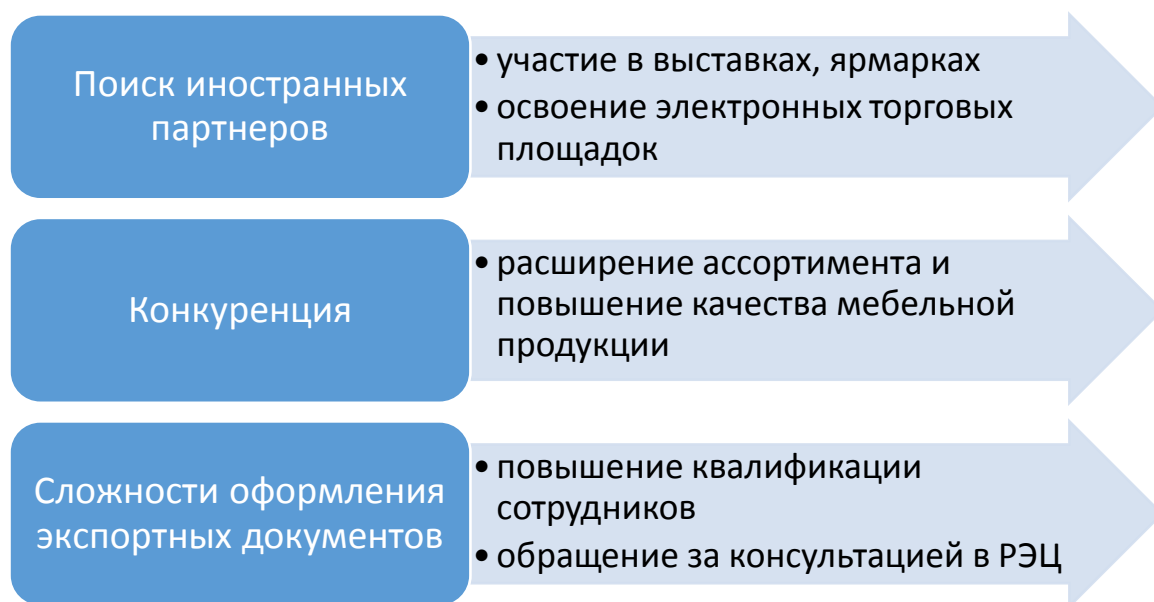


Рисунок 1.7 – Пути решения проблем экспорта мебельной продукции в регионе

На каждом предприятии возникают свои проблемы развития экспорта и соответственно осуществляется поиск способов их решения. На данные процессы влияет целый ряд факторов: финансовая устойчивость предприятия, государственная поддержка, участие в кластерной

региональной организации [34]. Таким образом, можно отметить, что государственная поддержка экспорта важна для предприятий практически так же, как и для самого государства, ведь развитие экспортной деятельности в целом являются для региона и страны источником роста экономики.

2 ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ МЕБЕЛЬНОЙ ФАБРИКИ «SV-МЕБЕЛЬ»

2.1 Общая организационно-экономическая характеристика мебельной фабрики «SV-Мебель»

История фабрики «SV-Мебель» ведет свое начало с 1996 года. Именно этой датой отмечен год её основания в официальных документах. Фабрика «SV-Мебель» имеет 4 производственных цеха, общей площадью 18 000 кв. м., более 12 000 кв. м. складских помещений. Производственные участки оснащены современным высокоточным технологическим оборудованием.

Главный принцип работы фабрики - производство высококачественной продукции по доступной цене. Благодаря чему фабрика быстро завоевала узнаваемость и лояльность, как покупателей, так и партнеров [37].

География распространения продукции весьма обширна. Мебель поставляется во многие регионы России и за ее пределы: Латвию, Литву, Польшу, Эстонию, Грузию, Армению, Казахстан, Таджикистан, Узбекистан, Белоруссию, Молдову.

Отметим, что ценовой сегмент – средний, модельный ряд выпускаемой продукции постоянно обновляется, мебель реализуется только собственного производства, но и так же предприятие продает дополнительные материалы для мебели, других партнеров.

Мебельная фабрика «SV-Мебель» - команда инициативных, грамотных, энергичных профессионалов своего дела. Работниками предприятия, прежде чем предложить покупателю товар, долго работают над тем, чтобы изучить покупательский спрос, предпочтения и симпатии клиентов. Компания ведет свою деятельность с высоким качеством и культурой обслуживания. Индивидуальный подход к каждому клиенту помогает постоянно расширять круг партнеров и клиентов, в том числе и за

рубежом. Обеспечивая это, конечно, не только благодаря профессионализму сотрудников и дисциплине внутри компании, но, прежде всего значительным и постоянным инвестициям в развитие компании, а также ее дальнейшем росте [37].

Характерной чертой производимой мебели на фабрике «SV-Мебель» является ее качество. Фирмой закуплено совершенное оборудование по обработке древесины, оборудование обслуживает персонал широкого профиля - все это позволяет добиваться желаемого результата. Немаловажным моментом является то, что фирма по желанию клиента производит доставку мебели по месту назначения. В настоящее время перед мебельной промышленностью поставлены задачи повышения качества и улучшения ее ассортимента, а также снизить материалоемкость и трудоемкость выпускаемых изделий. Эти мероприятия планируется выполнить главным образом за счет широкого внедрения в мебельной промышленности последних достижений науки и техники.

Основные направления деятельности Мебельной Фабрики «SV-Мебель» - это производство и продажа корпусной мебели для дома, гостиных, спальни, детской мебели, прихожих, модульных систем, шкафы купе, кухни. В настоящее время в производстве находится более 1000 моделей. Стоит отметить, что фабрика имеет собственные товарные знаки: «SV-Мебель» (Приложение А) и «Просто хорошая мебель» (Приложение Б).

Компания производит широкий ассортимент мебели из ЛДСП, мебели на: металлокаркасе и трансформируемой мебели (кровати раскладные). Предприятие оснащено высокопроизводительным качественным импортным оборудованием и укомплектовано высококлассными специалистами. Мебель сертифицирована и соответствует действующим ГОСТам РФ [37].

При изготовлении мебели фабрика использует только самые лучшие и качественные материалы российских и зарубежных производителей.

1. Экологически безопасный ЛДСП с классом эмиссии E1, который рекомендован, для производства мебели для детских комнат.

2. Кромка ПВХ - прочная и долговечная. Качественный, не наполненный, то есть без добавления каких-либо примесей, немецкий клей HENKEL обеспечивает ее идеальное приклеивание.

3. Изделия фабрики комплектуются МДФ ТСН белого цвета, в отличие от многих других производителей, которые с целью экономии используют черновую ДВП. МДФ ТСН более твердая и соответственно выдерживает более высокие нагрузки. Плюс ко всему МДФ ТСН гораздо устойчивее к воздействию влаги и истиранию, по сравнению с черновой ДВП.

4. Фурнитура Firmax и Titus обеспечивает стабильное качество мебели и удобство ее эксплуатации в быту.

5. Гофрокартон - это основной упаковочный материал для мебели. Фабрика использует трехслойный гофрированный картон марки Т-22 с усиленной жесткостью и влагостойкой пропиткой. Этот гофрокартон дороже своих аналогов. Но предприятие учитывает разные обстоятельства доставки и поэтому, чтобы мебель доходила до покупателя без повреждений, используется только такой вид гофроупаковки [37].

Можно заметить, что на фабрике «SV-Мебель» используются только дорогие материалы и комплектующие, которые не применяют многие другие производители мебели. Использование именно этих материалов гарантирует безупречное качество производимой мебели.

Все цеха оборудованы станками с ЧПУ немецких концернов HOMAG, IMA, SHELLING, которые в настоящее время являются мировыми лидерами по производству оборудования для обработки ЛДСП. Обслуживание и наладку станков проводят немецкие специалисты с заводов-изготовителей. Весь персонал фабрики постоянно проходит курсы и тренинги, в том числе и за границей на заводах-изготовителях оборудования, повышая свою квалификацию [37].

Финансовая работа на предприятии — это часть его управленческой функции, это специфическая деятельность, направленная на своевременное и полное обеспечение предприятия финансовыми ресурсами и их эффективное

использование в целях обеспечения расширенного воспроизводства и выполнения всех его финансовых обязательств перед другими субъектами рынка и государством [28]. Сама же организация управления финансами на конкретных предприятиях зависит от ряда факторов: форм собственности, организационно-правового статуса, отраслевых и технологических особенностей, характера производимой продукции (оказываемых работ, услуг), размеров (масштабов) бизнеса и др. [33].

Анализ результатов деятельности необходим для понимания того, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся у него активы, в какой степени сбалансированы источники их формирования. С помощью анализа можно выявить способность к сохранению конкурентоспособности на рынке сбыта продукции. В таблицах 2, 3 и 4 рассмотрим оборотно-сальдовую ведомость мебельной фабрики «SV-Мебель» за последние 3 года.

Таблица 2 - Оборотно-сальдовая ведомость «SV-Мебель» за 2019 год

Счет	Наименование счета	Сальдо на конец периода 2019 года	
		Дебет	Кредит
01	Основные средства	403 337 877,21	
02	Амортизация основных средств		135 148 754, 64
04	Нематериальные активы	343 837,29	
05	Амортизация нематериальных активов		214 613,00
10	Материалы	57 099 902,46	
19	НДС по приобретенным ценностям	625 221,22	
43	Готовая продукция	5 534,00	
51	Расчетные счета	38 934 207,83	
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	2 204 933,28	
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	56 522 957,82	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам		2 283 278,17
68	Расчеты по налогам и сборам	26 929 834,36	
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению		59 579,13
71	Расчеты с подотчетными лицами		30 000,00
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	1 944 411,56	
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		468 449 697,35

Таблица 3 - Оборотно-сальдовая ведомость «SV-Мебель» за 2020 год

Счет	Наименование счета	Сальдо на конец периода 2020 года	
		Дебет	Кредит
01	Основные средства	457 375 810,73	
02	Амортизация основных средств		183 409 184,22
04	Нематериальные активы	343 837,29	
05	Амортизация нематериальных активов		278 385,81
10	Материалы	51 839 706,01	
19	НДС по приобретенным ценностям	38 130 771,08	
43	Готовая продукция	72,54	
51	Расчетные счета	1 077 523,00	
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	5 712 882,21	
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	87 810 257,36	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам	2 283 278,17	
68	Расчеты по налогам и сборам	7 485 120,36	
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	2 887 480,21	
71	Расчеты с подотчетными лицами		
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	21 103 185,71	
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		692 812 040,59

Таблица 4 - Оборотно-сальдовая ведомость «SV-Мебель» за 2021 год

Счет	Наименование счета	Сальдо на конец периода 2021 года	
		Дебет	Кредит
01	Основные средства	620 768 846,55	
02	Амортизация основных средств		242 051 832,16
04	Нематериальные активы	343 837,29	
05	Амортизация нематериальных активов		291 311,25
10	Материалы	31 317 550,20	
19	НДС по приобретенным ценностям	63 195 486,58	
43	Готовая продукция	374 945,00	
51	Расчетные счета	2 749 571,19	
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками		39 224 180,87
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	82 555 153,38	
66	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам		
68	Расчеты по налогам и сборам	10 311 131,19	
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению		4 387 609,89
71	Расчеты с подотчетными лицами		816 221,79
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	3 874 661,46	
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		851 551 243,36

По данным оборотно-сальдовой ведомости, можно сделать краткий анализ, представим его на рисунке 2.1.

