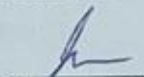


**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт Кафедра «Менеджмент и
экономики и управления экономическая безопасность»
Специальность 38.05.02 «Таможенное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

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему

«Экспорт и импорт трубопроводной арматуры
предприятиями Пензенской области»

Студент группы 17ЭД2
(номер группы)


(подпись, дата)

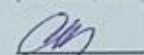
Панизовная Маргарита
Алексеевна
(ф.и.о. полностью)

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


(подпись, дата)

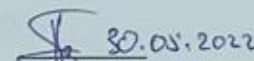
Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)

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


(подпись, дата)

Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)

Рецензент специалист по таможенному оформлению
(должность)
ООО «Корунд»
(наименование организации)


(подпись, дата) 30.05.2022

Елистраткин П.С.
(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

Панизовной Маргариты Алексеевны

(фамилия, имя, отчество)

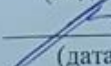
Тема дипломной работы Экспорт и импорт трубопроводной арматуры предприятиями Пензенской области

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 рассмотреть особенности совершения экспортно-импортных операций в отношении отдельных категорий товаров, дать организационно экономическую характеристику ООО «База комплектации «Тяжпромарматура», провести анализ рынка трубопроводной арматуры, исследовать проблемы экспортно-импортных операций ООО «База комплектации «Тяжпромарматура», разработать рекомендации по экспорту трубопроводной арматуры.
5. Работа иллюстрируется презентацией материалов, созданной с использованием приложения PowerPoint. Регламент доклада с презентацией материалов составляет 5-7 минут
6. Дата выдачи задания - 07.02.2022 г.

Руководитель

 / 
(подпись)

Задание принято к исполнению


(дата и подпись студента)

Календарный план разработки дипломной работы

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

Руководитель _____



(подпись)

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 63 страниц, 10 рисунков, 8 таблиц, 38 источников, 1 приложения.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ, СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ, СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ, РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЭКСПОРТУ ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование экспорта и импорта трубопроводной арматуры предприятиями Пензенской области на примере ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».

Объектом исследования выступает коммерческая организация ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».

Предметом исследования являются практические аспекты регулирования внешнеэкономической деятельности коммерческой организации.

В процессе выполнения работы рассмотрены внешнеэкономические операции как объект экономического анализа, особенности совершения экспортно-импортных операций в отношении отдельных категорий товаров, дана организационно-экономическая характеристика ООО «База комплектации «Тяжпромарматура», проведен анализ рынка трубопроводной арматуры России и Пензенской области, выявлены проблемы экспортно-импортных операций ООО «База комплектации «Тяжпромарматура», разработаны рекомендации по экспорту трубопроводной арматуры.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	9
1.1 Внешнеэкономические операции как объект экономического анализа.....	9
1.2 Особенности совершения экспортно-импортных операций в отношении отдельных категорий товаров.....	16
2 АНАЛИЗ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО БАЗА КОМПЛЕКТАЦИИ «ТЯЖПРОМАРМАТУРА»).....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».....	24
2.2 Анализ рынка трубопроводной арматуры России и Пензенской области.....	34
2.3 Проблемы экспортно-импортных операций ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».....	44
3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТА ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЕМ ООО БАЗА КОМПЛЕКТАЦИИ «ТЯЖПРОМАРМАТУРА»	50
3.1 Разработка рекомендаций по экспорту трубопроводной арматуры.....	50
3.2 Организационные аспекты внедрения предложенных рекомендаций.....	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	64
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	68

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования обуславливается тем, что наибольшая скорость экономического роста имеется у государств с развитой сферой реализации внешней торговли. Доходы от экспорта, являясь мобилизованными, выступают в качестве источника инвестиций в развитие экспортно-ориентированных экономических секторов.

Для устойчивого экономического развития в РФ требуются развитые внешние экономические связи.

Повышение экспорта повышает занятость в экспортно-ориентированных отраслях, что обладает положительными социально-экономическими последствиями, становится причиной экономического подъема указанных отраслей.

Импорт – важная часть экономической деятельности государства на международном рынке. Отсутствует самодостаточная страна, способная обеспечить себя необходимыми продуктами, одеждой, прочими товарами.

Мировая рецессия стала причиной изменения параметров функционирования мировой экономики. Изначально под карантин попали компании общественного питания, туризма, развлечений, транспорта. В результате сократилась соответствующая активность в государствах, торговле услугами. Из-за сжатия экономической активности изменились рынки энергоносителей, тогда как развитие рецессии повлияло на промышленность, многие экономические секторы.

Анализ динамики российской внешнеэкономической деятельности коммерческой организации актуален, поскольку Россия в настоящее время активно борется за улучшение на международном рынке своих позиций, а для РФ внешняя торговля – основной источник средств для подъема государственной экономики, решения внутренних социальных, экономических проблем.

Актуальность исследования обусловлена тем, что международная торговля является одной из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений.

Степень разработанности темы. Тема экспорта и импорта хорошо исследована российскими экономистами. Так в труде Разлетовской Е.В., Головиной А.Н. и Андреева Е.Л. хорошо описана организация и техника внешнеторговых операций: ситуации и приведены практические примеры. Афанасьев М.П. внес вклад в описание договора купли-продажи в международном частном праве. В трудах Гамидуллаева С. Н. подробно описана внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов. Однако имеется пробел в виде недостатка исследований касательно отдельных категорий товаров, например, существует недостаток материала об экспорте и импорте трубопроводной арматуры.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование экспорта и импорта трубопроводной арматуры предприятиями Пензенской области на примере ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».

Цель выпускной квалификационной работы предполагает постановку и решение следующих задач:

- рассмотреть внешнеэкономические операции как объект экономического анализа;
- рассмотреть особенности совершения экспортно-импортных операций в отношении отдельных категорий товаров;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»;
- провести анализ рынка трубопроводной арматуры России и Пензенской области;
- исследовать проблемы экспортно-импортных операций ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»;
- разработать рекомендаций по экспорту трубопроводной арматуры;

– разработать организационные аспекты внедрения предложенных рекомендаций.

Объект исследования - коммерческая организация ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».

Предмет исследования - практические аспекты регулирования внешнеэкономической деятельности коммерческой организации.

Теоретическая база работы – нормативные правовые документы государственных органов, методические, учебные пособия, материалы научно-практических, научных конференций, периодические издания по теме исследования, статистическая документация от ФПП ПО “Мой бизнес”.

Методологическая база – методы, которые используются на теоретическом, эмпирическом уровне исследования (анализ, синтез, абстрагирование, дедукция, индукция, моделирование), методы проведения теоретического исследования (восхождение к конкретному от абстрактного). Применялся диалектический и системный подход.

Структура работа: введение, три главы, 7 параграфов, список использованных источников, приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1.1 Внешнеэкономические операции как объект экономического анализа

Внешняя экономическая деятельность (ВЭД) выступает в качестве хозяйственной деятельности, где экономический субъект, который зарегистрирован в РФ, взаимодействующий с иностранными партнерами.

ВЭД – группа средств, методов научно-технического, торгово-экономического, сотрудничества, кредитных, валютно-финансовых отношений с иностранными государствами.

ВЭД может реализовываться на государственном уровне, на уровне отдельно взятых субъектов хозяйствования.

ВЭД выступает в качестве предпринимательской деятельностью физических, юридических лиц по международному обмену услугами, товарами, движения финансовых, интеллектуальных, материальных ресурсов.

На внешнем рынке деятельность организации подлежит регулированию в соответствии с законом «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», таможенной системой, состоящей из тарифных, нетарифных методов по регулированию импортных, экспортных операций [32; 98].

К импортным операциям относятся операции, совершаемые во ВЭД, при которых происходит перемещение на таможенную территорию товаров, готовой продукции или оказание услуг иностранными поставщиками. Процесс импорта имеет форму доставки товаров между государствами. Для его реализации требуется участие таможни.

Экспортные операции – операции, реализуемые в ВЭД, где происходит перемещение товаров за пределы государства.

Модель, в соответствии с которой реализуется внешняя торговая деятельность – экспорт. В ходе нее товары подлежат продаже в ином государстве через зарубежные рынки.

Для реализации требуется подбор контрагента, учитывая: характер емкости иностранного рынка, сделки, конъюнктура.

В международной практике различают следующие виды внешнеторговых операций, а именно: [15; 77].

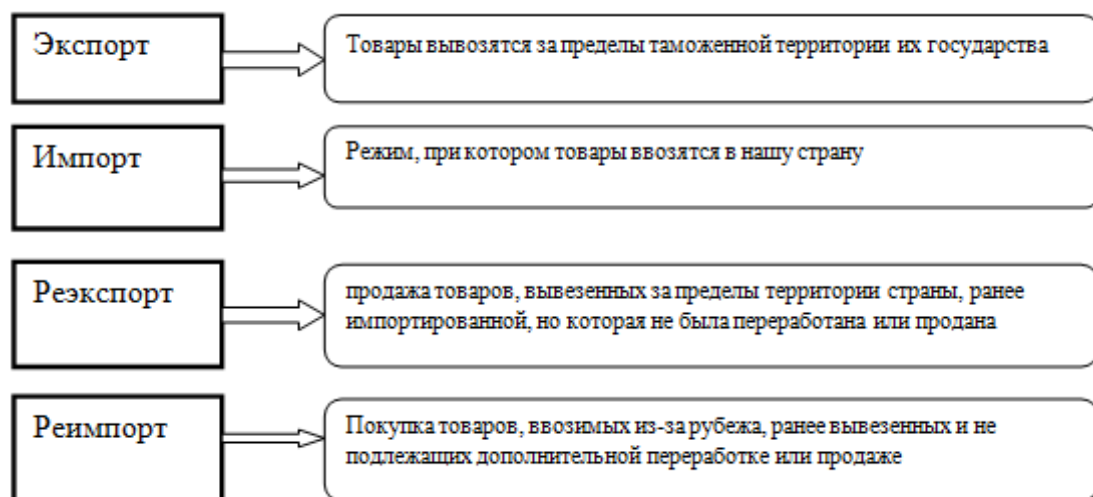


Рисунок 1 - Виды внешнеторговых операций

Источник: Собственная разработка автора

Опишем более подробно виды внешнеторговых операций:

1. Экспортом называется режим вывозки товаров за пределы таможенной территории их государства. Это:

- поставка в иные государства изготовленных, приобретенных, переработанных товаров;
- вывоз ранее ввезенных товаров, переработка которых происходила под контролем таможенной;
- вывоз в иное государство ранее вывезенного товара, не подвергавшегося ранее переработке в государстве экспорта - резэкспорт.

2. Импорт – режим ввоза товаров в государство. Это:

- поставка иностранных товаров в страну из страны-производителя/от

посредника для личного использования, для удовлетворения нужд субъектов хозяйствования, переработки, вывоза в иные государства;

- поставка товаров из свободных зон, приписных складов;
- ввоз товаров из иного государства, что было ранее вывезено с российского рынка, переработанных.
- поставка товаров с целью переработки непосредственно под контролем таможни. Это: ввезенные товары в страну для вывоза, переработки изготовленной, измельченной или переработанной.

3. Резэкспорт – реализация товаров, которые были вывезены из государства, ранее импортированные, прошедшие переработку/реализацию. Подразумевает транспортировку в иное государство ввезенного товара в приобретенном виде. Случаи использования:

- реализация внешнеторговых операций, где цель ввоза продукции заключается для реализации через биржи/аукционы. Покупатель – представитель 3-его государства, тогда как товар подлежит вывозу в иное государство;
- изменение нормальной реализации торговой операции, где товар подлежит отправке покупателю, у которого отсутствует возможность его оплаты, что становится причиной реализации продукции в иное государство – вынужденный резэкспорт;
- торговые операции – без предварительного ввоза из иного государства продукции. Товар подлежит отправке без участия резэкспортной страны. Крупные торговые компании по международной торговли получают прибыль за счет ситуации, где стоимость продукции отличается. Государство в указанных условиях также имеет прибыль от транспортировки резэкспортируемой продукции, от кредитования, страховых премий, совершения посреднических операций;
- при возведении масштабных объектов зарубежными компаниями. Поставщики получают группы стройматериалов, оборудования, конструкций

на рынке иных государств с последующей доставкой их на объект при отсутствии ввоза в страну реэкспорта. Операции, где отсутствует ввоз продукции в страну реэкспорта - экспортные, но относятся к операциям реэкспорта.

Реэкспортируемая продукция не перерабатывается. Имеется возможность выполнения незначительных работ без изменения ее наименования:

- специальное маркирование,
- изменение упаковки,
- дополнение иными продуктами.

Требуется выполнять учет, что в соответствии с практикой международной торговли, при превышении суммарной стоимости проводимых дополнительных работ 50% первоначальной стоимости товара, то продукция изменяет наименование, тогда как операции с ее реализацией в иные государства называются экспортом.

4. Реимпорт – приобретение иностранных товаров, которые были ранее вывезены и не подлежат продаже или дополнительной переработке. Данные операции подразумевают ввоз из иного государства российских продуктов, экспортированных, но без переработки, т.е. продукция, которая была забракована контрагентом, возврат консигнации со склада или непроданные на аукционах товары [31; 134].

Классификация экспортно-импортных операций: косвенные, прямые. Реализуются владельцами или посредниками (брокеры, комиссионеры, дилерские компании, консигнанты, оптовики, иные субъекты, реализующие функции по реализации продукции). Выполняют поиск иностранных партнеров, подготовку документации, контроль реализации сделки, экспедиторские функции, страховое, кредитное обслуживание, исследования рынка продаж, послепродажный сервис, организацию рекламного продвижения, таможенного оформления. Также проводятся торги, аукционы,

биржи.

Отмечается наличие тесной связи экспорта и импорта. Их совокупностью формируют внешний торговый оборот государства. Через совокупность внешнего торгового оборота государство предоставляет возможность для определения размера мировой торговли, размера отдельных направлений, сферах. Внешняя торговля – важная часть экономических международных отношений. Тогда как второстепенное значение принадлежит научно-техническому, производственному сотрудничеству.

Получается, что экспортные импортные операции – операции, связанные с перемещением готовой продукции, сырья, товаров на мировом рынке в результате их реализации зарубежным покупателям.

Они являются сделками по продаже или покупке товаров с дальнейшим их вывозом/ввозом непосредственно через границу государства.

Зачастую имеют связь с применением некоторых стандартных документов, форм, в т.ч. счёта-проформы, коммерческий счет (инвойс), заказ на поставку, документарный аккредитив, коносамент, сертификат происхождения товара, акт (свидетельство) об осмотре товара, консульский счет, упаковочный лист, страховое свидетельство.

Коммерсанты, которые занимаются международной торговлей, должны обладать представлением о правильном применении указанных документов, потенциальных подвохах данных документов.

Таможенное регулирование экспортных импортных операций включает внесение операций в международную базу учета потоков товара. Таможенный учет заложен в основу государственных статистик реализуемой внешней торговли, для каждого государства, мировой торговли.

Указанная статистика подлежит публикации международными органами, которые входят в состав ООН.

Получается, что регулирование данных операций с использованием единого учета, а также унифицированных понятий, форм документов

является важным моментом на уровне государств, для международной статистики. Совершаемые экспортно-импортные сделки осуществляют сопровождение расчетов контрагентов, что формирует систему по международным расчетам.

Перемещение денег среди государств, осуществляет выполнение таких функций, как:

- увеличение экономических выгод сторон обмена. Для государств-экспортеров является выгодным вложением денег, тогда как для стран-импортеров является дополнительным доходом.

- развитие социальной инфраструктуры: повышение спроса на рынке труда; обеспечение граждан требуемыми импортными товарами (к примеру, лекарственные препараты) [32; 87].

Признаки классификации ВЭД:

1. профиль деятельности:

- самостоятельные продажи / производство продукции для экспорта;
- транспортные, внешнеторговые операции, финансовое страхование, посреднические услуги.

2. Характер внешней торговли:

- импортеры, экспортеры;
- таможенные брокеры, специализированные посредники.

3. Организационно-правовые формы:

- коммерческие организации (производственные кооперативы, деловые товарищества);

- коммунальные государственные предприятия;
- союзы, некоммерческие объединения потребителей.

Внешняя торговая деятельность выступает в качестве предпринимательской деятельности, связанной с обменом услугами, работой, товарами, данными, результатами, полученными от реализации интеллектуальной деятельности [14;. 87].

Право на реализацию данной деятельности имеют все российские лица:

- участие в переговорах с иностранными партнерами;
- открытие банковских счетов.

В спектр услуг по осуществлению ВЭД входят следующие виды деятельности:

- изучение внутреннего рынка, состояния, в котором они планируют импортировать товары;
- изучение рыночных условий;
- проведение рекламных акций для продвижения своей продукции;
- рассмотрение дополнительных коммерческих предложений с целью расширения рынка;
- переговоры с зарубежными контрагентами;
- заключение новых договоров на поставку товаров или оказание услуг [15; 97].

Условиями для успешного развития внешнеэкономического комплекса являются: увеличение экспортного потенциала, включение в различные формы совместного бизнеса, наличие конкурирующих отраслей, повышение независимости регионов, предприятий и фирм.

Итак, нами рассмотрены основные понятия экспортно-импортных операций во внешнеторговой деятельности фирм. Исследована сущность и виды экспортно-импортных операций, которые предполагают исполнение сделок по купле/продаже товаров (с материальной формой) с ввозом/вывозом через границу. Классификация:

- импортные (покупка товара в ином государстве с последующим его перемещением в свое государство),
- экспортные (реализация товаров в ином государстве).

1.2 Особенности совершения экспортно-импортных операций в отношении отдельных категорий товаров

ВЭД осуществляется как на государственном уровне, так и на уровне субъектов хозяйствования. Определение ВЭД относится к внешнеэкономической, инвестиционной и иной деятельности, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (права на них) [14; 76] .

ВЭД предприятия - это сфера деятельности, направленная на расширение внешних границ реализации определенных категорий товаров. Осуществление ВЭД предприятия основывается на заключении договоров с зарубежными контрагентами. Развитие ВЭД позволяет компании расширять рынок сбыта определенных категорий товаров, свободу действий при принятии решений для реализации производственных задач. ВЭД предприятия осуществляется в форме обмена товарами с целью получения соответствующего вознаграждения [14;77].

ВЭД предприятия выступает в качестве сферы экономической деятельности по международной промышленной интеграции, кооперации, экспорта, импорта услуг, товаров, доступом непосредственно на внешний рынок.

Используется для заключения, исполнения договоров с иностранными партнерами для покупки/поставки некоторых категорий реализуемых товаров.

Может реализовываться объединениями, предприятиями, организациями сельского хозяйства, промышленности, а также иных перерабатывающих отраслей АПК, связи, транспорта, строительства, учебных заведений, экскурсионных, туристических организаций, торгово-посреднических организаций, коммерческих структур и пр.

Развитие ВЭД предоставляет компаниями новые возможности, среди которых:

- применение производственной международной кооперации,
- свобода в принятии решений для реализации производственных своих задач.

Компания – участник ВЭД выступает в качестве независимого юридического лица, имеющего отдельное имущество, являющееся независимым и экономически обособленным в процессе выбора зарубежного рынка, партнера, товарного ассортимента, ассортиментных позиций разных товаров для заключения сделки, в процессе определения стоимости, объема, срока поставки [13; 79].

Совершаемые экспортно-импортные операции в международной практике товаров выполняются на коммерческой основе, т.е. в процессе подписания внешнего экономического контракта. Статус совершенных они получают после пересечения товаром таможенной границы иностранного контрагента. Указанное происходит при соблюдении некоторых формальностей, среди которых: таможенное оформление, таможенный контроль.

ВЭД реализуется на уровне разных производственных структур с полной независимостью в процессе выбора иностранного рынка, партнера, ассортиментных, товарных позиций товаров для исполнения экспортно-импортных операций, в процессе определения Цены, стоимости, сроков, объема поставки. Выступает в качестве части их коммерческой, производственной деятельности с российскими, иностранными партнерами [17; 87].

ВЭД подлежит отнесению к рыночной сфере, в основу входят критерии предпринимательства, структурная связь с производством. Отличительная особенность – правовая, экономическая самостоятельность, правовая независимость от ведомственной отраслевой опеки.

Исходный принцип ВЭД - коммерческий расчет, в основу которого входит экономическая, финансовая независимость, учитывая собственные финансовые, материально-технические возможности.

Реализация ВЭД выполняется в компаниях при отсутствии зависимости в выборе иностранного партнера, рынка, ассортимента товаров, установления стоимости.

Сроки, объем, контракт поставки – часть коммерческой, производственной деятельности с иностранными, российскими партнерами.

ВЭД подлежит отнесению к рыночной сфере, основанной на критериях предпринимательства, связи с производством. Отличия заключаются в правовой автономии, правовой, экономической независимости от иных отраслевых министерств, ведомств.

ВЭД опирается на принцип реализации коммерческого урегулирования по финансовой, экономической независимости, самостоятельности, учитывая собственные финансовые, материально-технические возможности.

Важное значение принадлежит принципу самообеспеченности зарубежной валютой. Подлежит обеспечению валютной выручкой от экспорта. Направленные на валютный текущий счет формируют валютный фонд у участника ВЭД.

У участника ВЭД имеется возможность открытия валютного счета в 1 или более валютах – мультивалютный, конверсионный счет.

В результате наличия разных способов открытия валютного счета, можно предотвратить возникновение конвертации валюты, дополнительных затрат. Курсовые разницы по переводу валют подлежат зачислению на валютный счет субъекта хозяйствования.

Имеется возможность хранения валютных средств на депозитных счетах. Тогда как начисление процентов по вкладам происходит при увеличении объема иностранной валюты, наличии преимуществ применения инновационного финансирования, банковского кредита. Начисленные

проценты подлежат принятию по соглашению, заключенному между уполномоченным банком с клиентом или по ставкам периода, которые действуют на день принятия на межбанковский международный рынок валютных средств, по типу валюта.

При открытии счета в зарубежной валюте лицо, участвующее во внешней торговле, выполняет открытие 2-х типов счетов: текущий, транзитный с параллельным ведением. Поступления от экспорта товаров в иностранной валюте зачисляются изначально на транзитный счет, после продажи на валютном внутреннем рынке, остаток подлежит переводу на валютный текущий счет участника ВЭД. Валюта от совершения операций на валютном внутреннем рынке, подлежит зачислению на валютный текущий счет.

Источники валютной выручки на валютном внутреннем рынке РФ - валютные поступления от продажи некоторых категорий товаров банковским переводом или наличными, а также чеком, кредитной и дебетовой картой; валюта, купленная на обмен валюты и в банке; валютные пожертвования и т. д.

На валютных счетах участников ВЭД в уполномоченных банках денежные поступления в виде неиспользованного остатка ранее полученной наличной валюты могут быть зачислены на них без ограничений.

Проценты за иностранную валюту, находящиеся на транзитном счете, не начисляются. Банки осуществляют начисление, выплату процентов по валютным средствам, которые находятся на валютных текущих счетах, исключительно в валютах, для которых имеют доход непосредственно от их размещения на валютном международном рынке [32; 167].

Участники сделки - продавцы – юридические лица, покупатели РФ – юридические лица иного государства. Роль экспортеров исполняется организациями производителями, осуществляющие поставку собственной продукции, торговые компании по реализации приобретенных товаров.

Основание для реализации экспортной сделки - внешнеторговый контракт для выполнения поставки некоторых категорий товаров, заключенный в письменной форме с зарубежными покупателями.

Основной документ, подлежащий оформлению при реализации экспортно-импортных операций - контракт купли-продажи. В нем отображаются сроки исполнения поставки некоторых категорий товаров, а также ответственность участников.

Главный элемент контракта: предмет контракта, преамбула, цена груза, качество, количество поставляемого груза, условия поставки по международными правилами ИНКОТЕРМС, возможные форс-мажорные обстоятельства [1], штрафные санкции за отказ в выполнении условий контракта, юридические сведения контрагентов, арбитражные санкции.

В контракте закреплены права и обязанности сторон, условия поставки продукции, определяющие момент перехода права собственности от продавца к покупателю, переход риска случайной гибели или утраты определенных категорий товаров, распределение затрат между экспортером и покупателем по транспортировке, таможенные платежи, страхование и другие расходы, которые связаны с передвижением товара. Необходимо отметить, что права и обязанности участников контракта вступают в силу в том момент, когда она считается заключенным. Сложность может возникнуть в том, что данный момент в разных странах определяется неодинаково, следовательно, на это стоит обратить особое внимание. Контракт вступает в силу при его подписании, если в данном документе не был указан другой срок вступления его в силу.