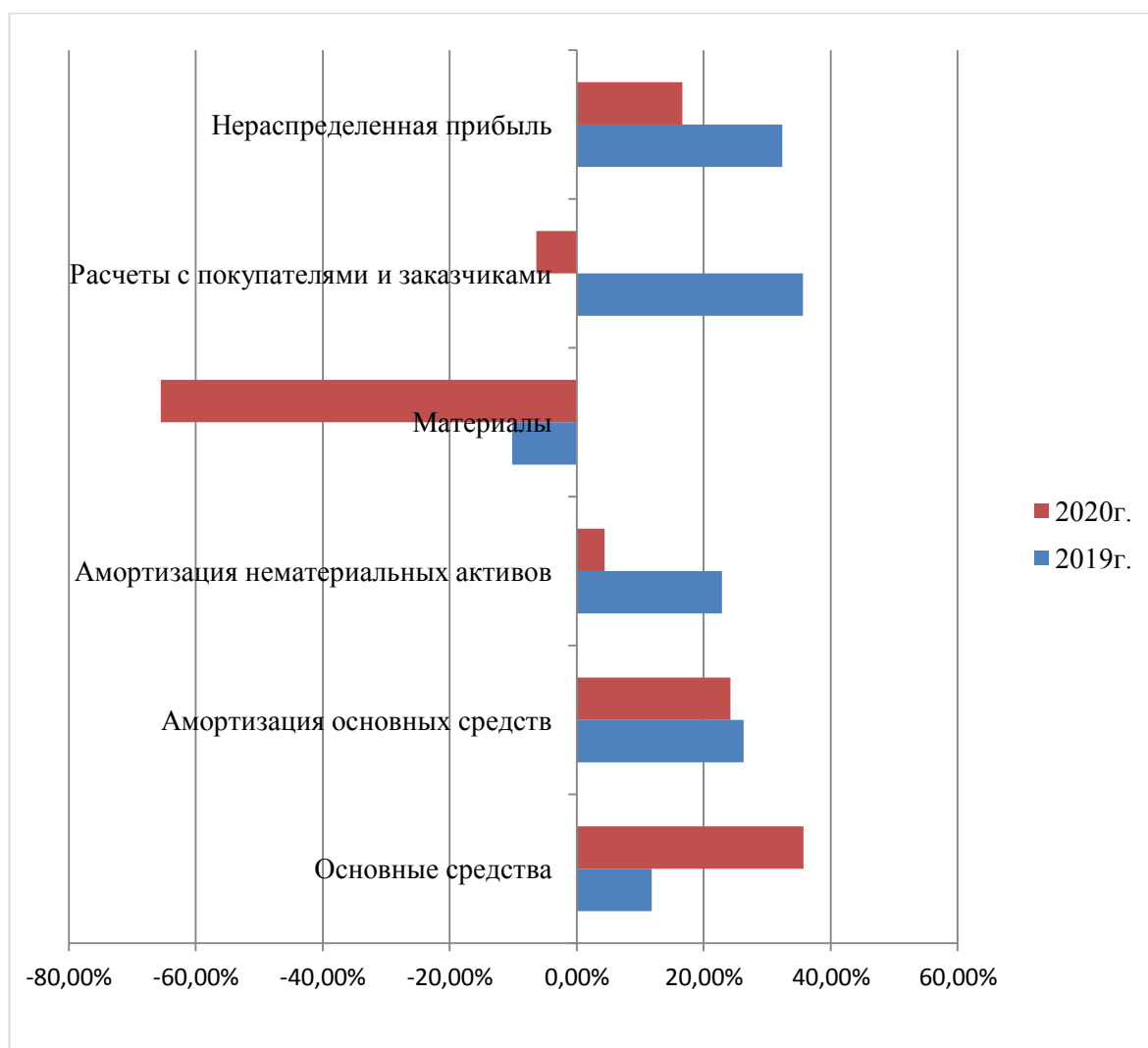


Рисунок 2.1 - Краткий анализ финансовых результатов ООО «SV-Мебель»

Краткий анализ финансовых результатов показал, что: основные средства, амортизация основных средств, НДС по приобретенным ценностям, нераспределенная прибыль с каждым годом преобладает над предыдущим.

Проанализируем финансовые результаты мебельной фабрики «SV-Мебель» по итогам 3-х лет в таблице 5.

Таблица 5 - Финансовые результаты мебельной фабрики «SV-Мебель» в период с 2019 по 2021 гг.

Счет	Наименование счета	Обороты за период		
		2019	2020	2021
90	Продажи	7 304 964 164,81	8 549 049 601,74	9 372 626 177,24
90.01	Выручка	2 458 247 083,02	2 902 767 039,84	3 138 888 271,04
90.01	Выручка			22 205 797,00
90.01.1	Выручка по деятельности с основной системой налогообложения	2 458 247 083,02	2 902 767 039,84	1 116 682 474,04
90.02	Себестоимость продаж	1 900 744 994,15	2 155 269 960,05	2 400 300 385,09
90.02	Себестоимость продаж			10 995 410,38
90.02.1	Себестоимость продаж по деятельности с основной системой налогообложения	1 900 744 994,15	2 155 269 960,05	2 389 304 974,71
90.03	Налог на добавленную стоимость	321 152 470,79	379 377 807,76	418 299 805,01
90.07	Расходы на продажу	10 983 859,88	7 303 805,95	11 073 900,85
90.07.1	Расходы на продажу по деятельности с основной системой налогообложения	10 983 859,88	7 303 805,95	11 073 900,85
90.08	Управленческие расходы	113 587 437,87	119 793 839,27	130 200 677,89
90.08.1	Управленческие расходы по деятельности с основной системой налогообложения	113 587 437,87	119 793 839,27	130 200 677,89
90.09	Прибыль/убыток от продаж	2 500 257 319,10	2 984 537 139,87	3 273 863 137,36
91	Прочие доходы и расходы	174 998 094,19	145 797 044,05	272 702 322,60
91.01	Прочие доходы	47 658 386,77	46 316 529,50	89 333 779,71
91.02	Прочие расходы	63 669 853,71	48 825 232,86	88 282 149,17
91.09	Сальдо прочих доходов и расходов	63 669 853,71	50 655 281,69	95 086 393,72
97	Расходы будущих периодов	366 680,39	1 717 058,26	1 213 315,50
97.1	Прочие расходы будущих периодов	366 680,39	1 717 058,26	1 213 315,50
99	Прибыли и убытки	153 797 556,41	324 621 767,60	320 792 613,07
99.01	Прибыли и убытки от хозяйственной деятельности (за исключением налога на прибыль)	153 797 556,41	324 621 766,67	320 792 613,07
99.01.1	Прибыль и убытки по деятельности с основной системой налогообложения	153 797 556,41	324 621 766,67	

Формируя вывод, представим краткий анализ финансовых результатов мебельной фабрики «SV-Мебель» на рисунке 2.2.

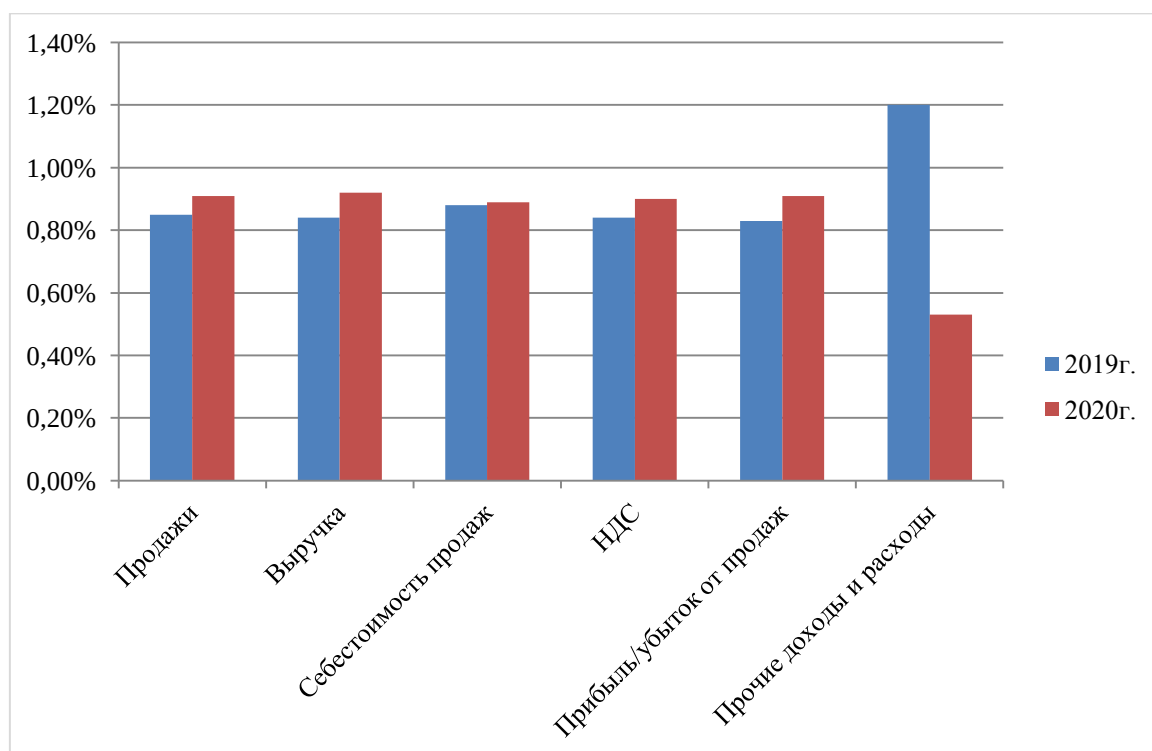


Рисунок 2.2 – Краткий анализ финансовых результатов мебельной фабрики «SV-Мебель»

Делая вывод, можем сказать, что выручка с каждым годом растет стабильно.

На основе выше изложенного, отметим, что мебельная фабрика «SV-Мебель», оснащена современным оборудованием и выпускает широкий ассортимент мебели. Используя при этом только безопасные материалы, подлежащие обязательной сертификации. Во взаимодействии чего, качество мебели значительно улучшается. Обратив внимание на финансовые показатели мебельной фабрики, отметим, что предприятие не несет критичных убытков и находится в постоянном устойчивом росте.

2.2 Управление экспортной деятельностью мебельной фабрики «SV-Мебель»

В России устойчиво растет экспорт мебели. По данным Ассоциации предприятий мебельной деревообрабатывающей промышленности России, прирост в 2019 году составил 20%: Российские предприятия вывезли 225 тонн. В 2020 году рост составил более 31%, в 2021 году не произошло существенных изменений в связи с пандемией. В целом российское производство мебели становится все более экспортно-ориентированным, о чем свидетельствуют статистика и эксперты.

Отметим что в первую очередь, одним из плюсов экспортной деятельности для российских предприятий является независимость от той ситуации, которая складывается на рынке.

Экспорт для предприятия – это всегда расширение горизонтов для бизнеса. Расширение не только в плане географии присутствия конкретного бренда либо продукции, а расширения горизонтов с точки зрения того, что экспортная деятельность всегда является определенным стимулом для предприятия [37]. Готовясь поставлять продукцию за рубеж, компания вынуждена подтягивать свои внутренние ресурсы и подстраиваться под новые рынки, по-другому относиться к дизайну выпускаемой продукции, к ее качеству, к используемой упаковке и т.д.

Кроме этого, экспорт – это усиление репутации бренда на внутреннем рынке. Как только продукция начинает продаваться на внешних рынках, компания уже является действующим экспортером. И не важно, какими объемами идут поставки - отгружается одна фура или десятки, факт в том, что продукция продается где-то еще, она востребована не только у отечественного потребителя. И с точки зрения восприятия, это совершенно другой уровень, на такого производителя уже по-другому начинают обращать внимание. Присваивается статус уже международного бренда.

Именно поэтому экспорт для Пензенской области занимает очень весомое место, так же, как и для других регионов.

Мебельная фабрика «SV-Мебель» становится самым крупным экспортером в Пензенской области (Приложение В), и этот титул они получили в шестой раз.

В таблицах ниже изобразим общий объем экспорта и экономические показатели мебельной фабрики «SV-Мебель».

Таблица 6 — Общий объем экспорта мебельной фабрики «SV-Мебель»

№ п/п	Наименование позиции <i>по курсу доллара на 10.01.22 г</i>	2021 год	2020 год (при наличии)	2019 год (при наличии)
1.	Общий объем производства в ценах реализации без учета НДС (тыс. долл. США)	30891,66	28305,12	25136,88
2.	Объем экспорта в ценах реализации (тыс. долл. США)	8533,18	8504,96	5279,96
3.	Сумма собственных затрат организации на производство экспортной продукции без учета НДС (тыс. долл. США)	7769,74	7082,92	4502,20
4.	Номенклатура экспортной продукции (количество позиций)	39	36	33
5.	Основные позиции экспортной номенклатуры в соответствии с ТН ВЭД	9403601001, 9403500001, 9403401000, 9403903000	9403601001, 9403500001, 9403401000, 9403903000	9403601001, 9403500001, 9403401000, 9403903000
6.	Страны-покупатели продукции (наименования)	Казахстан, Беларусь, Армения, Латвия, Литва, Грузия, Абхазия, Таджикистан, Румыния, Узбекистан	Казахстан, Беларусь, Армения, Латвия, Литва, Грузия, Абхазия, Таджикистан	Казахстан, Беларусь, Армения, Латвия, Литва, Грузия, Абхазия, Таджикистан
7.	Динамика объемов экспортных поставок продукции по годам (процент)	+0,33	+77,5	+20,54
8.	Удельный вес экспортных поставок продукции в общем объеме реализованной продукции (процент)	23,06	24,92	16,5

Таблица 7 - Экономические показатели деятельности мебельной фабрики «SV-Мебель»

№ п/п	Наименование показателя	Предыдущий отчетный год	Отчетный год	Темп прироста, процентов	Отчетный год	Темп прироста %
1		2 175 496	2 546 810	17,07	2 735 878	7,4
2	Среднесписочная численность работников (чел.)	261	292	11,88	365	25,0
3	Объем инвестиций по отношению к объему отгруженных товаров, работ (услуг) (%)	2,71	9,79	261,25	12,7	29,7
4	Доля прибыли в общем объеме выручки (%)	6,90	8,01	16,09	6,59	-17,7
5	Рентабельность основной деятельности предприятия (%)	14,57	16,3	11,87	7,3	-55,2
6	Рост среднемесячной заработной платы (%)	62,42	88,36	41,55	114,9	30,0
7	Объем налоговых поступлений от предприятия в бюджеты всех уровней (тыс. руб.)	26 827	46 623	73,79	43 209	-7,3
8	Объем продукции, работ (услуг) предоставляемой (предоставляемой) на экспорт (тыс. руб.)	353 471	627 411	77,5	629 493	0,3
9	Выработка продукции на 1 работающего за год (тыс. руб.)	8 335	8722	4,64	7496	-14,1

Изучая регламент работы экспортной деятельности, выделим основной порядок работы экспортного отдела.

1. Отгрузка осуществляется по заявке контрагента, по установленному образцу и присылается на электронную почту, пример заявки на рисунке 2.3.

		Клиент					Дата									
		ЗАЯВКА №														
		ИТОГО					46			4132	180	7	0	0		
Наименование для фактуры	Артикул	Наименование изделия	Кол-во изд	Вес, кг	Объем куб.м	Общий вес	Общий объем	Код ТНВЭД	Цена	Сумма	Заметки	ШК				
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14		
МС «Ахзарель Д 1»	00-00031783	Модульная система «Ахзарель Д 1» Стол Ясень якор светлый белая матовая	1	60	4	0,09	60	4	0,09	9403601001		0,00		0051804010000		
МС «Ахзарель Д 1»	00-00030259	Модульная система «Ахзарель Д 1» Шкаф угловой Ясень якор светлый белая матовая Цветы (без фотопечати)	1	91,5	4	0,20	92	4	0,20	9403601001		0,00		0053604000000		
МС «Винит 1 Д»	00-00046511	Набор мебели для прихожей «Винит 1 Д» Вешалка (с зеркалом) Зеркальная Кашеи светлый / Гидроу светлый	1	80	5	0,13	80	5	0,13	9403601001		0,00		0025404230000		
МС «Винит 1 Д»	00-00046521	Набор мебели для прихожей «Винит 1 Д» Шкаф двухдверчатый Кашеи светлый / Гидроу светлый	2	51	3	0,07	102	6	0,14	9403601001		0,00		0020204230000		
МС «Галапа 20 Д»	00-00019056	Набор мебели для гостиной «Галапа 20 Д» (Тенал со стеклом) Ясень якор светлый Венге	1	88,6	5	0,1620	89	5	0,16	9403601001		0,00		0051300030000		
МС «Галапа 20 Д»	00-00036431	Модульная система «Галапа 20 Д» (Полка висящая над столом) Ясень якор светлый Сангал светлый	1	25,3	3	0,06	25	3	0,06	9403601001		0,00		0074003650000		
МС «ГАРВАРД»	00-00047522	Мебель для бытовых и общественных помещений. Набор мебели для квартиры Модульная система «ГАРВАРД» модуль Кровать-диван с шпинном (0,9*2,0) Гидроу темный Белый	1	83	3	0,15	83	3	0,15	9403500001		0,00		0080106180000		
МС «ГАРВАРД»	00-00047526	Мебель для бытовых и общественных помещений. Набор мебели для квартиры Модульная система «ГАРВАРД» модуль Стол письменный Гидроу темный	1	31	2	0,06	31	2	0,06	9403601001		0,00		0080304340000		
МС «ГАРВАРД»	00-00047527	Мебель для бытовых и общественных помещений. Набор мебели для квартиры Модульная система «ГАРВАРД» модуль Стол письменный угловой Гидроу темный	1	42	3	0,09	42	3	0,09	9403601001		0,00		0080404340000		
МС «ГАРВАРД»	00-00047531	Мебель для бытовых и общественных помещений. Набор мебели для квартиры Модульная система «ГАРВАРД» модуль Шкаф двухдверчатый комбинированный Гидроу темный Белый	1	81	3	0,2	81	3	0,20	9403601001		0,00		0080506180000		
МС «Город Д»	00-00003969	Модульная система «Город Д» Кровать одиночная (Без матраса 0,9*2,0) Ясень Широу тем./Ясень Широу св.	4	50	4	0,08	200	16	0,32	9403500001		0,00		0012100020000		
МС «Город Д»	00-00003970	Модульная система «Город Д» Кровать с шпинном (Без матраса 0,9*2,0) Ясень Широу тем./Ясень Широу св.	1	75	3	0,13	75	3	0,13	9403500001		0,00		0012200020000		
МС «Город Д»	00-00003976	Модульная система «Город Д» Шкаф двухдверчатый Ясень Широу тем./Ясень Широу св.	1	78	3	0,12	78	3	0,12	9403601001		0,00		0011700020000		
МС «Лагуна 2 Д»	00-00003914	Набор мебели для спальни «Лагуна 2 Д» Кровать двойная (Без матраса 1,6*2,0) Дуб Соведа Белый Глазнец	1	55	4	0,12	55	4	0,12	9403500001		0,00		0021900150000		
МС «Лагуна 2 Д»	00-00015732	Набор мебели для спальни «Лагуна 2 Д» Кровать двойная (Без матраса 1,6*2,0) Дуб Соведа Сосна Джексон	1	55	4	0,12	55	4	0,12	9403500001		0,00		0021900140000		
МС «Лагуна 2 Д»	00-00015733	Набор мебели для спальни «Лагуна 2 Д» Стол Туземный Дуб Соведа Сосна Джексон	1	53	3	0,10	53	3	0,10	9403601001		0,00		0028400140000		
МС «Лагуна 5 Д»	00-00005554	Набор мебели для спальни «Лагуна 5 Д» Комод Дуб венге Дуб млечный	1	56	3	0,09	56	3	0,09	9403601001		0,00		0030000040000		
МС «Лагуна 5 Д»	00-00005710	Набор мебели для спальни «Лагуна 5 Д» Тузаба прикроватная Дуб венге	2	16	2	0,04	32	4	0,08	9403601001		0,00		0030200040000		
МС Д «Ниниа»	00-00061415	Модульная система Д «Ниниа» Шкаф висящий (горизонтальный 800) Галифасс белый Белый Глазнец	1	23,0	3	0,0420	23	3	0,04	9403601001		0,00		0089206790000		

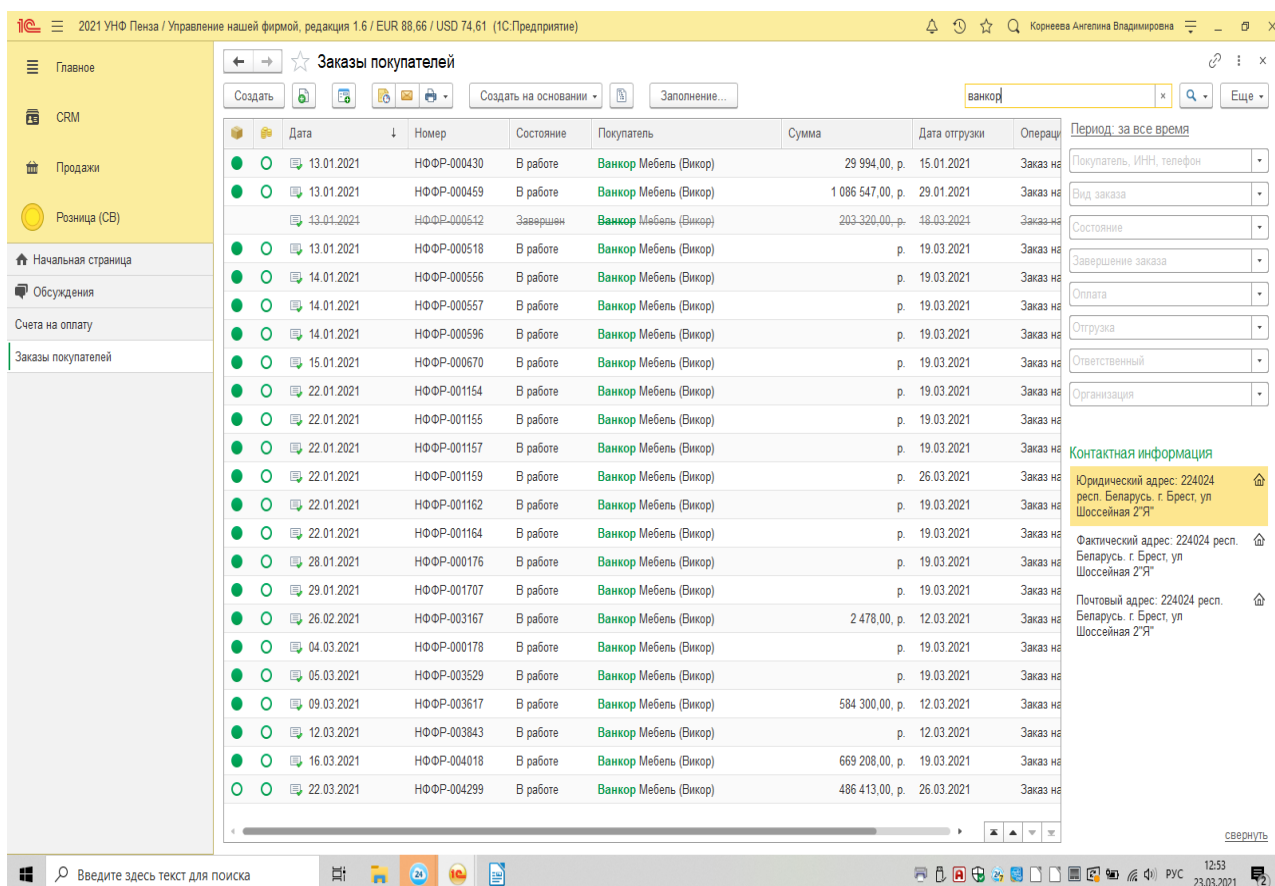
Рисунок 2.3 – Пример заявки на покупку мебели, присылаемой контрагентами на фабрику «SV-Мебель»

2. После получения заявки, экспортный отдел вносит ее в программу 1С «Стекланников В.М. ИП», проставляет цены в зависимости от скидки и специальных цен каждого Контрагента, а также проверяет тоннаж по заявке.

3. После внесения заявки в 1С, экспортный отдел связывается с отделом ОТК (по средствам рабочего телефона или по программному обеспечению, использующийся на фабрике «SV-Мебель» (Битрикс 24)), если есть рекламации, то вносит их в счет. Прописывает в «Битирсе 24» контрагента, номер счета и планируемую дату отгрузки.

Экспортный отдел после получения и рассмотрения заявки отправляет по электронной почте Контрагенту счет в форматах: PDF и Excel, а так же, уведомление о возможности отгрузки в желаемую дату.

4. После согласования счета с Контрагентом, экспортный отдел вносит заявку в 1С «УНФ Пенза», представим пример на рисунке 2.4, в комментариях прописывает номер счета, нюансы (например: паллетирование, другие петли у изделий, изделия в нестандартном цвете и т. д.), ЗИПы (если отгружаются в данном счете). Уведомляет отделы отгрузок (по каждому цеху) о внесении заявки, указывает контрагента и дату



планируемой отгрузки.

Рисунок 2.4 – Пример заявки в программе 1С «УНФ Пенза»

5. После того как залили заявки во все программы и отдали их в работу, подготавливаем документы к отгрузке. Рассмотрим, какие экспортные документы должны быть готовы для отгрузки, на рисунке 2.5.

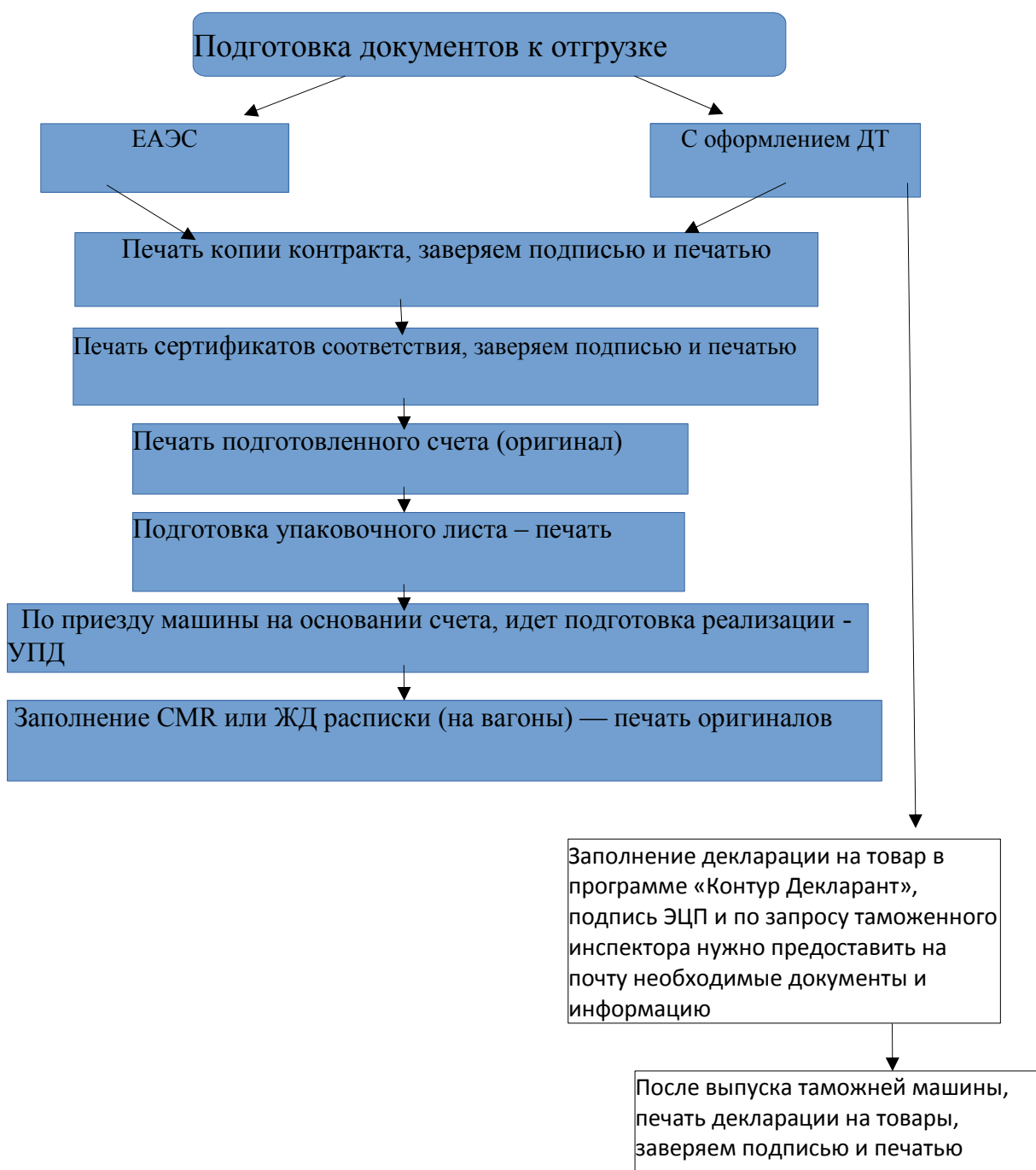


Рисунок 2.5 – Экспортные документы, которые должны быть предоставлены для отгрузки мебели

Для стран: Молдова, Абхазия, Грузия, Узбекистан, Таджикистан, Армения, Румыния, мебельная фабрика «SV-Мебель», предоставляет в

качестве документа на отгрузку товара - сертификат происхождения СТ1 (Приложение Г). В таблице 8 рассмотрим, как заполняется форма СТ1.