Экспортно-импортные операции проходят в несколько последовательных этапов (Рисунок 2):

Расчеты по экспортно-импортным операциям осуществляются по ценам, которые включают:

- стоимость ввезенного оборудования в комплекте с материалами и

техническими услугами;

- отчисления на получение лицензии;

- стоимость проданной или купленной продукции на выставках или ярмарках через торговых партнеров;

- стоимость продукции, предоставленной иностранному контрагенту в



Рисунок 2 - Этапы экспортно-импортных операций

Источник: Собственная разработка автора

К основным расходам при внешнеторговых операциях можно отнести:

- логистические расходы;
- страховые расходы;
- таможенные расходы;
- посреднические расходы.

Все коммерческие сделки при экспортно-импортных операциях делятся на три основных типа:

- 1) сделка купли-продажи товаров (продукции);
- 2) сделка купли-продажи услуг;
- 3) сделка по приобретению интеллектуальной собственности.

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

Мы определили перемещение денежных средств во внешних торговых сделках, этапы экспортных импортных операций, а также особенности документального их оформления.

Требуется отметить, что ВЭД является совокупностью организационных, производственных, экономических, оперативно-коммерческих, экономических функций компаний, которые направлены на мировой рынок, учитывая выбранную внешнюю экономическую стратегию, формы, методы на иностранных рынках.

2 АНАЛИЗ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «БАЗА КОМПЛЕКТАЦИИ «ТЯЖПРОМАРМАТУРА»)

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»

ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура» зарегистрирована 25 марта 2003 г. регистратором Инспекция Федеральной налоговой службы по Октябрьскому району г. Пензы.

Руководитель организации: генеральный директор Байдарова Марина Васильевна.

Юридический адрес ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура» - 440028, Пензенская область, г. Пенза, пр-кт Победы, д. 75а.

Основной вид деятельности - «Торговля оптовая эксплуатационными материалами и принадлежностями машин», зарегистрировано 9 дополнительных видов деятельности.

ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура» специализируется на реализации импорта сложнобытовых, бытовых приборов, компрессоров, электроинструментов, иных товаров, относящихся к народному потреблению. Коллектив ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура» при реализации своей деятельности осуществляет внедрение новых видов продукции, выполняет импорт обновленных товаров, выявлением производителей с более высоким качеством продукции, улучшением ВЭД в компании.

Основные направления деятельности:

- импорт электроинструментов, силовой техники, бытовых приборов, компрессоров, иных товаров, относящихся к народному потреблению;
- сбыт продукции, реализация рекламных, маркетинговых программ на

внешнем, внутреннем рынках;

- эффективное применение, увеличение акционерного капитала, заемных, собственных денежных средств.

Организационная структура ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура» представлена на рисунке 3.

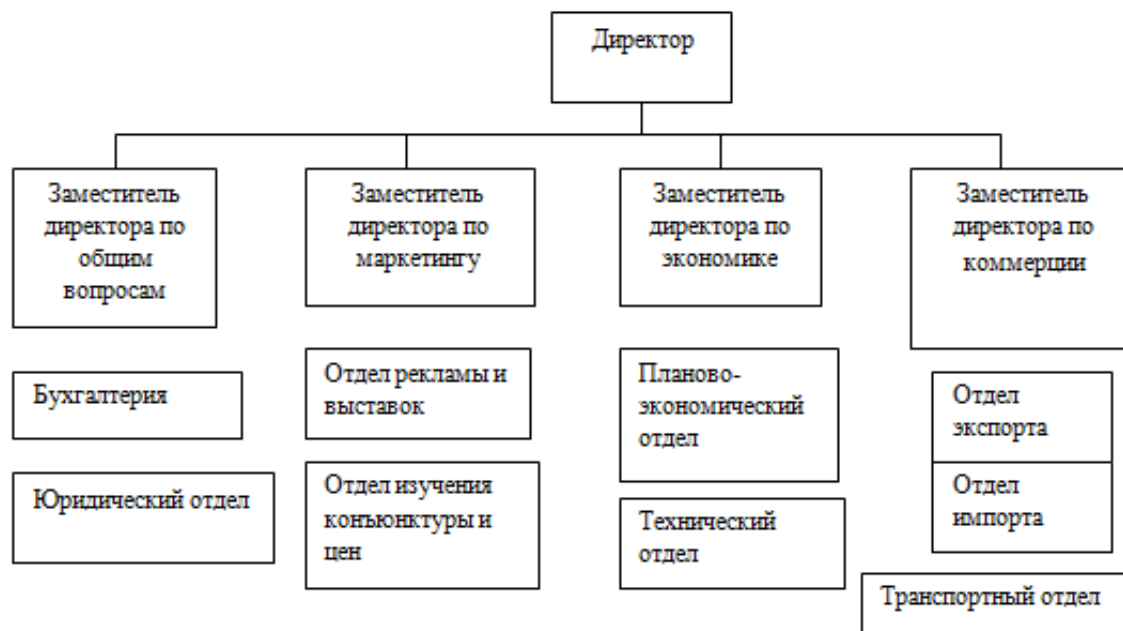


Рисунок 3 - Организационная структура ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура»

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Управление ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура» выполняет директор по единоначалию. Структура управления - линейно-функциональная. Директор находится во главе нижестоящих руководителей.

Функции функциональных подразделений:

- подготовка производства, способов решения вопросов по руководству производством,
- освобождение линейных руководителей от разработки плана финансовых расчетов, выполнения материального технического обеспечения всего производства и пр.

Функции заместителя директора по общим вопросам – контроль деятельности служб, которые обслуживают внешнюю торговую деятельность.

Функции протокольно-визового отдела:

- обеспечение соответствия деятельности подразделений требованиям, предъявляемым международным протоколом,
- участие в реализации переговоров, деловых встреч, в подготовке, заключении необходимых внешнеторговых контрактов, в подписании международных соглашений,
- организация получения виз для сотрудников компании, предоставление их иностранным партнерам.

Функции юридического отдела – обеспечение правовой чистоты внешней торговой документации, в т.ч. контрактов, защиты внешних экономических интересов компании, в т.ч. рассмотрение претензий иностранных партнеров.

Функции отдела кадров:

- обеспечение потребностей компании в высококвалифицированных специалистах,
- организация постоянного обучения, увеличения квалификации сотрудников.

Функции заместителя директора по коммерции – руководство деятельностью по закупкам, реализации продукции.

Функции импортного, экспортного отделов: организация, реализация операций поставок по импорту, экспорту, составление необходимых документов.

Функции отдела экспорта запчастей – личное или при участии посредников обеспечение своевременных поставок необходимых узлов, блоков, запчастей. Имеется возможность размещения производства некоторых видов в государстве проживания потребителей при наличии

экономической целесообразности.

Функции транспортного отдела – обеспечение качественной и своевременной доставки грузов.

Отмечается взаимная связь отделов по регламенту с соблюдением прав, обязанностей.

Состав предприятия количественно и качественно обеспечен персоналом, уровень образования, квалификации, стаж работы руководителей соответствуют требованиям работы предприятия. Тенденция к замене менеджеров с более высоким уровнем образования и квалификации пока не требуется.

Нами также выполнен анализ финансового положения ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за период 01.01.2019–31.12.2021 г.

При формировании качественной оценки финансовых показателей выполнялся учет принадлежности компании к такой отрасли, как «Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами» (класс по ОКВЭД 2 – 46).

Соотношение качественных ключевых групп активов на 31.12.2021 характеризуется основной долей текущих активов (99,4%), небольшим количеством внеоборотных средств.

Произошло сокращение активов компании на 8,2% (на 79 717 тыс. руб.). Несмотря на сокращение активов, вырос собственный капитал на 3,3%, что указывает на позитивное изменение имущественного положения компании.

Причина уменьшения активов – сокращение показателя на 222 352 тыс. руб. (или 100% вклада в уменьшение активов) по такой строке, как «дебиторская задолженность».

В пассиве баланса сокращение имелось по такой строке, как «долгосрочные заемные средства» (97,9% вклада или -150 000 тыс. руб., в уменьшение пассивов за данный период).

Положительные изменения - в активе «запасы», в пассиве «кредиторская задолженность» (соответственно +101 328 тыс. руб., +70 494 тыс. руб.).

Собственный капитал на 31.12.2021 был равен 95 704,0 тыс. руб. На начало изучаемого периода составлял 92 683,0 тыс. руб. (рост - 3 021,0 тыс. руб.).

Отообразим в таблице 1 оценку стоимости всех чистых активов компании за 2019-2021 гг.

Таблица 1 - Оценка стоимости всех чистых активов ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за 2019-2021 гг.

Показатель	Значение показателя						Изменение	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.5- гр.2)	± % ((гр.5 -гр.2) : гр.2)
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	на начало анализируемого периода (31.12.2018)	на конец анализируемого периода (31.12.2021)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Чистые активы	92 683	96 885	94 486	95 704	9,5	10,7	+3 021	+3,3
2. Уставный капитал	20	20	20	20	<0,1	<0,1	—	—
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	92 663	96 865	94 466	95 684	9,5	10,7	+3 021	+3,3

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Чистые активы на 31.12.2021 превышают в 4 785,2 раза уставный капитал, что положительно характеризует текущее финансовое положение, удовлетворяет требованиям, предъявляемым нормативными актами к объему чистых активов. Отмечается рост на 3,3% чистых активов за изучаемый период. Превышение над уставным капиталом чистых активов, их рост

указывает на хорошее финансовое положение. Отсутствует изменение значения уставного капитала за рассматриваемый период.

Анализ текущей финансовой устойчивости по объему излишка (недостатка) оборотных собственных средств ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за 2019-2021 гг. отображен в таблице 2.

Таблица 2 - Анализ уровня финансовой устойчивости по объему излишка (недостатка) оборотных собственных средств ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за 2019-2021 гг.

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*			
	на начало анализируемого периода (31.12.2018)	на конец анализируемого периода (31.12.2021)	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	на 31.12.2021
1	2	3	4	5	6	7
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	90 852	90 562	-318 507	-285 681	-326 439	-420 125
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	240 934	90 574	-168 425	-285 631	-326 424	-420 113
СОС ₃ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	240 934	90 593	-168 425	-177 936	-326 424	-420 094

*Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

По той причине, что 31.12.2021 имелся недостаток оборотных собственных средств, вычисленных по всем вариантам, финансовое

положение является неудовлетворительным по данному признаку. Показателя покрытия оборотными собственными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои показатели.

Из 4-х соотношений, которые характеризуют существование ликвидных активов у компании, выполняется 3 (см. таблица 3).

Таблица 3 - Анализ соотношения активов по уровню ликвидности, обязательств по периоду погашения ООО «База комплектации Тяжпромарматура» за 2019-2021 гг.

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб., (гр.2 - гр.6)
1	2	3	4	5	6	7	8
A1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + краткосрочные фин. вложения)	18 285	+87,2	$\geq$	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	794 812	+9,7	-776 527
A2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	327 241	-40,5	$\geq$	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме текущ. кредит. задолж.)	387	-89,1	+326 854
A3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	540 247	+31,9	$\geq$	П3. Долгосрочные обязательства	12	-100	+540 235
A4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	5 142	+180,8	$\leq$	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	95 704	+3,3	-90 562

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

У анализируемой компании отсутствует требуемое количество денег, финансовых, краткосрочных инвестиций для того, чтобы погасить срочные

обязательства (разница - 776 527 тыс. руб.).

На основании принципов оптимальной структуры всех активов по уровню ликвидности, дебиторской краткосрочной задолженности должно хватить для того, чтобы покрыть среднесрочные обязательства.

Компания имеет достаточное количество быстрореализуемых активов для того, чтобы полностью погасить среднесрочные обязательства (в 845,6 раз больше).

Ключевые финансовые результаты деятельности компании отобразим в таблице 4.

Таблица 4 - Финансовые результаты деятельности ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за 2019-2021 годы

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	тыс. руб. (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка	1 282 761	1 710 062	1 572 698	+289 937	+22,6	1 521 840
2. Расходы по обычным видам деятельности	1 281 900	1 705 805	1 566 761	+284 861	+22,2	1 518 155
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	861	4 257	5 937	+5 076	+6,9 раза	3 685
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	15 768	1 630	-3 815	-19 583	↓	4 528
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	16 629	5 887	2 122	-14 507	-87,2	8 213
6. Проценты к уплате	14 580	3 921	19	-14 561	-99,9	6 173
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	2 152	-613	-885	-3 037	↓	218
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	4 201	1 353	1 218	-2 983	-71	2 257
Совокупный финансовый результат периода	4 201	1 353	1 218	-2 983	-71	2 257
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса (измен. стр. 1370)	4 202	-2 399	1 218	x	x	x

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

За период 01.01–31.12.2021 годовая выручка равнялась 1 572 698 тыс. руб. Годовая выручка за 3 последних года выросла на 289 937 тыс. руб., или

на 22,6%.

За 2021 год прибыль от продаж равнялась 5 937 тыс. руб. В течение анализируемого периода отмечено весьма значительное, в 6,9 раза, повышение финансового результата от продаж.

Анализ рентабельности ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за 2019-2021 годы представлен в таблице 5.

Таблица 5 - Анализ рентабельности ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за 2019-2021 годы

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	коп., (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)
1	2	3	4	5	6
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 4% и более.	0,1	0,2	0,4	+0,3	+5,6 раза
2. Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	1,3	0,3	0,1	-1,2	-89,6
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 2% и более.	0,3	0,1	0,1	-0,2	-76,4
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)	0,1	0,2	0,4	+0,3	+5,6 раза
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	1,1	1,5	111,7	+110,6	+97,9 раза

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Представленные в таблице показатели рентабельности за период 01.01–31.12.2021 имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».

За последний год организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 0,4 копеек с каждого рубля выручки от реализации. При этом имеет место положительная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за 2019 год (+0,3 коп.).

Показатель рентабельности, рассчитанный как отношение прибыли до

процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) к выручке организации, за последний год составил 0,1 %. Это значит, что в каждом рубле выручки организации содержалось 0,1 коп. прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» в течение анализируемого периода.

Среди показателей, имеющих исключительно хорошие значения, можно выделить такие: рост рентабельности продаж (+0,3 процентных пункта от рентабельности 0,1 % за период с 01.01.2019 по 31.12.2019); за 2021 год получена прибыль от продаж (5 937 тыс. руб.), более того наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+1 680 тыс. руб.).

Показателем, имеющим значение на границе норматива, является следующий – не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

Следующие 4 показателя финансового положения и результатов деятельности организации имеют неудовлетворительные значения: коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже нормального значения; значительное падение прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВІТ) на рубль выручки ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» (-1,2 коп. от аналогичного показателя рентабельности за период 01.01–31.12.2019).

В следующей таблице рассчитаны показатели, содержащиеся в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве).

Анализ структуры баланса выполнен за период с начала 2021 года по 31.12.2021 г.

Поскольку один из первых двух коэффициентов (коэффициент текущей

ликвидности) на 31 декабря 2021 г. оказался меньше нормы, в качестве третьего показателя рассчитан коэффициент восстановления платежеспособности.

Таблица 6 - Коэффициенты ликвидности и платежеспособности ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» за 2019-2021 годы за 2019-2021 годы

Показатель	Значение показателя		Изменение (гр.3-гр.2)	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	на начало периода (31.12.2020)	на конец периода (31.12.2021)			
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,15	1,11	-0,04	не менее 2	не соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,13	0,1	-0,03	не менее 0,1	соответствует
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	x	0,55	x	не менее 1	не соответствует

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Данный коэффициент служит для оценки перспективы восстановления предприятием нормальной структуры баланса (платежеспособности) в течение полугода при сохранении имевшей место в анализируемом периоде тенденции изменения текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами.

Значение коэффициента восстановления платежеспособности (0,55) указывает на отсутствие в ближайшее время реальной возможности восстановить нормальную платежеспособность. При этом необходимо отметить, что данные показатели неудовлетворительной структуры баланса являются достаточно строгими, поэтому выводы на их основе следует делать лишь в совокупности с другими показателями финансового положения организации.

Итак, мы выяснили, что структура управления исследуемого предприятия имеет линейно-функциональный вид. Все отделы действуют

взаимосвязано. Для их согласованной деятельности четко определены регламент работы каждого звена. Состав предприятия количественно и качественно обеспечен персоналом. Предприятие не имеет требуемого объема денежных средств, финансовых краткосрочных инвестиций (высоколиквидных активов) для того, чтобы погасить наиболее срочные обязательства. На протяжении анализируемого периода отмечено значительное повышение в 6,9 раз финансового результата от реализации.

2.2 Анализ рынка трубопроводной арматуры России и Пензенской области

Трубопроводной арматурой называется техническое устройство, которое устанавливается на трубопроводах, оборудовании, ёмкостях. Используется для того, чтобы управлять потоками разных рабочих сред через изменение проходного сечения

Отмечается выход из кризиса рынка трубопроводной арматуры, его рост. В 2016г. его объем был равен 106 млрд. руб. к 2021 г. составил 119 млрд. руб.

Отмечается консолидация сегмента трубопроводной арматуры. В 2018-2020 гг. ожидается совершение сделок поглощения, слияния в адрес приобретения государственными крупнейшими компаниями указанных бизнесов в РФ.

Факторы, оказывающие влияние на рынок реализации трубопроводной арматуры:

- стоимость нефти,
- курс доллара,
- консолидация отрасли,
- санкции/стимуляция импортозамещения.

Крупнейшие потребители - нефтегазовые компании:

- Транснефть,

- Газпром,
- Роснефть,
- Сургутнефтегаз,
- Лукойл.

В результате ухудшения состояния трубопроводов в нефтетранспортной, газовой отрасли (к 2025 г. ожидается истечение ими нормативного срока службы) появляется потребность переустроить транспортную систему, в т.ч. трубопроводную арматуру.

В российском арматуростроении, если сравнивать с 2013г. объем предприятий, имеющих отрицательную динамику значений выручки сократился с 64% (2013 г.) до 53% (2014 г.).

Произошел рост производства трубопроводной арматуры к 2013г. в натуральном выражении на 6,4%, в рублевом эквиваленте на 3,5%. Указанный рост не является характерным для всей отрасли. Обеспечивался итоговыми хорошими показателями разных арматурных динамичных предприятий, среди которых:

- ЗАО «Курганспецарматура»,
- ООО «Гусар»,
- ОАО «Армалит-1» и пр.

В РФ рынок трубопроводной арматуры в 2016 г. составлял 106 млрд. руб. Ожидается его рост к 2021 г. до 119 млрд. руб. Ожидается устойчивый рост доли российской арматуры, а иностранной удерживаться на 1 уровне.

В 2013-2014 г. произошел спад по причине цикличности на анализируемом рынке, занятия российской экономикой выжидательной позиции, сокращения финансирования разных промышленных отраслей перед Олимпиадой в Сочи в 2014г.

К причинам спада относятся кризисы в российской экономике, повлекшие уменьшение финансирования проектов, относящихся к

нефтегазовой отрасли.

В 2015г. под влиянием кризиса, девальвации рубля, замораживания разных инфраструктурных проектов непосредственно в нефтегазовой сфере, сокращения скорости ввода нового жилья, реализация трубопроводной арматуры уменьшилась на 12,3% к 2014г. до 237,3 тыс. т.

Указанное снижение не является масштабным, если сравнивать со снижением на иных рынках. Причина: возникновение необходимости обновить инфраструктуры нефтегазовой сферы.

В результате высокого уровня износа разных производственных фондов происходит их обновление, стабилизация спроса на трубопроводную арматуру. Исполнение государственно-частных долгосрочных проектов энергетической и нефтегазовой отраслей положительно влияет на объем реализуемой трубопроводной арматуры.

Произошло снижение объема продаж в 2016г. на 3,9% до 228,1 тыс. т., из-за переноса разных крупных проектов, изменения планов разных стратегических партнеров, т.е. нефтегазовых компаний.

В соответствии с данными, предоставленными Фондом развития трубной промышленности, в РФ совокупное производство труб составило в 2016г. 10,3 млн. т, что меньше на 9% 2015г. Тогда как размер уменьшения потребления в 2016г. составил 10% и достигло 9,7 млн. т. (см. рисунок 4)

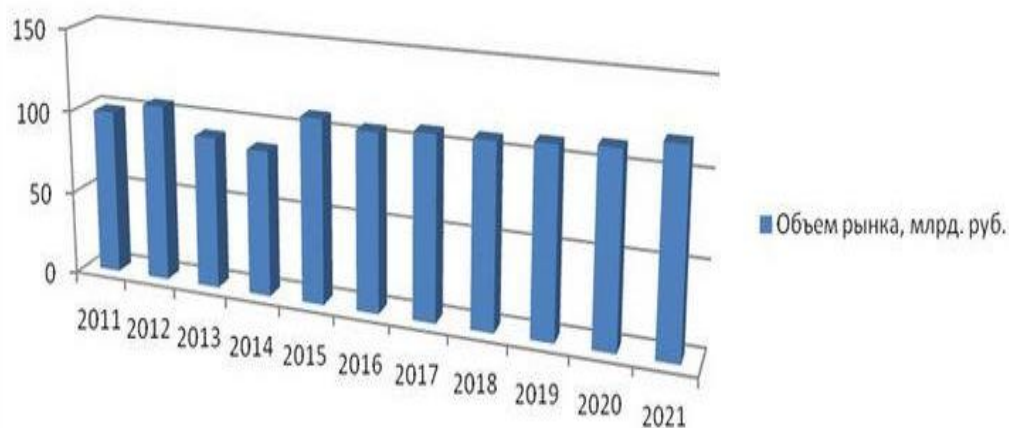


Рисунок 4 - Размер рынка в РФ млрд. руб. 2011 – 2021 гг.

*Составлено автором по статистике ФПП ПО «Мой бизнес»

Емкость отечественного трубного рынка сократилась из-за сокращения спроса на трубы с большим диаметром на 35% к пиковым значениям в 2015г. — до 2,14 млн. т. Основная причина заключается в минимизации потребности в ТБД для возведения новых трубопроводных магистральных проектов в РФ [38].

Спрос на анализируемую трубопроводную арматуру подвергается циклическим изменениям. Происходит замена одних типоразмеров на иные, закупка новой арматуры для замены изношенной, что становится причиной изменения спроса на саму продукцию.

Начиная с 2017 г по мере восстановления российской экономики продажи стали расти на 0,3-5,3% в год и по итогам 2020 года составят 259,3 тыс. т.

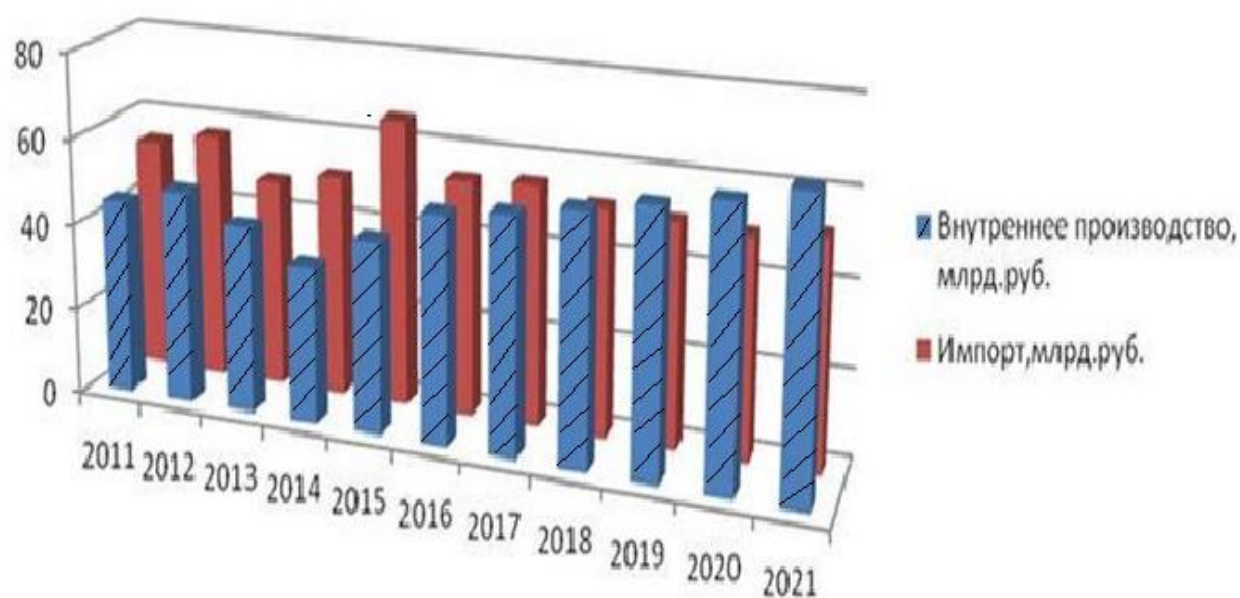


Рисунок 5 - Рынок трубопроводной арматуры в России 2011 – 2021 гг., млрд. руб.