Таблица 8 – Подготовка формы СТ1

Документы, заполненные на фабрике	Взаимодействие с ТПП
Шаблон формы СТ-1 (с данными из упаковочного листа)	Все подготовленные документы в том числе: УПД, Упаковочный лист и Контракт, необходимо отправить в ТПП
Приложение 1 (Заявление)	После отправки документов, запрашиваем счет и время готовности Сертификата формы СТ-1
Приложение 2 (Таблица удельного веса)	После готовности сертификата, сотрудник экспортного отдела забирает в ТПП оригинал Сертификата формы СТ-1, счет и акты выполненных работ
Приложение 3 (Контракты поставщиков)	После получения оригинала, сертификат нужно подписать, заверить печатью и передать оригинал Сертификата формы СТ-1 водителю с основным пакетом документов, скан-копию необходимо отправить по электронной почте Контрагенту и в ТПП

6. После оформления полного пакета документов по отгрузке и передачи пакета документов водителю экспортный отдел сканирует весь пакет документов и отправляет:

1) Контрагенту, по электронной почте, отправляются все документы в формате Excel и PDF.

2) в сетевую папку по экспорту для БАНКА, так как, потом главный бухгалтер, предоставляет, данные документы в банк.

7. Экспортный отдел, отслеживает оплату всех отгрузок, заблаговременно уведомляет Контрагента о предстоящей оплате либо доплате по счетам.

При возникновении несвоевременной оплаты, подготавливает служебную записку на имя начальника юридического отдела, направляет на согласование главному бухгалтеру и финансовому директору. После согласования служебную записку передаёт в юридический отдел для подготовки дополнительного соглашения.

После подготовки дополнительного соглашения, подписывает у Контрагента, затем подписывает с нашей стороны и передаёт главному бухгалтеру вместе с документами по отгрузке и так же скан-копию в сетевую папку для БАНКА.

8. По приезду машины на выгрузку контрагенты, получив оригиналы документов, ставят подпись руководителя и печать (если она имеется) на УПД и отправляют оригиналы нам по почте.

Изучив регламент работы, можно сделать вывод о том, что мебельная фабрика «SV-Мебель» не просто добилась развития собственного экспорта, а осуществляет отгрузки за рубеж в полной мере, подготавливая все необходимые экспортные документы, самостоятельно, не привлекая при этом дополнительные услуги брокеров.

Сегодня компания – ведущий экспортер Пензенской области. Рост с отечественных рынков, через ближнее зарубежье, до дальнего – это и есть естественный и органичный путь развития компании. Так же выделим, что компания стремится приложить максимальные усилия для поиска новых партнеров за границей и улучшать качество поставляемой продукции на выгодных условиях. Ведь реализация товаров за рубежом является неотъемлемой частью экспортной деятельности региона.

2.3 Проблемы экспортной деятельности мебельной фабрики «SV-Мебель»

Мебельная фабрика «SV-Мебель» является крупнейшим экспортером в Пензенской области. Предприятие постоянно ищет новые рынки сбыта, как в

России, так и за рубежом. Но стоит отметить, что, как и на всех предприятиях, на фабрике есть определенные проблемы, которые необходимо выявлять, анализировать и принимать решения, для искоренения этих проблем. На рисунке 2.6, выделим существующие на данный момент проблемы мебельной фабрики «SV-Мебель».

Аспекты сотрудничества с иностранными контрагентами	Специфика в подготовке документов к отгрузке за рубеж	Конкуренция
<p>При работе с иностранными партнерами очень часто возникают проблемы, связанные с:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) условиями работы между фабрикой и контрагентом (недопонимания); 2) разницей в рабочем времени; 3) а также предоставление заявок в неустановленных образцах и согласование готовых документов в неопределенные сроки. 	<p>Проблемы, возникают в том, случае, если:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) происходят изменения в документах, которые уже выпущены таможенным органом; 2) либо на таможенной границе выявляют ошибку в предоставленных для проверки документах. 	<p>Данную проблему, можно рассмотреть с двух сторон, как проблему, которая может отразиться положительно, так и проблему, которая может нести отрицательное влияние для фабрики. Главным составляющим выделенной проблемы, являются слабые и сильные стороны конкурентов в мебельной промышленности.</p>

Рисунок 2.6 – Основные проблемы мебельной фабрики «SV-Мебель»

На выше представленном рисунке, выделены основные проблемы мебельной фабрики, которые следует изучить и проанализировать, а также выявить, какими способами можно решить перечисленные проблемы.

При осуществлении сбыта товаров за рубеж, нужно учитывать все пожелания контрагентов, а также соблюдать Госты и правила кодекса РФ. Для того, чтобы в последующем не было проблем при осуществлении

экспорта мебельной продукции. Рассмотрим, какие на мебельной фабрике «SV-Мебель» встречаются нюансы при работе с экспортными контрагентами, на примере некоторых стран на рисунке 2.7.



Рисунок 2.7 – Специфика работы с экспортными контрагентами на фабрике

На основе рисунка, отметим, что необходимо учитывать все нюансы контрагентов, для того, чтобы подготовить необходимые документы к отгрузке, без ошибок. Ведь это может привести к существенным проблемам для мебельной фабрики. Стоит заметить, что, в день отгрузки могут возникнуть срочные изменения в заявке: по причине отказа Контрагента от некоторых изделий, либо отсутствия продукции на складе (нет материала и

т. д.), либо несоответствия максимальной грузоподъемности ТС и веса заявки.

В случае если, возникают такие изменения, то необходимо переделать весь пакет документов, если отгрузка осуществляется в ЕАЭС. Если отгрузка осуществляется с оформлением ДТ, то:

- 1) если декларация на товары не отправлена на проверку в таможенный орган, переделывается весь пакет документов;
- 2) если декларация на товары выпущена таможенным органом, то документы не переделываются, сообщается Контрагенту об отсутствующих позициях, которые отгружаются в следующую машину через ЗИП;
- 3) в порядке исключения, если декларация на товары выпущена таможенным органом, то следует отозвать декларацию, внести изменения и подать измененную декларацию.

Для того чтобы не возникало проблем на таможенной границе, необходимо заполнять все документы без каких-либо ошибок, по установленным требованиям, так как это может отразиться существенными тратами для фабрики.

Проблемы так же могут возникнуть и из-за неправильной маркировки. Она должна соответствовать стандартам ЕАЭС. В маркировке указывают:

- 1) сведения об изготовителе и импортере (наименование, адреса, контактные данные);
- 2) наименование товара;
- 3) материалы изготовления;
- 4) условия хранения;
- 5) знак ЕАЭС.

Могут возникнуть проблемы, на таможенной границе, без соответствующего урегулирования проблемы, если в документах на отгрузку будут присутствовать такие ошибки как:

- 1) количество изделий, указанных в документах, не совпадает с реальным;

- 2) занижена таможенная стоимость;
- 3) неправильно подобран код ТН ВЭД;
- 4) отсутствует договор купли-продажи.

Процедура таможенной очистки, если все документы оформлены правильно, обычно не занимает более суток.

Выделим основную проблему на фабрике - это выявление существующих конкурентов, стоит отметить, что, данная проблема, может отразиться как положительно, так и отрицательно, для решения этой проблемы в положительную сторону, необходимо проводить достоверный анализ конкурентов, и выявлять необходимую информацию для фабрики «SV-Мебель».

В частности, основной проблемой, являются сильные стороны конкурентов, но для того чтобы лучше иметь представление, следует изучать как слабые, так и сильные стороны, а также выявлять и структурировать потенциальные возможности и угрозы для фабрики. Необходимо это для того, чтобы менеджеры сравнивали внутренние силы и слабости своей компании с возможностями, которые есть на рынке. Исходя из анализов, делается вывод о том, в каком направлении фабрике лучше развивать свой бизнес.

В таблице 9 выделим основных конкурентов мебельной фабрики «SV-Мебель», которые развиваются в экспортной деятельности, а также отразим их слабые и сильные стороны.

Таблица 9 - Основные конкуренты мебельной фабрики «SV-Мебель» их слабые и сильные стороны

Конкуренты мебельной фабрики «SV-Мебель»	Сильные стороны	Слабые стороны
	Широкий ассортимент продукции	Отсутствие системы оперативного учета
	Высокая квалификация персонала	Низкий уровень дополнительных услуг;
	Достоверный мониторинг рынка;	Неполная загруженность производственных мощностей

ООО «МФ Сурская мебель»	Хорошая мотивация персонала;	Уровень цен выше, чем у основных конкурентов.
	Развитие производства за счет привлечения инвестиций	
	Достаточная известность	
	Контроль качества	
«Мебельная компания «Стиль»	Широкий ассортимент продукции	Отсутствие ясной стратегии развития фирмы
	Высокая квалификация персонала	Слабая маркетинговая политика на предприятии
	Приемлемый уровень цен	Перегруженность работой специалистов и руководителей.
	Хорошая репутация у основных потребителей	
ООО «ДСВ Мебель»	Широкий ассортимент продукции	Низкий уровень сервиса
	Высокая квалификация персонала	Недостаточный контроль исполнения приказов и распоряжений
	Отлаженная сбытовая сеть	Недостаточное исследование рынков и конкурентов.
	Постоянное обучение персонала для нового оборудования	
	Постепенное развитие бизнеса	Высокая себестоимость и издержки обращения
АО «Фотон»	Широкий ассортимент продукции;	Недостатки в рекламной политике;
	Выполнение заказов в срок	Низкая мотивация труда.
	Обеспеченность всеми необходимыми средствами управления	
	Высокая квалификация персонала	

По таблице 9 сделаем вывод, о том, что в любой организации имеются свои преимущества и недостатки, перечисленные выше конкуренты, являются основными конкурентами мебельной фабрики «SV-Мебель», главными преимуществами организаций является: широкий ассортимент продукции, высокая квалификация персонала, постепенное развитие бизнеса, достоверный мониторинг рынка. Основными недостатками являются: неполная загруженность производственных мощностей, недостатки в рекламной политике, неучастие персонала в принятии управленческих

решений. Показатели экспорта предприятия за 2021 год представлены на рисунках 2.8-2.9.



Рисунок 2.8 - Структура поставок мебельной фабрики «SV-Мебель» в 2021 году

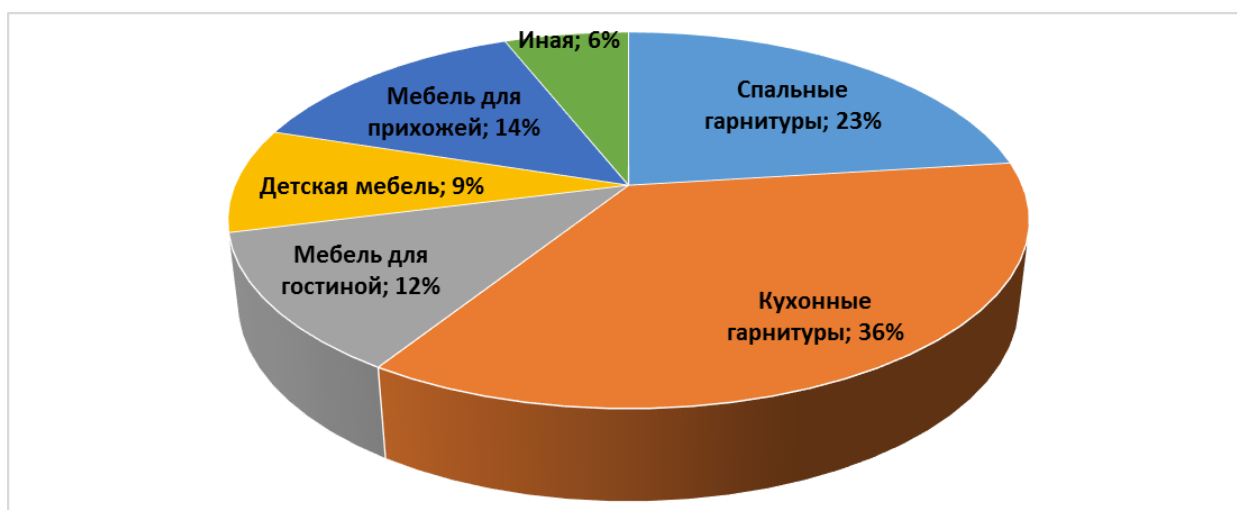


Рисунок 2.9 - Структура экспортных поставок мебельной фабрики «SV-Мебель» в 2021 году по категориям товаров

Изменение структуры экспорта мебельной фабрики «SV-Мебель» в условиях усиления санкций представлены на рисунках 2.10-2.11.