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Многие российские арматурные предприятия указывают на сокращение размера продаж в 2021г. примерно на 19%.

Причина спада – сокращение внутреннего спроса из-за оттока финансовых ресурсов ОАО «Газпром».

В соответствии с Программой строительства в г.Сочи олимпийских объектов, ОАО «Газпром» стал ответственным исполнителем в возведении разных инфраструктурных объектов.

Не учитывая положительную суммарную динамику отечественного арматуростроения, в результате сокращения валютного курса рубля в 2021 г. (сокращение на 21% среднего курса за 2021 г. к 2020 г.) производство в долларовом эквиваленте указало снижение на 14,5%.

На рисунке 6 отображена структура по внутреннему производству трубопроводной арматуры, приводов непосредственно в стоимостном выражении.

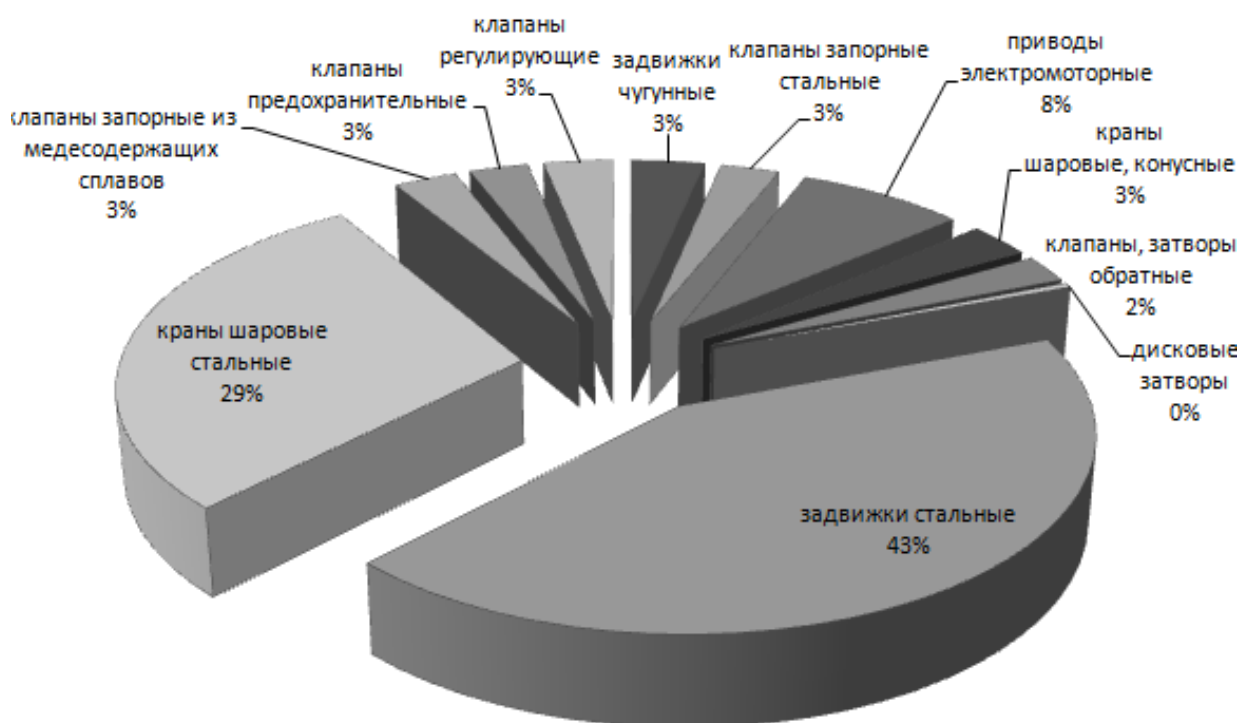


Рисунок 6 - Структура внутреннего производства трубопроводной арматуры и приводов в стоимостном выражении

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Далее охарактеризуем динамику изменений объемов импорта арматуры. Ситуация с проседанием спроса в 2020 г. В 2021 г. совокупный объем импорта трубопроводной арматуры в РФ в долларовом эквиваленте составил 1 764,273 млн долл. США и 126,390 тыс. т по объему грузоперевозок. Следует отметить положительную динамику изменения объема импорта в 2014 г. Прирост поставок в долларовом эквиваленте составил 8% по сравнению с итогами 2020 г., а объем грузоперевозок в тоннах остался почти на том же уровне. После значительного прироста объема зарубежных поставок в 2017 г., связанного, судя по всему, с выходом из кризиса 2015–2016 гг., наметился явно положительный тренд, который оставался неизменным в 2018–2019 гг., т.е. импорт демонстрировал постоянный прирост. И только в 2020 г. наметился очевидный спад, на целых 17% в долларовом эквиваленте по сравнению с предыдущим годом.

В 2020 г. значительно, на 20%, снизились объемы поставок регулирующей арматуры, широко используемой в различных отраслях промышленности, и шаровых кранов, активно используемых при строительстве газопроводов, в то время как их доля в объеме импорта в 2019 г. достигла 50% (771,65 млн. долл. США), что значительно повлияло на итоговый показатель. С учетом того, где преимущественно используется данная арматура, можно предположить снижение спроса со стороны компаний, занимающихся добычей и транспортировкой газа и нефтепереработкой.

В связи с тем, что крупнейшим отраслевым покупателем арматуры является ОАО «Газпром», а также с учетом уже упомянутых объемов его инвестиций в строительство объектов в г. Сочи, действительно можно предположить взаимосвязь между инвестициями компании в олимпийские объекты и снижением объемов поставок арматуры в 2013 г.

Восстановление по итогам 2021 г. объемов импорта до уровня 2018 г., незначительно отличающихся от объемов 2019 г. (всего на 10%), можно

объяснить возобновлением отложенных в 2020 г. инвестиционных проектов, а также тем, что основной объем экспортных санкций, введенных странами Запада в отношении поставок нефтегазового оборудования, а также резкое падение курса рубля по отношению к основным мировым валютам пришлось на сентябрь-декабрь 2021 г. и не успели оказать заметного влияния на объемы импортных поставок (рисунок 7).

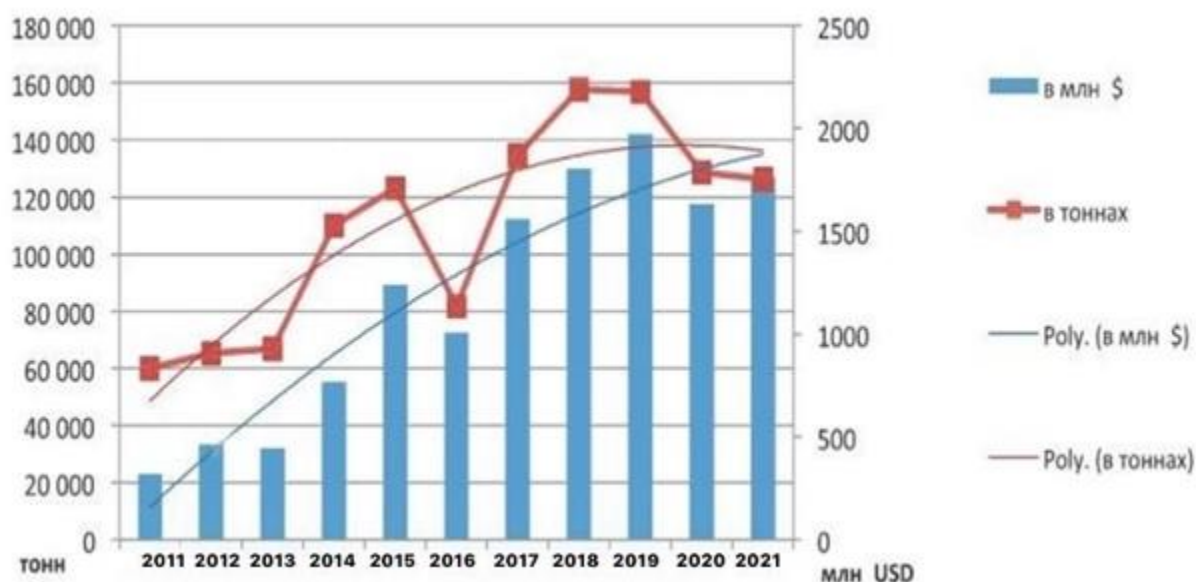


Рисунок 7 - Динамика изменения объемов импорта арматуры в 2011–2021 гг.
в натуральном и стоимостном выражении

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Традиционно последние семь лет лидирующие позиции в объеме импорта занимают краны шаровые и регулирующая арматура. Так, в 2019 г. объем импорта шаровых кранов составил 587,04 млн. долл. США, или 30% от общего объема всех импортных сделок. Объем импорта задвижек изменялся волнообразно: если в 2017–2020 гг. задвижки занимали 3-е место по объемам импорта в долларовом эквиваленте, то в 2021 г. объем поставок арматуры данного типа снизился почти на четверть к показателям предыдущего года. По итогам 2021 г. третье место по объемам поставок заняли запорные клапаны, показав прирост почти в 1,5 раза (рисунок 8).

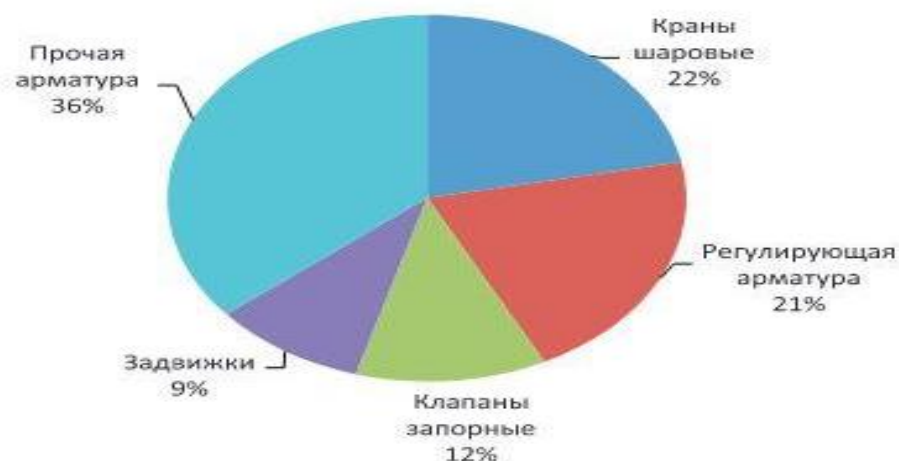


Рисунок 8 - Доли различных типов арматуры в общем объеме импортных поставок в 2021 г., долл. в %

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Далее рассмотрим экспорт трубопроводной арматуры. В 2021 г. объем экспортных поставок трубопроводной арматуры составил 100,5 млн. долл. США. Отметим, что объем экспорта арматуры из РФ начиная с 2019 г. ежегодно сокращается: отрицательная динамика объемов экспорта в денежном выражении по итогам 2020 г. составила 21,4% к итогам 2019 г., а в 2021 г. – 12,7% (рисунок 9).

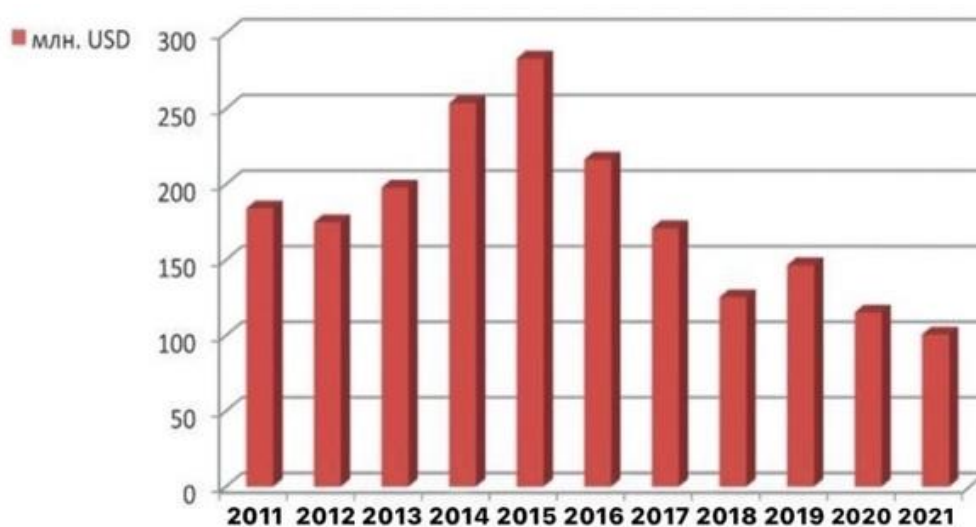


Рисунок 9 - Динамика изменений объемов экспорта трубопроводной арматуры в 2011–2021 гг.

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Основной объем экспортных поставок в 2021 г. пришелся на запорные клапаны (не менее 1/4 всего объема). За ними с примерно равными долями в объеме экспорта следуют запчасти, регулирующая арматура и шаровые краны (13– 15%). В совокупности годовой объем экспорта по этим позициям составил 70 млн. долл. США, или 69,6% всего объема.

Основными получателями трубопроводной арматуры российского производства в 2021 г. стали Индия и Туркмения, причем объемы экспорта в эти страны примерно равны и в совокупности составляют 37,7%.

Девальвация рубля в 2020 году и привела к снижению импорта продукции из-за рубежа. В 2021 году импортозамещение было обусловлено, главным образом, девальвацией рубля: в этом году значительно уменьшилось количество импортируемой арматуры не только из большинства стран Запада, но и из Китая.

Сегодня в соответствии с данными обзора «Экспорт и импорт трубопроводной арматуры в РФ», наше государство исполняет роль чистого импортера трубопроводной арматуры, т.е. происходит ввоз в государство большего количества арматуры, нежели вывозится.

В июне 2017г. – мае 2018г. размер чистого импорта был равен 124,4 тыс. тонн. Размер импорта превышает размер экспорта в 5,8 раз.

Основное государство, приобретающее трубопроводную арматуру в РФ - Беларусь. За указанный период в Беларусь был проведен экспорт 10,5 тысяч тонн (40,2% от общего российского экспорта).

Тогда как роль крупнейшего поставщика трубопроводной арматуры исполняет Китай. За указанный период было импортировано 73,2 тыс. тонн (50% российского импорта). Китай в большей степени осуществляет поставку трубопроводной арматуры для коммунальных хозяйств. Сегодня повышается объем экспорта из Китая, в т.ч. нефтегазовой арматуры.

В нефтегазовой отрасли промышленная арматура участвует в отслеживании состояния, управления перемещением транспортируемого

потока. В соответствии со статистическими данными, $\frac{3}{4}$ российского рынка принадлежит стальным задвижкам, шаровым кранам.

Запорная арматура является наиболее востребованным видом (свыше 80% от трубопроводной арматуры).

Представители – разные узлы, задвижки, вентили, затворы, клапаны, краны. Указанные детали подлежат успешному производству китайскими компаниями, совершенствующими на постоянной основе технологии производства.

В последние 3 года в Пензенской области происходит подъем производства вентилей, кранов, клапанов, аналогичной арматуры непосредственно для трубопроводов, цистерн, котлов, аналогичных емкостей, баков. В 2020 г. в регионе было произведено 357 тыс. шт. кранов, клапанов, вентилей, аналогичной арматуры непосредственно для трубопроводов, цистерн, котлов, баков, аналогичных емкостей, что превышает на 28,7% объема производства 2019г.

Производство клапанов, вентилей, кранов, аналогичной арматуры, предназначенной для трубопроводов, цистерн, котлов, баков, аналогичных емкостей увеличилось в июне 2021 г. на 39,3% к июню прошедшего года, достигнув 4 488,0 тыс. шт.

Факторы определения текущего состояния арматурного рынка в РФ: размер сокращения промышленного производства уменьшает платежеспособный спрос, распространяет импортозамещение.

Требуется отметить, что замена российскими аналогами импортной продукции – определяющий тренд в арматурном российском рынке. Причины: санкции от запада, повышение импорта девальвацией рубля, желание минимизировать политическую зависимость от Запада.

В перспективе сложившаяся ситуация на рынке трубопроводной арматуры Пензенской области, России будет неизбежно меняться. Многие российские арматуростроительные компании имеют необходимое

технологическое оборудование для выпуска продукции, которая сопоставляется по качеству, характеристикам с иностранными аналогами.

Отмечается наличие высокого инженерного потенциала арматурной отрасли в РФ. При существующем дефиците импортной арматуры ее замещение на российскую будет необходима. Свой вклад в данный процесс может внести Пензенская область.

2.3 Проблемы экспортно-импортных операций ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»

В настоящее время предприятие импортирует, представляет и реализует различные виды трубопроводной арматуры.

Объем продукции импортируемой ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» начала его хозяйственной деятельности составляет 2 220 млн. руб.

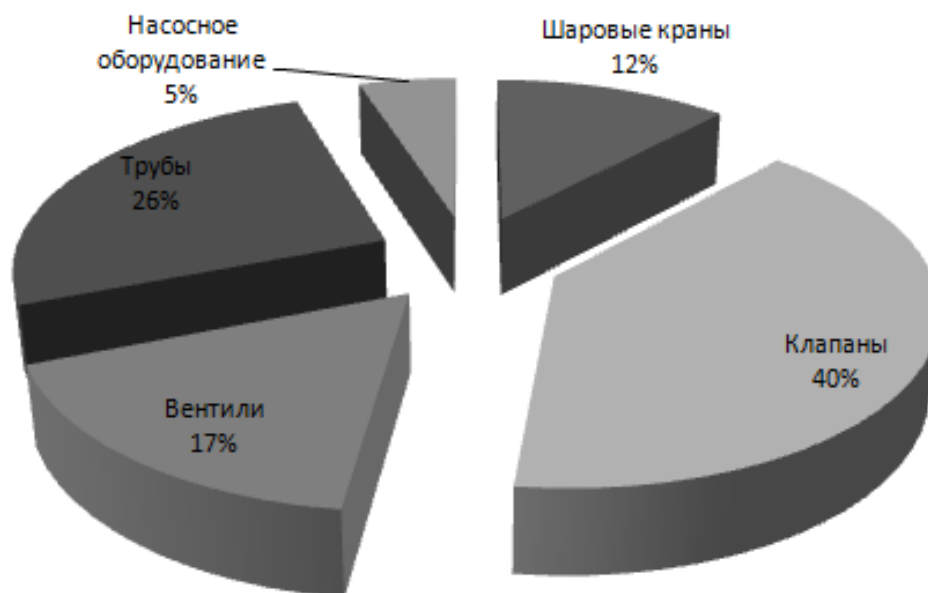


Рисунок 10 - Объем продукции импортируемой ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»

*Составлено автором на основе статистики предоставленной ФПП ПО «Мой бизнес»

Получается, что основные позиции в размере продукции принадлежат силовой техники, компрессорам. Занимают лидирующие позиции по объему продаж.

В ходе опроса 5 сотрудников отдела экспорта ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» мы выяснили, что основные препятствия для экспортной деятельности следующие (см. таблица 7).

Таблица 7 - Препятствия для экспортной деятельности

Проблема	Количество респондентов, указавших проблему как наиболее значимое препятствие для экспортной деятельности, чел
Таможенные правила и администрирование	4
Нехватка информации о зарубежных рынках	5
Сложность получения длинных кредитов	4
Засилье бюрократии	3
Высокие импортные тарифы	4
Сложности транспортировки грузов	3
Политическая нестабильность в стране	3

*В качестве экспертов выступили сотрудники отдела экспорта ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»

Отделу экспорта необходимо решить проблему, связанную с реализацией продукции в ближайшие сроки, по причине переполненности складов продукции, наличия потребности в денежных средствах. Проводился поиск заказчиков, покупателей продукции.

Для достижения указанной цели произошло формирование картотеки адресов (торги) разных потенциальных лиц, желающих приобрести трубопроводную арматуру:

- написаны письма-предложения для рассылки их с перечнем продукции в пределах СНГ;
- заключение с Финляндией агентского соглашения;
- предоставление Беларуси необходимых сведений по продукции;
- составление, рассылка рекламных писем-предложений в торговые

представительства РФ в развитых государствах;

- составление анкет для анализа нужд потребителей, улучшения качества обслуживания;
- реализация работы в соответствии с агентскими соглашениями.

Экспозиция к зарубежной валюте, валютный риск способны стать причиной образования дополнительной прибыли.

Руководство анализируемого предприятия осуществляет поиск способов минимизации экспозиции к зарубежной валюте для планирования деловых операций, прогнозирования прибыли. Данной цели придерживаются и импортеры.

Многие бизнесменов минимизируют экспозицию к зарубежной валюте или избегают ее полностью, тогда как импортеры предпочитают обладать точными знаниями по размеру оплаты в своей валюте, не участвуя в азартной игре, связанной с изменением валютных курсов.

Имеются разные способы по ликвидации экспозиции к зарубежной валюте. Происходит их реализация через банки. Экспортер в международной торговле должен выставить покупателю счет в зарубежной валюте, или Покупателю необходимо выполнить оплату товаров в зарубежной валюте.

Имеется вероятность увеличения/уменьшения для покупателя стоимости импортных товаров или для продавца цены на экспортные товары по причине изменения курса валют.

По этой причине компания, выполняющая платежи или получающая в иностранной валюте доход, обладает валютным риском по причине вероятности возникновения неблагоприятных изменений в разных обменных курсах. Имеется шанс получения прибыли от положительных изменений разных обменных курсов. Отмечается наличие реальной опасности возникновения убытков.

Требуется отметить, что в результате постоянных изменений валютных курсов на валютных внешних рынках, становятся причиной появления

элемента риска, способного оттолкнуть компании от участия в разных международных соглашениях по продаже/приобретению.

Валютный риск не способен появиться там, где платежи поступают в 1 валюте, т.к. они выполняются из поступлений наличными непосредственно в этой же валюте.

2. Кредитный риск, длительность исполнения контракта. Имеется вероятность истечения долгого времени среди подачи заявки зарубежному поставщику, получения товара. При доставке товара на большое расстояние, ключевая часть запаздывания заявки и доставки обуславливается длительностью перевозки.

Задержки могут появиться по причине необходимости подготовить соответствующие документы для выполнения перевозки.

Расстояние, время осуществляют создание кредитного риска для экспортеров. Зачастую экспортер должен осуществлять предоставление кредита для оплаты на более продолжительный период времени, нежели необходимого для реализации в государстве. Из-за наличия множества зарубежных дебиторов появляется потребность в получении оборотного дополнительного капитала для финансирования. Контроль отдельных дебиторов, инкассирование долга, выполнение операций для погашения безнадежных долгов подлежит усложнению при нахождении клиента в ином государстве.

3. Правительственные постановления по экспорту, импорту могут выступать в качестве серьезного препятствия при реализации международной торговле. Виды ограничений, постановлений:

- постановления по реализации валютного регулирования;
- лицензирование импорта;
- лицензирование экспорта;
- импортные квоты;
- торговое эмбарго;

- правительственные постановления по законодательным стандартам безопасности, спецификаций или качества товаров, реализуемых на внутреннем рынке,
- объемность документации для таможенного клиринга импорта.

Новые санкции США затронут аграрную индустрию России и Беларуси. Соединенные Штаты расширили свои экспортные ограничения в отношении России и Беларуси, ограничив доступ к импорту таких товаров, как трубопроводная арматура.

Так, например, 8 апреля 2022 года Министерство торговли США заявило, что начнет требовать от РФ и Беларуси лицензии при попытке получить товары от американских поставщиков, и пообещало отказать в этих лицензиях, сообщает Reuters. Товары включают трубопроводную арматуру, шариковые подшипники и другие детали. [39]

Таким образом, торговое эмбарго может положительно сказаться на деятельности предприятия по производству трубопроводной арматуры, приведя к повышенному спросу на производимую продукцию.

Задержки в процессе исполнения таможенного клиринга способны выступать в виде существенного фактора в проблемах задержек в реализуемой международной торговле; пошлины на импорт или иные налоги для того, чтобы оплатить импортные товары.

4. Основы необходимого юридического обеспечения реализуемой мировой торговли. Риски между компанией и продавцом распределяются по международным торговым условиям, которые установлены Международной торговой палатой, «Инкотермс». Имеется множество данных торговых международных условий. Зачастую они подвергаются изменениям, регулярной публикацией Международной торговой палатой.