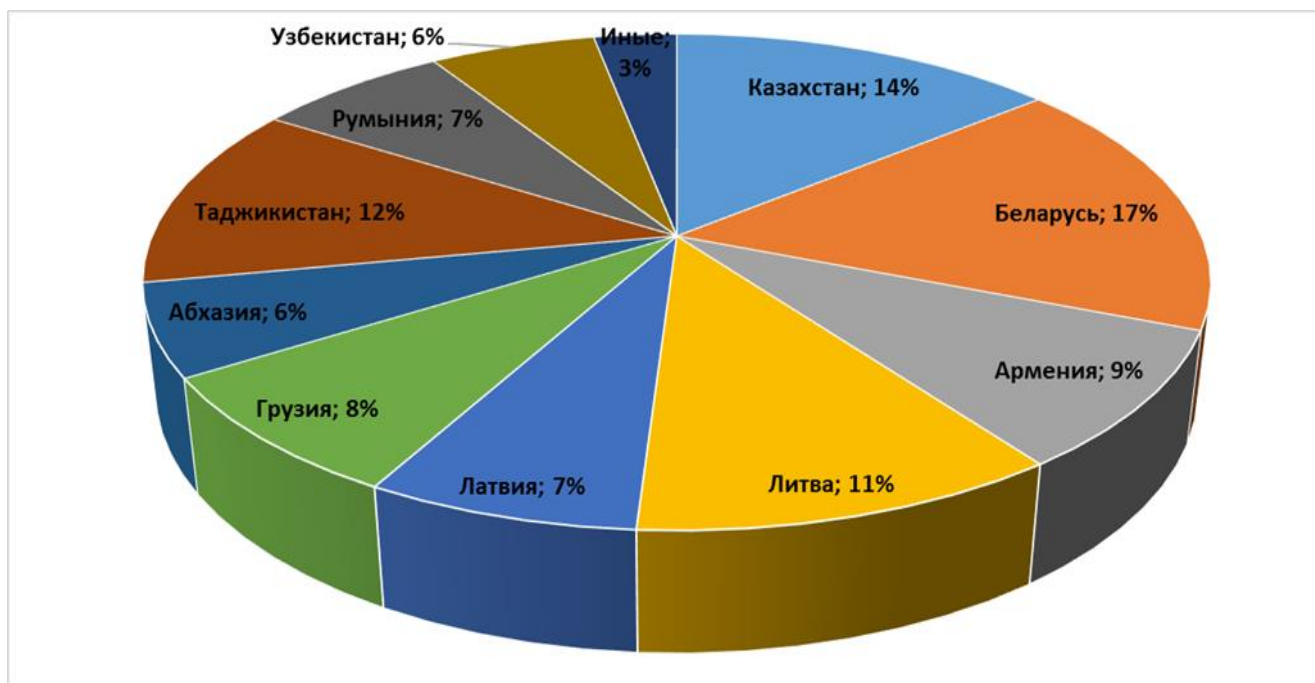


Рисунок 2.10 - Структура экспортных поставок мебельной фабрики «SV-Мебель» в 2021 году по странам

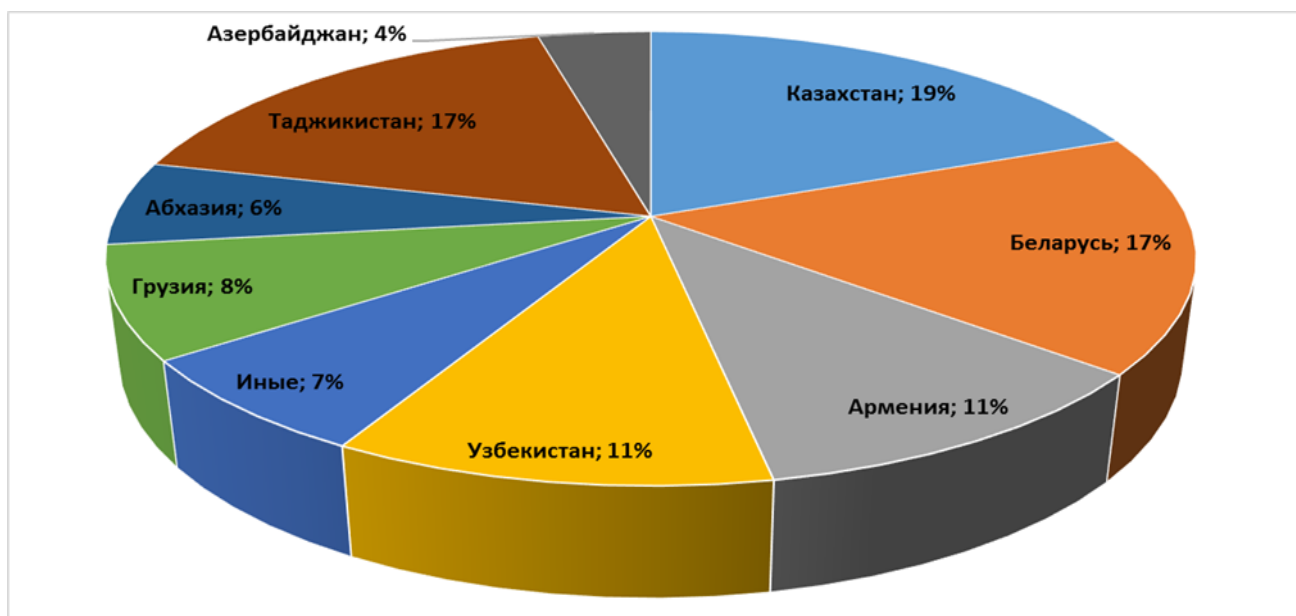


Рисунок 2.11 - Структура экспортных поставок мебельной фабрики «SV-Мебель» в мае 2022 года по странам

Если в 2021 году в перечень стран для экспорта входили: Казахстан, Беларусь, Армения, Латвия, Литва, Грузия, Абхазия, Таджикистан, Румыния, Молдова, Узбекистан и другие, то в мае 2022 года по результатам усиления

санкционного давления из этого перечня выбыли прибалтийские страны, Румыния и Молдова. Мы видим, что в мае 2022 года предприятие экспортирует свою продукцию исключительно в страны СНГ.

На основе выше представленного исследования, на рисунке 2.12, выделим предложения, которые поспособствуют решению проблем, существующих на мебельной фабрике «SV-Мебель».

Аспекты сотрудничества с иностранными контрагентами	Специфика в подготовке документов к отгрузке за рубеж	Конкуренция
<p>Для решения данной проблемы необходимо, изучать и заранее прорабатывать все нюансы с контрагентом; договариваться о всех, его пожеланиях и планируемых доработках к каждой отгрузке; стоит предварительно обсудить время работы, как со стороны фабрики, так и со стороны партнера; так же, следует установить сроки, принятия заявок и согласования документов необходимых для отгрузки со стороны партнера.</p>	<p>Для решения выделенной проблемы, можно отметить, что для более четкого механизма в работе и правильности в оформлении документов, нужно удостовериться что, вся заявленная мебельная продукция, изготовлена и готова к отгрузке, а также счет и упаковочный лист согласованны контрагентом, только после согласования можно подавать декларацию. Для того, чтобы не было проблем на таможенной границе в предоставленных документах на отгрузку должно быть указано фактическое: количество изделий; код ТН ВЭД, а также был предоставлен действующий договор купли-продажи.</p>	<p>Для того что бы данная проблема, отразилась на фабрике положительно, следует внимательно изучить слабые и сильные стороны конкурента, а затем провести анализ, возможностей и угроз, существующих на рынке, а также выявлять необходимые для фабрики методы управления предприятием и стороны развития бизнеса.</p>

Рисунок 2.12 - Предложения, способствующие решению проблем на мебельной фабрике «SV-Мебель»

Достаточно новым рынком является Азербайджан. В 2022 году были подписаны первые внешнеторговые контракты с потребителями из этой страны.

В заключение отметим что, так как фабрика «SV-Мебель» добилась выхода на зарубежные рынки, перед фабрикой стоят задачи наращивания объемов производства высококачественной продукции с применением инноваций и передовых технологий, а для повышения экспортной деятельности, используются уже существующие возможности для сбыта продукции на зарубежные рынки. Основными проблемами экспорта мебельной фабрики «SV-Мебель» являются: проблема в поиске новых контрагентов, оформление документов для отгрузки и маркировке товара, т. к. при не правильном оформлении, могут возникнуть проблемы, несущие финансовые траты фабрики, также к проблемам относятся конкуренты, в частности, их сильные стороны.

3 ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД

3.1 Совершенствование стратегии продвижения продукции мебельной отрасли региона на внешние рынки

Экспортная стратегия для мебельной фабрики «SV-Мебель» является планом управления, который распространяется на все предприятие, охватывая все направления его деятельности. Для чего необходима разработка экспортной стратегии, рассмотрим в таблице 10.

Таблица 10 – Важность разработки экспортной стратегии на мебельной фабрике «SV-Мебель»

№	Важность разработки экспортной стратегии заключатся, в:
1	Определении, отношения мебельной фабрики к экспорту;
2	Оценке товара на международном рынке;
3	Эффективности в управлении процессами в сфере экспорта, поэтапном контроле достигнутых результатов;
4	Ознакомлении с намерениями компании в сфере экспорта всех заинтересованных лиц - собственников, инвесторов, покупателей, широкую общественность, сотрудников, вовлеченных в экспортную деятельность;
5	Определении, необходимых для экспорта материальных, трудовых, финансовых и временных ресурсов.

Следует отметить, что экспортная стратегия компании - это:

1) рабочий документ, требующий постоянной корректировки на основе мониторинга достижений,

2) документ, в котором количество страниц четко не фиксируется (это может быть и 5-6 страниц, а может быть и 200 – все зависит от видения собственника и руководителя компании),

3) не имеет четко регламентированной структуры и формы, утвержденной каким-либо контролирующим органом,

4) не является документом строгой отчетности, разрабатывается по желанию собственника и руководства компании. На рисунке 3.1 представим алгоритм выработки экспортной стратегии.



Рисунок 3.1 – Алгоритм разработки экспортной стратегии на мебельной фабрике «SV-Мебель»

При разработке экспортной стратегии, следует учитывать, на какой фазе экспорта находится компания.

В таблице 11 представлена характеристика деятельности компаний на различных фазах экспорта.

Таблица 11 - Характеристика деятельности компании на различных фазах экспорта

Фазы экспорта	Характеристика фазы
1. Пробный экспорт	Довольно поверхностные действия, базирующиеся на одностороннем движении отечественной продукции и умении продавать. Доходы небольшие, а издержки слишком высоки.
2. Экстенсивная продажа	Охвачено незначительное количество рынков, которые сгруппированы по 3-м категориям: основные, второстепенные, третьестепенные. Доходы небольшие, издержки высокие.
3. Интенсивная продажа	На незначительном количестве рынков проводится ограничение ассортимента экспортной продукции до уровня наиболее приемлемого для конкретного рынка и обладающего наивысшей ожидаемой прибылью. Зарубежные контакты продолжают оставаться придатком отечественного рынка.
4. Экспортный маркетинг	Фирма развивает двусторонние отношения со своими экспортными рынками. Продукцию приспособляют к потребителям зарубежной клиентуры. Маркетинговым коммуникациям придается международный облик с соответствующим использованием иностранных языков.
5. Международный маркетинг	Внутренний рынок теряет первостепенное значение. Зарубежные рынки играют решающую роль в формировании концепции маркетинга у данной фирмы.
6. Глобальный маркетинг	Фирма больше не ориентируется на собственную страну и занимается удовлетворением таких потребностей клиентуры, которые были бы характерны для всего мира.

Каждая фаза экспортной деятельности предполагает внесение стратегических изменений в организационную структуру компании, а также пересмотр ценовой политики.

Отметим что мебельная фабрика «SV – Мебель» находится в фазе «Экспортный маркетинг», это обуславливается тем, что предприятие развивается, как внутри своей страны, так и на зарубежных рынках.

Рассмотрим план мероприятий по повышению эффективности работы и снижению себестоимости продукции на предприятии на 2020 год, и достижения поставленных целей в 2021г.

1. Модернизация производства, т.е. приобретение более производительного, технологичного и энерго-эффективного оборудования:

1) Приобретены двухсторонние кромочные станки, производительность которых в 4 раза выше существующих на производстве односторонних;

2) Установлен робот для клеенанесения на участке обработки фасадов МДФ. Робот заменяет 3-х человек в 3-х сменном режиме. Плюс стабильное качество нанесения клея, в отличие от человека и экономия на расходе клея;

3) Установлена фасовочная линия для фурнитуры и приобретена еще одна, на установленном участке производительность повысилась в 10 раз (вместо 30 человек, работают 3). Плюс добились снижения до «0» браков на данном участке: отсутствие недовложения фурнитуры (человеческий фактор) или вложение бракованной фурнитуры, за счет автоматического контроля веса;

4) Установлены рольганги для перемещения деталей между станками без участия человека. Эффект повышение производительности на всех участках обработки ЛДСП, сокращения боя при перемещении деталей на рохлях;

5) Приобретено и начато установление автоматической линии установки изделий в коробки из гофрокартона. Ожидаемость по повышению производительности минимум в 3 раза;

6) Приобретен и запущен вакуумный пресс BURKKY для укупки в пленку ПВХ. Производительность на данном участке повышена в 3 раза относительно существующих российских прессов. Плюс качество: добились более высокого глянца фасадов;

7) Ведется активная работа с иностранными поставщиками обрабатывающего инструмента: пил, фрез, сверл, в части индивидуальной разработки под наше предприятие конфигураций и исследуемых материалов. Эффективность: добились экономии в части снижения стоимости

инструмента на 1 погонный метр детали в 2 раза за счет более длительного использования и сокращения времени на смену инструмента.