Наиболее важные условия: «ex works», «FOR/FOT», «free carrier», «FOB airport», «FOB», «FAS», «C&F», «freight/carriage and insurance paid to», «freight/carriage paid to», «ex ship», «delivered at frontier», «ex quay», «delivered

duty paid».

Каждое условие свидетельствует об особом распределении расходов, рисков, ответственности среди покупателей, продавцом, начиная с условия, по которому ответственность подлежит возложению на покупателя, или же все относится к ответственности продавца.

Анализируемое время компания осуществляет импорт, представление, реализацию разных видов трубопроводной арматуры. Основные позиции в размере продукции принадлежат компрессорам, силовой технике. Лидирующее положение они занимают по объему продаж.

Руководство компании осуществляет поиск способов для минимизации или ликвидации экспозиции к зарубежной валюте для планирования деловых операций, прогнозирования прибыли. Импортёры желают свести к минимуму экспозицию к зарубежной валюте по аналогичным причинам.

Серьезным препятствием в настоящий момент для экспорта могут быть наложение эмбарго в рамках санкционных ограничений на трубопроводную арматуру. Однако это вызовет повышенный внутренний спрос на производимую продукцию и спрос со стороны белорусских покупателей, так как на Беларусь также накладываются санкционные ограничения.

3 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТА ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЕМ ООО «БАЗА КОМПЛЕКТАЦИИ «ТЯЖПРОМАРМАТУРА»

3.1 Разработка рекомендаций по экспорту трубопроводной арматуры

В процессе формирования системы по управлению экспортом, внешние факторы считаем необходимым воспринимать в качестве условно инвариантных к деятельности компании. Их требуется знать, учитывать, анализировать в процессе принятия решений.

Внешние факторы, участвующие в определении тактических, стратегических доминант экспорта:

- внешняя экономическая политика экспортера;
- хозяйственная ситуация в мире;
- политическая, маркетинговая, экономическая ситуация в государствах – членах экспортной деятельности, реализуемой компанией.

Внутренние факторы, участвующие в определении тактических, стратегических доминант экспорта:

- организационная структура компании;
- информационное обеспечение экспорта компании (качество данных, скорость их получения);
- качество анализа конъюнктуры рынков для своевременного и эффективного удовлетворения выявленных потребностей в услугах, продукции;
- требуемая степень адаптации для гибкого реагирования на изменения, происходящие во внешнем рынке (ресурсная, технологическая, организационная гибкость компании в качестве производственно-экономической системы);

– организация синхронизации деятельности организационных, транспортных, производственных звеньев компании в процессе исполнения заказов на экспорт;

– формы, принципы работы специалистов в экспортной деятельности.

Отсутствует определенность в современной экономической ситуации. По причине наличия трудностей в геополитической обстановке, у многих компаний ограничили возможности в эффективном развитии внешней торговой деятельности.

Отобразим в таблице 8 ключевые факторы внутренней, внешней среды для учета в обосновании важных направлений в развитии экспорта.

Таблица 8 – ключевые факторы влияния на эффективность экспорта компаний

	Положительные	Отрицательные
Внешние факторы	- возможность выхода на мировой рынок; - деление предложения от поставщиков оборудования, наличие возможности выбора технологий в соответствии с ценовым параметром	- сильная конкуренция; - постоянное увеличение стоимости сырья, энергии, транспортных услуг, что влечет увеличение издержек производства, сбыта разных экспортных товаров, сокращение ценовой их конкурентоспособности; - использование в государствах-импортерах разных дискриминационных мер к российским компаниям, поставляющим трубопроводную арматуру из-за санкций
Внутренние факторы	- использование компаниями новых технологий; - обучение сотрудников у компаний, производящих оборудование; - положительный опыт реализации удачных проектов; - применение российскими компаниями маркетингового подхода в экспорте	- сокращение экспортного потенциала; - отсутствие требуемого количества финансовых ресурсов - наличие слабого представления/отсутствие информации по рыночной ситуации по причине реализации неэффективной работы разных маркетинговых служб; - отсутствие у собственников желания осуществлять инвестирование в развитие компаний по причине отсутствия способности применять инновационные возможности.

Указанные факторы осуществляют формирование доминант экспорта. Их анализ предоставляет возможность для определения общей структуры для тактических, стратегических доминант экспорта.

Конкурентное преимущество подлежит определению через факторы,

которые сформировались в государстве базирования компании. Используется для отражения продуктивности применения разных видов ресурсов. Требуется указать на наличие связи продуктивности применения ресурсов с повышением адаптивных качеств деятельности компании.

Кратко опишем основные наши рекомендации, благоприятно воздействующие на экспорт трубопроводной арматуры в условиях пандемического кризиса:

1. Система по своевременному, адекватному отражению ситуаций на внешнем рынке. Состоит из сканирования, мониторинга внешнего рынка, прогноза вкладывающихся ситуаций. Под виртуализацией бизнеса подразумевается экономическая активность в онлайн режиме в соответствии с принципом реагирования на изменения рынка.

Переход от реализуемой товарно-ориентированной деятельности непосредственно к потребностям сотрудников, направленные на взаимные отношения с контрагентами анализируемой компании является большой частью степени увеличения интеллектуального капитала (навыков, знаний, квалификации), развития творческих способностей. Наличие взаимной связи среди компетенций, партнерских отношений среди работниками, агентами – участниками цепи поставок, чья основная часть работы реализуется в информационном пространстве.

2. Расширение, увеличение эффективности разных логистических поставок, увеличения производительности труда. Последующая экономия подлежит достижению в том случае, если будут выступать в качестве хорошо продуманных положений, которые заложены в рационализации процессов для обеспечения продуктивности. Управление логистикой должно соответствовать нормативным требованиям организации логистики, предоставляемым ООО «База комплектации «Тяжпромарматура». Необходима реорганизация для более рационального управления снабжением в интегрированной цепочке поставок. Для того, чтобы цепь

поставок успешно функционировала, требуется практические, идеальные отношения в компании, среди участников цепи.

Основной фактор успешного функционирования цепи поставок – применение информационных систем (фундаментальный элемент, где связующие компании реализуют деятельность в цепи поставок, в единой системе всех координат).

Требуется отметить, что предположение системы существующей информационной прозрачности, соответствие стратегий парадигме информационных технологий - формирование функциональных подразделений для стимулирования желания достигать цели через обмен данными, использование технологий, в т.ч. для того, чтобы оптимизировать инвентаризацию трафика для того, чтобы максимизировать каналы доставки стоимости, уменьшение объема отходов.

3. Повышение профессионализма потенциальных сотрудников, обеспечивающих и обеспечивающих функционирование цепочки поставок. Для бизнеса нужны грамотные сотрудники, чтобы привести к стратегической подгонке имеющихся ресурсов - команду менеджеров, работу бизнес-подразделений, службы поддержки, информационных технологии - чтобы сосредоточиться на выполнении своих задач эффективно управлять интегральной схемой. Эти обязанности должны быть дополнены общей стратегией контроля и использования материалов на предприятии, которая состоит из учета приоритетов и взаимодействия финансового, оперативного и логистического управления.

4. Оптимизация процесса управления взаимоотношениями с поставщиками. Критерии выбора поставщиков и решения проблемы информационного обеспечения при изучении закупок, алгоритм выбора поставщиков основаны на факте оценки целей и показателей управления отношениями с поставщиками. Для успешной организации работы в интегрированной цепочке поставок сотрудник службы снабжения должен

освоить указанный инструмент и тариф.

5. Требуется система по синхронизации деятельности каждого звена компании для того, чтобы обеспечить эффективность реализации экспорта. Указанная составляющая выступает в качестве специфической. Она является характерной для производителей-экспортеров – крупных промышленных комплексов. Выполнение экспортного заказа имеет связь с четкой реализацией, согласованием производства, образования, доставки, транспортировки в срок экспортной продукции.

6. Эффективное продвижение трубопроводной арматуры на международном рынке.

3.2 Организационные аспекты внедрения предложенных рекомендаций

Направления продвижения продукции на международном рынке:

- создание для реализации своей сети – требуются хорошие познания рынка.

- Привлечение независимых реселлеров;

- Завоевание внешнего рынка.

Вопросы, подлежащие решению при создании международной сбытовой политики:

- система продаж на внешнем рынке, финансовые затраты;

- сегмент иностранного рынка;

- способ выхода на международный рынок;

- каналы сбыта.

Выбор канала зависит от целей компании, от ее размера, характера продукции.

Для актуализации вопроса продвижения продукции на иностранные рынки, требуется анализ условных ситуаций:

1. наличие стабильных торговых отношений у экспортера с

импортером;

2. наличие у экспортера в прошлом торговых отношений с импортерами;

3. отсутствует информация у экспортера о потребителях товаров.

Требуется акцентирование внимания на рекламе товаров, деятельности экспортеров, финансовой их стабильности и пр.

Передаче подлежат данные по взаимодействию с крупными компаниями, статистические сведения по объему, сроку исполненных ранее контрактов.

Обширность коммерческих предложений для покупателей. Задача взаимодействия с будущими покупателями товаров – формирование к экспортеру интереса.

Сегодня происходит финансирование рекламы внешнеторговыми и промышленными организациями. Важное звено в цепи рекламных мероприятий - иностранные посредники.

Рекламная практическая деятельность по иностранному покупателю осуществляет создание необходимых подходов для того, чтобы реализовать более рациональный набор разных рекламных мероприятий.

Для того, чтобы продвигать трубопроводную арматуру, производители со своими партнерами используют разные маркетинговые инструменты, а именно: стимулирование сбыта, директ маркетинг, интернет маркетинг, выставки. Важное значение в продвижении принадлежит наружной рекламе, используемой компаниями, производящими трубопроводную арматуру на разных этапах жизненного цикла предпринимательства.

Для поддержки стабильных продаж бренда на анализируемом рынке, требуется постоянное напоминание потребителю непосредственно о торговой марке, поддержка статуса производителя, привлечение новых покупателей.

Следующий важный инструмент продвижения – стимулирование сбыта

через посредников, потребителей.

Стимулирование потребителей ориентировано на то, чтобы убедить их приобрести товар или услугу непосредственно после получения стимулирующего сообщения либо в течение не продолжительного периода, тем самым увеличивая объемы розничных продаж. Стимулирование посредников ориентировано на предоставление маркетинговой поддержки торговым партнерам.

Наиболее распространенным видом стимулирования является ценовое: предоставляются скидки за количество приобретенного товара, предлагаются платежи в рассрочку. Этот вид стимулирования используют 86% торговых компаний, работающих на рынке трубопроводной арматуры.

Экспортеры трубопроводной арматуры активно используют директ маркетинг для установления и укрепления контактов с посредниками. В частности, используются такие инструменты, как телефонный маркетинг и прямая рассылка.

Выставочная деятельность, как и традиционная реклама, входит в комплекс маркетинговых коммуникаций. Участие в выставке дает производителю возможность анонсировать свои новинки, усилить интерес к выпускаемой продукции, к бренду, укрепить деловую репутацию компании. Выставки вносят весомый вклад в формирование общественного мнения о конъюнктуре рынка, о конкретных производителях, о технологических и маркетинговых тенденциях. Выставочная деятельность является одним из наиболее сложных направлений коммуникационной активности компании. При подготовке к выставке необходимо учитывать множество факторов: формат выставки, численность и специфика экспонентов и посетителей, рейтинги статус и т.д.

К ключевым факторам, влияющим на эффективность продвижения трубопроводной арматуры, как и любой другой технически сложной продукции, относится квалификация персонала, занятого в сфере маркетинга

и продаж. В процессе продажи и послепродажного обслуживания трубопроводной арматуры потребителям часто требуются консультации, касающиеся функционала изделий, особенностей их монтажа и эксплуатации.

На процесс продвижения и продаж трубопроводной арматуры влияют не только функциональные свойства товара, квалификация сотрудников и коммерческие условия (товарная линейка, цены, дополнительные условия продаж), но и такие важные психологические аспекты, как доверительные отношения, открытость для партнерства, готовность совместно решать проблемы и находить компромиссные решения.

Деятельность компании, специализирующейся на экспорте трубопроводной арматуры, не может быть эффективной без налаженной системы сервисного обслуживания. Под сервисным обслуживанием понимается совокупность мер, направленных на техническую и информационную поддержку потребителей.