2. Сокращение отходов используемых пиломатериалов за счет учета размеров изделия и текстуры материала в раскрое на этапе разработки изделия.

3. Разработка и внедрение «новинок» рынка за счет нового дизайна и цветовых решений:

- 1) Выход на рынок эксклюзивных австрийских декоров ЛДСП;
- 2) Приобретение станка для фрезировки и нанесения декоративной кромки под углом - эксклюзивная технология, не применяемая на рынке в сегменте «эконом» и «средний»;
- 3) Совместно с производителями разрабатываются индивидуальные комплектующие для нашей фабрики на правах эксклюзивные (рисунки, ножки, консоли и т.д.).

4. Расширение географии представленности на иностранных рынках:

1) Добавили новые страны присутствия нашей продукции - Румыния и Узбекистан, а также согласованы все условия поставки еще в несколько стран: Чехия и Польша. Поставки начались в 2021 году.

2) Активно развивали партнера в Литве и вышли за год на месячный объем реализации с 4 млн. рублей до 12,2 млн. рублей с учетом ограничения в условиях пандемии. Достигли показателя по продажам 4,3 тыс. рублей на 1 жителя Литовской республики, самого высокого среди всех стран, куда фабрика отгружает мебель.

К сожалению, с конца февраля 2022 года отгрузки в Литву, Чехию и Польшу прекращены. Предприятие планирует восполнить эту потерю увеличением поставок в Узбекистан и Таджикистан.

На основе вышеизложенного, можно отметить, что экспортная стратегия для мебельной фабрики «SV-Мебель» в целом необходима, для того, чтобы, был четкий контроль управления фабрикой. Выделим, что мебельная фабрика «SV-Мебель», не только расширяет свое производство,

но и так же стремится, повышать эффективность работы фабрики, тем самым снижать себестоимость продукции, расширяя при этом экспортную деятельность для выхода на новые рынки.

3.2 Механизмы поиска новых внешних рынков сбыта производителями мебельной продукции Пензенской области

Важным результатом любого производства является успешная реализация продукции. Поэтому сбыт для мебельной компании играет одну из важнейших ролей, а тем более сбыт за рубеж. Мебельная фабрика «SV-Мебель» постоянно расширяет свои возможности, как в производстве, так и в выходе на новые рынки сбыта внутри страны и за рубежом. Стоит отметить, что основной задачей мебельной фабрики «SV- Мебель», при выходе на внешний рынок, является поиск и выбор иностранного контрагента.

При выборе контрагента нужно отчетливо понимать, на каком рынке лучше продавать, с какими партнерами лучше заключить внешнеторговую сделку. Ведь при выходе на внешние рынки понимается не только конкурентная среда, конечные потребители и т.д., но и в глобальном смысле само государство, в котором бизнесу придется развиваться. Важно четко понимать отношение выбранной страны к РФ, включая политические, исторические и технологические отличия. Например, прежде чем искать партнеров, нужно ответить на некоторые вопросы, выделим их на рисунке 3.2.

Относится ли страна к развитым или развивающимся?

Какой уровень технологий поддерживается?

Какие политические отношения между нашей страной и рассматриваемой страной за рубежом?

Таможенные союзы или страна поддерживают антироссийский санкционный режим?

Какие особенности регулирования договорных отношений?

Рисунок 3.2 – Основные вопросы для поиска рынков сбыта в зарубежных странах

Когда есть четкое понимание зарубежной страны, проведение маркетинговых исследований будет являться необходимой составляющей, в сотрудничестве с иностранными контрагентами. Для этого необходимо: определить целевую аудиторию потребителей, провести SWOT-анализ ближайших конкурентов; понять возможности потенциальных заказчиков в инвестициях.

Так как решение о выходе бизнеса на зарубежные рынки несет за собой дополнительные финансовые вложения, исследования должны быть актуальными и не сильно растянутыми по времени.

Алгоритм поиска рынков сбыта в «SV-Мебель» в России и за рубежом, осуществляется отделом маркетинга и развития, обзор рынка состоит из нескольких этапов, которые нужны фабрике для последующей работы с контрагентом но, как правило, нет четкого алгоритма и правил которым нужно придерживаться, этапы могут видоизменяться и быть в различной последовательности. В таблице 10 приведем базовый алгоритм поиска новых рынков сбыта.

Таблица 12 – Алгоритм поиска новых рынков сбыта

№	Этапы поиска новых контрагентов	Краткое описание
1	Общая характеристика рынков	Базовые показатели рынка, его географические и культурные особенности, механизмы сбыта, тенденции развития, в том числе, изучение Гостов и правил их страны для отгрузки мебели и дальнейшей ее реализации.
2	Исследование рыночного потенциала	Оценивает в первую очередь емкость и структуру рынка. Особенное внимание уделяется целевым аудиториям и их платежеспособности. Емкость рынка можно оценить как количество товара, потребляемого на одну тысячу человек.

3	Анализ конкурентов	Какие конкуренты занимаются сбытом корпусной мебели и ее составляющих, частей. Отличие может быть в цене, то есть их товар находится в более высокой или более низкой ценовой нише, а так же в качестве.
4	Анализ покупателей товаров	Предполагает выявление потребностей, которые могут быть реализованы у покупателя с помощью поставляемого товара. Естественно, у оптовых покупателей будут разные потребности. Поэтому надо рассматривать каждую группу в отдельности и в дальнейшем строить дифференцированную систему стимулирования сбыта.

На основе таблицы 12, можно отметить, что поиск рынков сбыта товаров позволяет отыскать существующих потенциальных покупателей, которые готовы при определенных условиях перейти на потребление нашей продукции. С точки стратегии развития, новые зарубежные рынки сбыта, достаточно интересны, т. к. они обусловлены низким уровнем конкуренции и потенциально более высокой прибыльностью.

После того, как фабрика определилась с рынком, необходимым становится поиск контрагента, на этом рынке. На мебельной фабрике «SV-Мебель», отделом маркетинга и отделом развития, для начала, детально изучаются потенциально возможные контрагенты, а также существующие фирмы и организации, которые занимаются реализацией мебели, с которыми можно заключить внешнеторговое соглашение.

Первостепенной задачей, стоит изучение деятельности контрагента, так как, в связи с неустойчивой мировой конъюнктурой, при сотрудничестве на длительный срок, нужно подходить очень осторожно.

Когда, есть понимание, того, что партнер, может заинтересоваться нашим предложением, следующей задачей выступает сбор предварительной информации о, интересующем нашей фабрики партнере. На рисунке 3.3 рассмотрим основной список вопросов, по которым можно судить о серьезности намерений партнера.

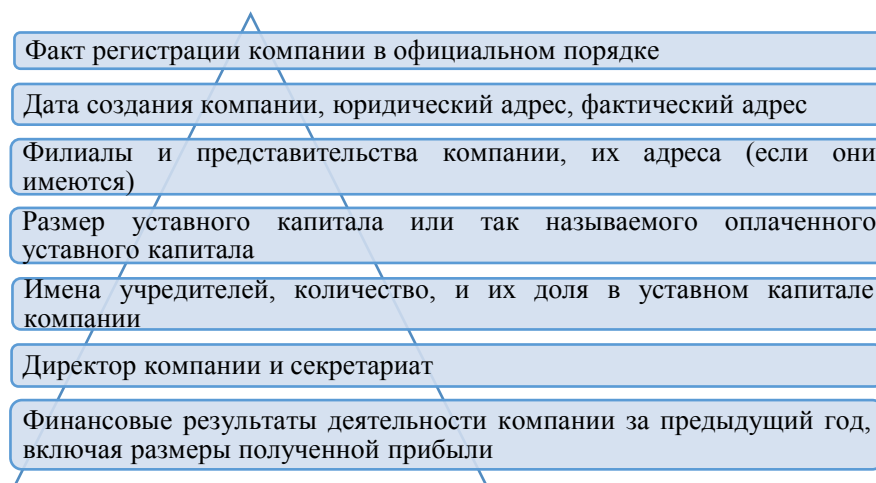


Рисунок 3.3 - Перечень вопросов, необходимый, для существенного анализа иностранного контрагента

Исходя из рисунка 14, можно отметить, что это минимальный список вопросов, по которым можно определить, стоит ли фабрике, заключать внешнеторговый договор с выбранными фабрикой контрагентами.

Отдел маркетинга на мебельной фабрике «SV-Мебель», изучив найденную информацию о контрагентах, предположительно имеют понимание того, с кем можно заключать внешнеторговое соглашение. Но для точного выбора иностранного партнера, необходимо провести основные мероприятия, выделим их на рисунке 3.4.



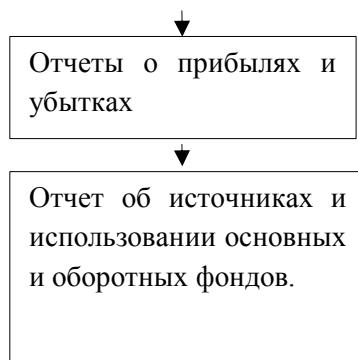


Рисунок 3.4 – Основные мероприятия, необходимые для финального выбора иностранного партнера

Исходя из рисунка 3.4, сделаем вывод о том, что на основе предоставленных данных, проанализировав показатели финансового положения зарубежного партнера, рассмотрев предложения и возможные условия сотрудничества, необходимо определиться с выбором контрагента, с которым можно сотрудничать.

Анализируя структуру рынка сбыта в зарубежных странах, и определившись с иностранным контрагентом, мебельная фабрика «SV-Мебель», а точнее отдел развития и экспортный отдел, более тщательно изучают подход к интересующему партнеру, подробно описывают каждый сегмент и составляют план отгрузки мебельной продукции.

Находя новые рынки сбыта, продавец и покупатель во время переговоров обсуждают условия сделки и фиксируют их в договоре, который называется контрактом. Обычно за оформление контракта отвечает продавец, то есть экспортер – Мебельная фабрика «SV-Мебель».

В заключение отметим то, что, выходя на зарубежные рынки, мебельная фабрика «SV-Мебель» начинала экспортировать продукцию только в страны СНГ, так как в эти страны отгружать продукцию намного проще, чем, в Европу. Так как процедура оформления документов довольно простая, не требуется оформление таможенной декларации и нет существенных различий в ГОСТах. Изучая внешние рынки и поставляя продукцию в страны СНГ, мебельная фабрика «SV-Мебель» вышла на

уровень конкурентоспособности, востребованный даже в европейских странах. Но в условиях усиления санкционного давления европейские страны будут заменены предприятием в качестве рынков экспорта на страны СНГ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Стратегия развития несырьевого экспорта обуславливает необходимость поиска новых ниш экспорта продукции предприятиями региона. Одной из категорий продукции с экспортным потенциалом выступает мебельная продукция.

В рамках дипломной работы было определено понятие и структура экспорта в современной России, выделено место экспорта мебельной продукции в общей структуре современного российского экспорта, представлены основные показатели экспорта мебельной продукции предприятиями Пензенской области.

Эксперты оценивают потенциал экспорта мебельной продукции в России как склонный к росту. Особенно перспективен подобный экспорт в страны ближнего зарубежья.

При этом данному рынку присущи определенные сложности, связанные как с сертификацией подобной деятельности, так и вступлением в силу технических регламентов на уровне ЕАЭС в отношении мебельной продукции. В работе рассмотрены оба этих проблемных аспекта с точки зрения региональных производителей.

Развитие регионального экспорта мебельной продукции выступает перспективным направлением экспортной политики России сегодня. Для его развития необходимо знать нормативные основы и особенности внешнеторговых операций в отношении мебельной продукции.

В работе выделены проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона, а также предложены пути их решения. В качестве последних выделены активизация выставочной деятельности, расширение ассортимента и повышение качества мебельной продукции, повышение квалификации сотрудников предприятия, консультационная помощь РЭЦ.

На данный момент основной целью крупной мебельной фабрики «SV-Мебель», занимающейся экспортной деятельностью, является определение потенциала рынка по территориальным сегментам и выбора стратегии сбыта на них, в том числе и за рубежом.

Не менее важное значение на мебельной фабрике «SV-Мебель» имеют функциональные факторы стратегии развития в данной деятельности: наличие квалифицированной рабочей силы, мотивированной на конечные результаты, комплексное управление качеством, степень использования производственных мощностей, конфигурация продукции, степень обновления модельного ряда, использование связей с поставщиками и потребителями. Для эффективного функционирования предприятия мебельной промышленности большое значение имеет координация внутренних элементов видов деятельности.

Особенности межотраслевых взаимосвязей и структуры рынка определяют необходимость развития сетевых структур, объединяющих отдельные виды деятельности внутри предприятия и создающих взаимозависимость между цепочками ценности поставщиков, каналов распределения, хранения и транспортировки продукции.

На основе первого раздела, изучив экономическую сущность, можно отметить, что структура экспорта регионов России оказывает значимое воздействие на темпы экономического роста и формирует среду для возникновения новых экспортных отраслей. Рассмотрев состояние и структуру экспорта в Пензенской области мебельных предприятий, можно отметить, что для повышения экспортной деятельности в регионе необходимо использовать уже существующие возможности для сбыта мебельной продукции на зарубежных рынках, а также приложить максимальные усилия для поиска партнеров за границей и улучшить качество поставляемой мебели.

На основе второго раздела был сделан вывод о том, что мебельная фабрика «SV-Мебель», оснащена современным оборудованием и выпускает

широкий ассортимент мебели. Она использует при этом только безопасные материалы, подлежащие обязательной сертификации. Качество мебели значительно улучшается. Обратив внимание на финансовые показатели мебельной фабрики «SV-Мебель», отметим, что предприятие не несет критичных убытков и находится на стадии роста.

Изучив регламент работы можно отметить, что мебельная фабрика «SV-Мебель» осуществляет отгрузки за рубеж, подготавливая все необходимые экспортные документы самостоятельно, не привлекая при этом брокеров. Предприятие стало ведущим экспортером в Пензенской области. Компания стремится приложить максимальные усилия для поиска новых партнеров за границей и улучшать качество поставляемой продукции на выгодных условиях. Основными проблемами экспорта мебельной фабрики «SV-Мебель» являются: проблема в поиске новых контрагентов, оформление документов для отгрузки и маркировки товара, т. к. при неправильном оформлении могут возникнуть проблемы, несущие финансовые траты фабрики.

На основании третьего раздела выделим то, что экспортная стратегия для мебельной фабрики «SV-Мебель» необходима.

Изучая внешние рынки и поставляя продукцию в страны СНГ, мебельная фабрика «SV-Мебель» вышла на уровень конкурентоспособности, позволяющий конкурировать с производителями и в дальнейшем зарубежье. Однако в условиях усиления санкций основные рынки экспортных поставок компании - страны СНГ.

В заключение можно отметить, что за последние годы качество мебели мебельной фабрики «SV-Мебель» значительно возросло. Предприятие постоянно прилагает максимальные усилия для поиска партнеров за границей и улучшает качество поставляемой продукции на выгодных условиях. Поэтому перед отечественным мебельным предприятием стоит задача наращивания объемов производства высококачественной продукции с применением инноваций и передовых технологий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные правовые документы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Собрание законодательства РФ. - 04.08.2014. - № 31. - Ст. 4398.
2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (совершено в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999) // "Собрание законодательства РФ". 08.08.2011. № 32. Ст. 4810 (опубликовано без Специальных приложений).
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org/>, 05.06.2014.
4. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Официальный сайт Евразийского экономического союза <http://www.eaeunion.org/>, 12.04.2017.
5. О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности мебельной продукции (вместе с «ТР ТС 025/2012. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности мебельной продукции»): решение Совета Евразийской экономической комиссии от 15.06.2012 № 32 // Официальный сайт Комиссии Таможенного союза <http://www.tsouz.ru/>, 18.06.2012.
6. Об утверждении перечня продукции, в отношении которой подача таможенной декларации сопровождается представлением документа об оценке соответствия (сведений о документе об оценке соответствия) требованиям технического регламента Таможенного союза «О безопасности мебельной продукции» (ТР ТС 025/2012): решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 18.03.2014 № 44 // Официальный сайт

Евразийской экономической комиссии. <http://www.eurasiancommission.org/>, 18.03.2014.

7. О форме декларации на товары и порядке ее заполнения» (вместе с «Порядком заполнения декларации на товары»): решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 257 (ред. от 29.11.2021) // Официальный сайт Комиссии Таможенного союза <http://www.tsouz.ru/>, 02.06.2010.

8. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 06.08.2018. № 32 (часть I). Ст. 5082.

9. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 28.11.2018) // Собрание законодательства РФ. 15.12.2003. № 50. Ст. 4850.

10. Об утверждении Положения о Федеральной таможенной службе, внесении изменений в Положение о Министерстве финансов Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 23.04.2021 № 636 (ред. от 19.06.2021) // Собрание законодательства РФ. 03.05.2021. № 18. Ст. 3146.

11. О государственной поддержке российских организаций и индивидуальных предпринимателей в целях возмещения части затрат, связанных с участием в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях: постановление Правительства РФ от 28.12.2020 № 2316 // Собрание законодательства РФ. 04.01.2021. № 1 (часть II). Ст. 169.

12. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года: распоряжение Правительства РФ от 23.05.2020 № 1388-р // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 26.05.2020.

13. Об утверждении Стратегии развития экспортной деятельности Пензенской области до 2035 года: распоряжение Правительства Пензенской

области от 14 мая 2018 года № 238-рП // Официальный сайт Правительства Пензенской области. <https://pnzreg.ru/project-office/projects/strategiya-razvitiya-penzenskoy-oblasti-do-2035-goda-1/57883/> (дата обр.: 28.04.2022).

Монографии, учебные пособия, периодические издания

14. Грибанова, И. В. Товароведение: учебное пособие / И. В. Грибанова, Л. И. Первойкина. Минск : РИПО, 2019. 359 с.
15. Абрамов А.Е. Российский финансовый рынок: факторы развития и барьеры роста / А.Е. Абрамов // Научные труды. 2017. С.201-205.
16. Александров С.А. Современная структура мебельного рынка России / С.А. Александров // Международный консалтинговый центр. 2020. С. 15-19.
17. Андреев А. В. Региональная экономика: учебник для вузов /А. В. Андреев. СПб: Питер, 2018. 464 с.
18. Баринова В.А., Земцов С.П., Кнобель А.Ю., Лощенкова А.Н. Малый и средний бизнес как фактор экономического роста России / В.А. Баринова // Научные труды. 2019. С. 307-310.
19. Безрукова Т.Л., Петров П.А. Мебельная промышленность современной России: состояние, тенденции и перспективы развития / Т.Л. Безрукова // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики. 2019. №1. С.5-10.
20. Вахромов Е.Н. Региональная экономика в многоуровневой структуре рыночной экономики / Е.Н. Вахромов // Вестник Иркутского государственного университета. 2018. № 2. С. 26 –30.
21. Иртуганов Т. Мебельная промышленность России: как ее видят в отраслевой ассоциации / Т. Иртуганов // Экономика. – 2018.
22. Мангушев И.Х. Развитие механизма государственной поддержки регионального экспорта / И.Х. Мангушев // Мировая экономика. 2017. С.190-1963.
23. Соболев Г.В., Новак Г.К. Производство мебели в России / Г.В. Соболев //Лесной экономический вестник. 2018. № 3. С. 26-28.

24. Фирмунов С.А. Совершенствование системы государственного стимулирования экспорта высокотехнологичной продукции как фактор укрепления позиции России на мировом рынке / С.А. Фирмунов // Автореферат, 2019.

25. Шаумян Ю.С. Государственная поддержка экспорта в условиях инновационной среды // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2019. №10-1. С. 146-151.

Электронные ресурсы

26. Портал поддержки малого и среднего предпринимательства Пензенской области. <http://mbpenza.ru/>

27. Официальный сайт Центра поддержки экспорта Пензенской области. <http://export58.ru>

28. Официальный портал Правительства Пензенской области. <http://pnzreg.ru/>

29. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. <http://www.customs.ru/>

30. Официальный сайт Приволжского таможенного управления. <https://ptu.customs.gov.ru/>

31. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. <http://www.eurasiancommission.org/>

32. Официальный сайт Правительства РФ. <http://government.ru/>

33. Официальный сайт Министерства финансов РФ. <https://minfin.gov.ru/ru/>

34. Официальный сайт Центра кластерного развития Пензенской области. <https://ckr58.ru/>

35. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области. <https://pnz.gks.ru/>

36. Официальный сайт Российского экспортного центра. <https://www.exportcenter.ru/>

37. Официальный сайт предприятия Мебельная фабрика «SV-Мебель». <https://sv-mebel.ru/>

38. Официальный сайт предприятия ХК «МебельДрев». <https://mebeldrev.ru/>

39. Официальный сайт предприятия мебельной компании «Тэкс». <https://teks-mebel.com/>

40. Официальный сайт предприятия «Сурская мебель». <https://surmeb.ru>

Свидетельство на товарный знак «SV-Мебель»

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



СВИДЕТЕЛЬСТВО

на товарный знак (знак обслуживания)

№ 526672



SV - МЕБЕЛЬ

Правообладатель: *Стекланников Владимир Михайлович, 440066,
г. Пенза, 2-й Виноградный пр-д, 7-86 (RU)*



Заявка № **2013715070**

Приоритет товарного знака **30 апреля 2013 г.**

Зарегистрировано в Государственном реестре
товарных знаков и знаков обслуживания

Российской Федерации **13 ноября 2014 г.**

Срок действия регистрации истекает **30 апреля 2023 г.**

*Врио руководителя Федеральной службы
по интеллектуальной собственности*

Л.Л. Кирий

Свидетельство на товарный знак «Просто хорошая мебель»

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



СВИДЕТЕЛЬСТВО

на товарный знак (знак обслуживания)

№ 649312



Правообладатель: **Стеклянников Владимир Михайлович**, 440066,
Пензенская область, г. Пенза, 2-й Виноградный пр-д, 7, кв.
86 (RU)



Заявка № 2016739471

Приоритет товарного знака 21 октября 2016 г.

Зарегистрировано в Государственном реестре
товарных знаков и знаков обслуживания

Российской Федерации 26 марта 2018 г.

Срок действия регистрации истекает 21 октября 2026 г.

Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности

 Г.П. Ивлиев

**Диплом – «Крупнейший экспортер среди предприятий малого
бизнеса в Пензенской области 2020 года»**



**ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА РОССИИ
Приволжское таможенное управление
Саратовская таможня**

ДИПЛОМ

награждается

**Индивидуальный предприниматель
Стекланников Владимир Михайлович**

**Крупнейший экспортер среди предприятий
малого бизнеса Пензенской области 2020 года**

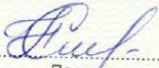
Начальник Саратовской таможни,
генерал-майор
таможенной службы



С.А.Овсянников

г. Пенза
2021

Пример сертификата происхождения - СТ1

1. Грузоотправитель/экспортер (наименование и адрес) ИП Стекланников Владимир Михайлович 440015, г. Пенза, ул.Аустрина, 164 Российская Федерация		4. № RUMD 1060000292 0370421 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА форма СТ-1			
2. Грузополучатель/импортер (наименование и адрес) И.П. "..... а" с. Чинишуець, Резинский р-он, Молдова		Выдан в (наименование страны) Республике Молдова Для представления в (наименование страны)			
3. Средства транспорта и маршрут следования (насколько это известно) Автотранспорт		5. Для служебных отметок Контракт №10/2016 от 07.11.2016г.			
6. №	7. Количество мест и вид упаковки	8. Описание товара	9. Критерии происхождения	10. Количество товара	11. Номер и дата счета-фактуры
1	728 гофротара	Набор мебели для гостиной «Гостиная №8» Дуб венге/Ясень анкор светлый - 30 шт	"Д9403"	20229,00кг/	№1339 от 30.04.2021
2		Набор мебели для гостиной «Гостиная №8» Ясень шимо темный/Ясень шимо светлый - 5 шт	"Д9403"	19824,42кг	
3		Набор мебели для гостиной «Гостиная №8» Ясень Анкор светлый/Ясень Анкор светлый - 10 шт	"Д9403"		
4		Набор мебели для прихожей Прихожая №3 (Вешалка с зеркалом 1,2м) Ясень Анкор светлый - 3 шт	"Д9403"		
5		Набор мебели для прихожей Прихожая №3 (Вешалка с зеркалом 1,0м) Венге/Ясень Анкор светлый - 3 шт	"Д9403"		
6		Набор мебели для прихожей Прихожая №3 (Вешалка с зеркалом 1,0м) Ясень Анкор светлый - 3 шт	"Д9403"		
7		Набор мебели для прихожей Прихожая №3 (Вешалка с зеркалом 0,8м) Венге/Ясень Анкор светлый - 3 шт	"Д9403"		
12. Удостоверение Настоящим удостоверяется, что декларация заявителя соответствует действительности Союз "Пензенская областная торгово-промышленная палата" 440061, г. Пенза, ул. Кузнецкая, 32 Синекопова Н.В.  Подпись 30.04.2021 Дата  Печать			13. Декларация заявителя Нижеподписавшийся заявляет, что вышеприведенные сведения соответствуют действительности, что все товары полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке в Российской Федерации (наименование страны) и что все они отвечают требованиям происхождения, установленным в отношении таких товаров Стекланников В.М.  Подпись 30.04.2021 Дата  Печать		

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЛИСТ СЕРТИФИКАТА № **RUMD 1060000292**
О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА ФОРМЫ СТ-1

6. №	7. Количество мест и вид упаковки	8. Описание товара	9. Критерии происхождения	10. Количество товара	11. Номер и дата счета-фактуры
8		Набор мебели для прихожей Прихожая №3 (Шкаф универсальный) Венге/Ясень Анкор светлый - 3 шт	"Д9403"		
9		Набор мебели для прихожей Прихожая №3 (Шкаф универсальный) Ясень Анкор светлый - 3 шт	"Д9403"		
10		Модульная система «Акварель 1» Пенал Ясень анкор светлый/ белая матовая/Цветы - 3 шт	"Д9403"		
11		Модульная система «Акварель 1» Стол Ясень анкор светлый/белая матовая - 3 шт	"Д9403"		
12		Модульная система «Акварель 1» Шкаф двухстворчатый с одним ящиком Ясень анкор светлый/ белая матовая/Цветы - 3 шт	"Д9403"		
13		Модульная система «Соло» Комод Белый / Белый глянец-Венге - 5 шт	"Д9403"		
14		Модульная система «Соло» Пенал-витрина Белый / Белый глянец-Венге - 5 шт	"Д9403"		
15		Модульная система «Соло» Полка навесная Белый / Венге - 5 шт	"Д9403"		
16		Модульная система «Соло» Тумба для телевидеоаппаратуры Белый / Белый глянец-Венге - 5 шт	"Д9403"		
17		Модульная система «Соло» Шкаф двухстворчатый универсальный Белый / Белый глянец-Венге - 5 шт	"Д9403"		
18		Модульная система «Соло» Шкаф-витрина Белый / Белый глянец-Венге - 5 шт	"Д9403"		
19		Набор мебели для гостиной «Гамма 15» Дуб Венге/ Дуб Млечный - 2 шт	"Д9403"		
20		Набор мебели для гостиной «Гамма 15» (Шкаф) Дуб Венге/ Дуб Млечный - 3 шт	"Д9403"		
21		Набор мебели для гостиной «Гамма 15» (Шкаф угловой) Дуб Венге/ Дуб Млечный - 3 шт	"Д9403"		
22		Шкаф-купе №20 (2,7м) Дуб Венге - 2 шт	"Д9403"		
23		Шкаф-купе №20 (2,7м) Ясень Анкор светлый - 2 шт	"Д9403"		
24		Шкаф-купе №19 (2,0м) Инфинити Дуб Венге - 2 шт	"Д9403"		
25		Шкаф-купе №19 (2,0м) Инфинити Ясень Анкор светлый - 2 шт	"Д9403"		

12. Удостоверение

Настоящим удостоверяется, что декларация заявителя соответствует действительности

Союз "Пензенская областная торгово-промышленная палата"
440061, г. Пенза, ул. Кузнецкая, 32

Синекопова Н.В.

Подпись

30.04.2021

Печать

13. Декларация заявителя

Нижеподписавшийся заявляет, что вышеприведенные сведения соответствуют действительности, что все товары полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке в

Российской Федерации

(наименование страны)

и что все они отвечают требованиям происхождения, установленным в отношении таких товаров

Стекланников В.М.

Подпись

30.04.2021

Печать

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЛИСТ СЕРТИФИКАТА № **RUMD 1060000292**
О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА ФОРМЫ СТ-1

6. №	7. Количество мест и вид упаковки	8. Описание товара	9. Критерии происхождения	10. Количество товара	11. Номер и дата счета-фактуры
26		Угловое окончание №1 Ясень Анкор светлый - 3 шт	"Д9403"		
27		Обувница №3 Ясень Шимо св./ Ясень Шимо св. - 3 шт	"Д9403"		
28		Обувница №6 Дуб Сонома/ Сосна Джексон - 3 шт	"Д9403"		
29		Обувница №7 Дуб Венге/ Дуб Млечный - 3 шт	"Д9403"		
30		Полка №1 (Навесная) Ясень Анкор светлый - 1 шт	"Д9403"		
31		Кухонный гарнитур «Магнолия» 1,7 м Дуб Венге/Ясень анкор светлый - 5 шт	"Д9403"		
32		Стол-рабочий 600 С600 Белый / Модерн / Горький шоколад - 4 шт	"Д9403"		
33		Ортопедическое основание с подъемным механизмом №3 (1,8*2,0) - 1 шт	"П"		
34		Набор мебели для гостиной "Гамма 20" (Пенал со стеклом) СТЕКЛО Деталь 10 стекло (створка) 840*474 - 1 шт	"П"		
35		Модульная система "Акварель 1" Шкаф угловой (без фотопечати) ясень АНКОР светлый Деталь 1а боковая стенка 2200*520 - 1 шт	"П"		

12. Удостоверение
Настоящим удостоверяется, что декларация заявителя соответствует действительности

Союз "Пензенская областная торгово-промышленная палата"
440061, г. Пенза, ул. Кузнецкая, 32

Синекопова Н.В.

Подпись

30.04.2021

Печать



13. Декларация заявителя
Нижеподписавшийся заявляет, что вышеприведенные сведения соответствуют действительности, что все товары полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке в

Российской Федерации

(наименование страны)
и что все они отвечают требованиям происхождения, установленным в отношении таких товаров

Стеглянников В.М.

Подпись

30.04.2021

Печать



Ректору ПГУ
А.Д. Гулякову
студента 5 курса ФЭУ
кафедры «МиЭБ»
очной формы обучения
Акчурина Феликса Фяритовича

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Акчурин Феликс Фяритович, 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 «Проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения», выполнена 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.

_____ /Акчурин Ф.Ф./

ВКР представлена на проверку _____ 2022 г.

Руководитель ВКР _____ / _____ /

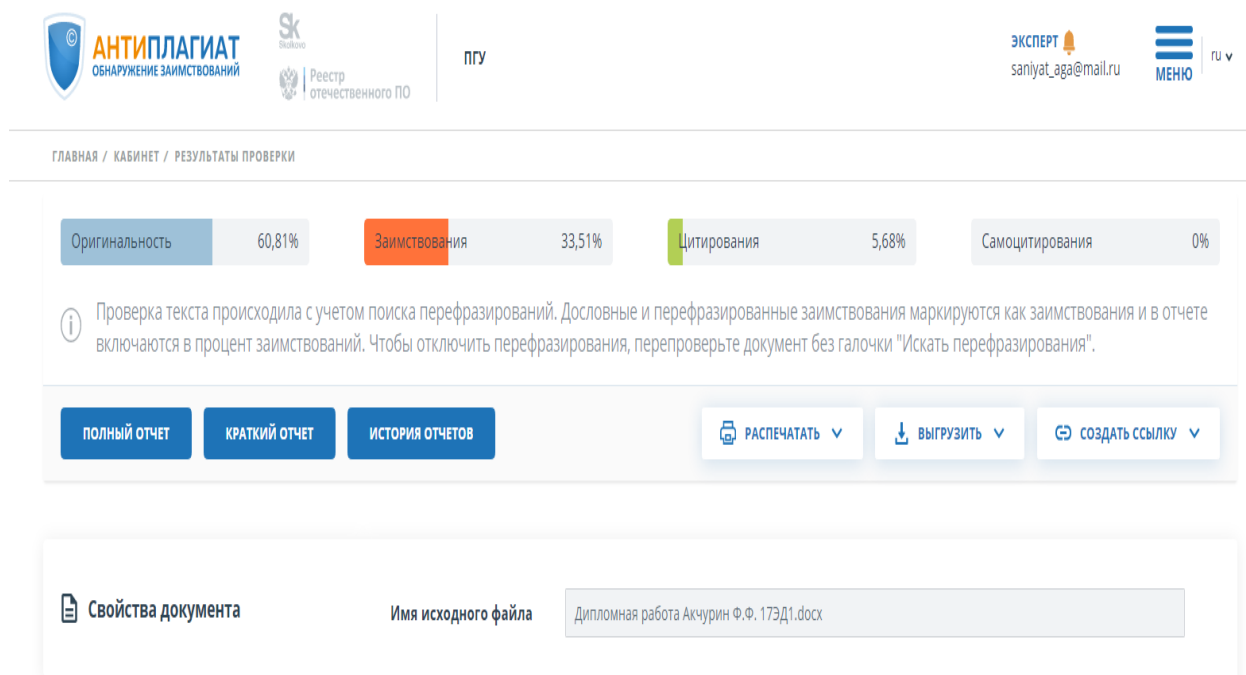
Протокол
проверки на оригинальность в системе «Антиплагиат.ВУЗ»
выпускной квалификационной работы на тему:

«Проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона
и пути их решения»

студента 5 курса института экономики и управления специальности 38.05.02
«Таможенное дело» Акчурина Феликса Фяритовича

Руководитель ВКР доцент кафедры «Менеджмент и ЭБ», к.с.н., доцент
Агамагомедова С.А.

Скриншот:



5 мая 2022 г.

_____ / С.А. Агамагомедова /
И.О. Фамилия руководителя ВКР

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 Проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения

студента Акчурина Феликса Фяритовича

(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.с.н., доцент Агамагомедова С.А.

(уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

1. Соответствие ВКР выбранной теме Содержание дипломной работы соответствует выбранной теме, раскрывает ее полностью.
2. Актуальность, новизна Тема: «Проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона и пути их решения» в настоящее время является весьма актуальной, так как одним из активно экспортируемых в регионе товаров является мебельная продукция. В условиях санкций со стороны «недружественных» стран вопросы дальнейшего развития экспорта мебельной продукции предприятиями региона приобретают особую актуальность.
3. Оценка содержания работы Содержание дипломной работы в целом соответствует предъявляемым требованиям. В работе раскрыты основные теоретические, нормативно-правовые основы экспортных операций, проведен анализ деятельности основных производителей мебельной продукции в регионе, проанализирована хозяйственно-экономическая и

экспортная деятельность мебельной фабрики «SV-Мебель», выявлены актуальные проблемы экспорта мебельной продукции в Пензенской области и предложены пути их решения.

4. Положительные стороны работы Представляют интерес следующие аспекты темы: предлагаемые автором механизмы поиска новых внешних рынков сбыта производителями мебельной продукции Пензенской области; совершенствование стратегии продвижения продукции мебельной отрасли региона на внешние рынки.

5. Практическое значение и рекомендации по внедрению Дипломная работа имеет практическое значение для оптимизации совершения экспортных операций предприятиями мебельной отрасли региона.

6. Недостатки и замечания В работе автором проведен краткий анализ сильных и слабых сторон основных конкурентов мебельной фабрики «SV-Мебель». При этом автор не сравнивает их экспортные стратегии. Данный анализ мог бы усилить исследовательскую часть дипломной работы. В работе имеются небольшие недочеты в оформлении текстовой части диплома.

7. Рекомендуемая оценка ВКР Хорошо

8. Вывод о присвоении выпускнику квалификации Специалист таможенного дела.

РЕЦЕНЗЕНТ* менеджер внешнеэкономической деятельности ООО «Невский кондитер» А.В. Савельева

(должность, место работы, уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

«___» _____ 2022 г.



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

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

ОТЗЫВ
о выпускной квалификационной работе
(дипломной работе)

на тему: Проблемы экспорта мебельной продукции предприятиями региона
и пути их решения

студента Акчурина Феликса Фяритовича
(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)

Научный руководитель к.с.н., доцент С.А. Агагомедова
(уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

СОДЕРЖАНИЕ ОТЗЫВА

Тема выпускной квалификационной работы (дипломной работы) Акчурина Феликса Фяритовича является достаточно актуальной в современных условиях. Вопросы экспорта отдельных категорий товаров, в том числе мебельной продукции, в условиях развития и стимулирования экспорта и усиления санкционного давления приобретают новое звучание.

В Пензенской области целый ряд предприятий экспортируют мебельную продукцию. Акчуриным Ф.Ф. рассмотрен экспорт таких товаров на примере внешнеэкономической деятельности мебельной фабрики «SV-Мебель».

Акчуриным Ф.Ф. по материалам экспортной деятельности предприятия «SV-Мебель» выделены проблемы при экспорте мебели в современных условиях, предложены пути решения выделенных проблем.

В ходе выполнения дипломной работы Акчуриной Ф.Ф. показал хороший уровень теоретической подготовки в области таможенного законодательства, а также законодательства в области стимулирования регионального экспорта. Им выделены тенденции и проблемы экспорта мебели, предложены пути их решения. Особую ценность работе придают предложенные автором направления совершенствования стратегии продвижения продукции мебельной отрасли пензенских производителей на внешние рынки.

Автором раскрыты цели и задачи, поставленные в дипломной работе, обоснована значимость рассматриваемой темы. Акчуриным Ф.Ф. изучен большой нормативно-правовой, научный и практический материал по исследуемой теме, проведен сравнительный анализ деятельности региональных экспортеров мебельной продукции, а также их конкурентных преимуществ. В качестве рекомендаций автором работы предложены механизмы поиска новых внешних рынков сбыта производителями мебельной продукции в Пензенской области.

Акчурина Ф.Ф. участвовал во многих научных мероприятиях, среди которых ежегодная международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы внешнеэкономической деятельности и таможенного дела», прошедшая 1 марта 2022 года, имеет публикацию на тему: «Таможенные органы в обеспечении экономической безопасности Российской Федерации».

Дипломная работа содержит объемную научно-исследовательскую часть, которая имеет определенные элементы новизны.

На основании изложенного считаю дипломную работу Ф.Ф. Акчурина достойной оценки «хорошо», а Феликса Фяритовича Акчурина - присвоения квалификации «Специалист таможенного дела».

Руководитель ВКР

К.с.н., доцент

(уч. степень, уч. звание)


(подпись)

С.А. Агамагомедова

(инициалы, фамилия)

«___» _____ 2022 г.