В процессе продвижения трубопроводной арматуры до покупателя необходимо донести максимально полную информацию о сервисном обслуживании. Предварительно проводятся исследования в целях определения оптимальных для потребителя параметров сервиса.

Желательно, чтобы гарантии, относящиеся к характеристикам и уровню качества сервисного обслуживания, превосходили ожидания покупателя. В таком случае эти гарантии вызывают положительный эмоциональный отклик со стороны потребителя и его желание сотрудничать на долгосрочной основе. Сервисная деятельность и сопровождающие ее коммуникационная активность должны быть ориентированы на развитие и закрепление положительного отношения покупателей к компании.

Использование инструментов продвижения почти всегда связано с высокими затратами. С этой точки зрения все подобные мероприятия носят инвестиционный характер. Но не все компоненты акции могут быть

выражены в точных цифрах. Самый простой способ оценить экономическую эффективность рекламы. Затраты всегда хорошо известны, и поэтому становится довольно легко рассчитать такие показатели, как доход от рекламы и прибыль от рекламы. Существенные проблемы возникают при оценке степени достижения экономических целей, например:

- изменение объемов продаж предприятия определяется сочетанием всех инструментов продвижения;
- возникают трудности с временным распределением вклада продвижения в маркетинг или прибыль;
- одновременное использование нескольких рекламных стратегий затрудняет определение влияния компонентов продвижения;
- стратегия продвижения на предприятиях;
- рост продаж может привести к изменению общей структуры затрат.

Все эти проблемы, а также понимание того, что с помощью стратегии продвижения можно решить не только маркетинговые проблемы, привело к тому, что сегодня, помимо экономических, часто ставятся неэкономические цели. При установлении коммуникационных целей фирма должна использовать:

- модель иерархии воздействия, показывающая этапы, которые проходит потребитель при выборе конкретного товара;
- этап жизненного цикла продукта;
- участие потребителей в покупке товаров.

Под структурой продвижения понимается общая и специфическая коммуникационная стратегия компании, то есть совокупность всех инструментов продвижения: реклама, стимулирование сбыта и пропаганда. Следует помнить, что каждый вид продвижения выполняет различные функции и дополняет другие способы продвижения.

В целом, при разработке структуры продвижения и распределения бюджета на используемые инструменты продвижения следует учитывать

следующие факторы:

- этап жизненного цикла продукта;
- рынки и политика конкурентов на них;
- потребители или целевая аудитория;
- характеристики предприятий;

Кроме того, состав комплекса продвижения и распределение бюджета во многом зависят от того, какую стратегию поддержки продаж компания использует на каждом рынке.

В настоящее время в маркетинге существует две основные концепции: продвижение товара на рынке и распространение товара на рынке. Первоначально может возникнуть ощущение, что эти понятия идентичны, однако между ними существует ряд принципиальных отличий.

Проблемы, с которыми может столкнуться любая компания, возникающие в процессе разработки стратегии продвижения, могут быть различными и иметь определенный характер. Например, если мы возьмем такую стратегию выхода на мировой рынок, как изменение только тактики продвижения товара на рынке. Это означает, что товар остается прежним, но тактика его продвижения уже адаптируется к нормам и правилам местной культуры. То есть проблема заключается в том, что вам нужно изменить подход к продвижению самого продукта, поскольку во многих странах существуют очень конкретные законы, и даже не вся рекламная деятельность там может быть принята. Другой пример изобретения новых продуктов, это происходит, когда, например, в стране нет источника питания, тогда можно придумать устройство с механическим заводом. Таких примеров и решений для них немало, будь то отечественный или зарубежный рынок сбыта и продвижения продукции.

В 2022 году нужно максимально автоматизировать процессы внутри компании, что позволит упростить маркетинг и продажи. Благодаря автоматизации сократятся затраты на персонал, вырастет качество обратной

связи с клиентами и, соответственно, коэффициент конверсии. Большинство экспертов говорят, что это необходимо, ключевыми факторами в развитии электронной коммерции является распространение и как при наличии доступности высокоскоростных каналов связи, так и сформированный набор и принятие законодательной базы, в которой описаны основные принципы совершения электронных транзакций.

Итак, продвижение является важнейшим компонентом маркетинговой деятельности компаний, специализирующихся на производстве и продаже трубопроводной арматуры. Без эффективного продвижения невозможно обеспечить требуемый объем продаж и удовлетворительные финансовые результаты. Продвижение трубопроводной арматуры имеет свою специфику, хотя, в целом и базируется на общепринятых подходах к осуществлению маркетинговых коммуникаций. Для продвижения трубопроводной арматуры на международном рынке должен использоваться весь доступный арсенал коммуникаций, в том числе реклама, директ-маркетинг, интернет-маркетинг, связи с общественностью, стимулирование сбыта. Выбор того или иного коммуникационного инструмента зависит от конкретных обстоятельств и от места компании в цепочке реализации продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе рассмотрены основные понятия экспортно-импортных операций во внешнеторговой деятельности фирм. Исследована сущность и виды экспортно-импортных операций, которые предполагают исполнение сделок по купле/продаже товаров (с материальной формой) с ввозом/вывозом через границу. Классификация:

- импортные (покупка товара в ином государстве с последующим его перемещением в свое государство),
- экспортные (реализация товаров в ином государстве).

Процесс импорта принимает форму доставки товаров или товаров из других стран в страну. Модель, в соответствии с которой реализуется внешняя торговая деятельность – экспорт. В ходе нее товары подлежат продаже в ином государстве через зарубежные рынки.

Для реализации требуется подбор контрагента, учитывая: характер емкости иностранного рынка, сделки, конъюнктура.

Мы определили перемещение денежных средств во внешних торговых сделках, этапы экспортных импортных операций, а также особенности документального их оформления.

Требуется отметить, что ВЭД является совокупностью организационных, производственных, экономических, оперативно-коммерческих, экономических функций компаний, которые направлены на мировой рынок, учитывая выбранную внешнюю экономическую стратегию, формы, методы на иностранных рынках.

Во втором этапе проведен анализ экспорта и импорта трубопроводной арматуры предприятиями пензенской области (на примере ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»).

Коллектив ООО «База Комплектации «Тяжпромарматура» при реализации своей деятельности осуществляет внедрение новых видов

продукции, выполняет импорт обновленных товаров, выявлением производителей с более высоким качеством продукции, улучшением ВЭД в компании.

Структура управления исследуемого предприятия имеет линейно-функциональный вид. Все отделы действуют взаимосвязано. Для их согласованной деятельности четко определены регламент работы каждого звена. Состав предприятия количественно и качественно обеспечен персоналом. Предприятие не имеет требуемого объема денежных средств, финансовых краткосрочных инвестиций (высоколиквидных активов) для того, чтобы погасить наиболее срочные обязательства. На протяжении анализируемого периода отмечено значительное повышение в 6,9 раз финансового результата от реализации.

Факторы определения текущего состояния арматурного рынка в РФ: размер сокращения промышленного производства уменьшает платежеспособный спрос, распространяет импортозамещение.

Требуется отметить, что замена российскими аналогами импортной продукции – определяющий тренд в арматурном российском рынке. Причины: санкции от запада, повышение импорта девальвацией рубля, желание минимизировать политическую зависимость от Запада.

В третьей главе нами разработаны предложения по решению проблемы экспорта трубопроводной арматуры в условиях пандемического кризиса предприятием ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»:

- сканирование и мониторинг внешнего рынка, а также прогноз складывающихся ситуаций.
- расширение и роста эффективности логистических поставок, повышение профессионализма потенциальных сотрудников, обеспечивающих и обеспечивающих функционирование цепочки поставок.
- основным фактором успешного функционирования цепочки поставок является использование информационных систем

- оптимизация процесса управления взаимоотношениями с поставщиками.

- синхронизации работы всех звеньев предприятия по обеспечению эффективности исполнения экспортных функций.

- эффективное продвижение трубопроводной арматуры на международном рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативные правовые документы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Собрание законодательства РФ. – 03.03.2014. – № 9. – Ст. 851.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org/> (дата обращения: 05.04.2022).
3. 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.
4. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 03.08.2018 N 289-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 06.08.2018. №32 (часть 1). Ст. 5082.
5. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 08.12.2003. № 164-ФЗ (ред. от 22.12.2020) // Собрание законодательства РФ. 15.12.2003. №50 (часть 1). Ст. 4850.
6. 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 обращения: 22.04.2022).

Монографии и учебные пособия

7. Афонин П.Н., Гамидуллаев С.Н. Data Mining в управлении таможенными рисками. Таможенные риски: интеллектуальный анализ и управление. СПб: Издво Политехн. унта, 2019. 243 с.
8. Баранов И.Т. Управление рисками в таможенном деле. – М.: Финансы и статистика, 2018. 89 с.
9. Боков В.В., Забелин П.В., Федцов В.Г. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике: Учебное пособие. – М., «Издательство ПРИОР», 2018. 74 с.
10. Гамидуллаев С. Н. Внешнеэкономическая деятельность. – СПб.: Издво ИСЭП РАН, 2019. 123 с.
11. Гранатуров В.М. Внешняя торговля Российской Федерации/ Всероссийская академия внешней торговли М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2018. 416 с.
12. Афанасьев М.П. Договор купли-продажи в международном частном праве. М.: ГУ ВШЭ, 2017. 561 с.
13. Белов С.И. О состоянии торгово-экономических отношений России и Швейцарии: Учебное пособие. М.: «Издательство Приор», 2019. 90 с.
14. Брайчева Т.В. Мировая экономика. СПб.: Питер, 2017. 12 с.
15. Вислоцкая В. Д. Конвенции о договорах купли продажи Учебник для вузов. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2018. 43 с.
16. Винницкая П.И. Правовое регулирование международного договора куплипродажи. Учебник. М.: Дашков и Ко, 2018. 74 с.
17. Годин А.М., Максимова Н.С. Международный договор купли-продажи. Учебник. М.: Дашков и Ко, 2018. 325 с.
18. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: учебник. М.: Банки и биржи. Изд. «ЮНИТИ», 2018. 501 с.
19. Дадашев А.З. Основы международной купли-продаж: Учебное

пособие. М.: ИНФРАМ, 2017. 345 с.

20. Иванова О.Б. Теоретико-методологические аспекты составления международного договора купли-продажи: Монография / РГЭУ «РИНХ». Ростовна-Дону, 2017. 110 с.

21. Иванова О.Б., Романова Т.Ф. Рукина С.Н. История унификации международного права купли-продажи, 2017. 62 с.

22. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов/Г.Д.Гордеев, Л.Я.Иванова, С.К.Казанцев и др.; Под ред. Л.Е. Стровского. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2018. 408 с.

23. Аудит и анализ внешнеэкономической деятельности: программа дисциплины, методические указания по проведению семинарских занятий и практических занятий, организации самостоятельной и индивидуальной работы для студентов 5 курса специальности 080109 «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» всех форм обучения / сост. Т. О. Новосёлова. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2019. 36 с.

24. Разлетовская Е.В., Головина А.Н., Андреева Е.Л. Организация и техника внешнеторговых операций: ситуации и примеры: Учеб. пособие. Екатеринбург: Издво Урал. гос. экон. унта, 2018. 96 с.

25. Ульянова Н.В. Экспорт-импорт: бухгалтерский и налоговый учёт. М.: Бератор, 2017. 264 с.

26. Фонотова О.В. Применение Инкотермс в международном и внутреннем торговом обороте. М. : Зерцало, 2018. 230 с.

27. Шишкоедова Н.Н. Экспорт и импорт. Учёт и налоги. - М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2018. 129 с.

Периодические издания

28. Азаров Ю.Ф. ТК РФ: практические вопросы // Таможня. 2019. №22. С. 120-124.

29. Баландина Г. Первые шаги по новым правилам // Таможня. 2013.

№12. С. 14-19.

30. Войтенко О. Выбираем фирму//Внешнеэкономический бюллетень. 2018. №10. С.80-82.

31. Грязнова А.Г. Принципы международных коммерческих договоров // Маркетинг №6 (174), 2019. С. 24-29.

32. Гришин В.И. Факторы, учитываемые при составлении международного договора купли-продажи// Маркетинг. М.: 2017. С. 3-9.

33. Герчикова И. Анализ основных экономических показателей хозяйственной деятельности фирм//Маркетинг. 2018. № 6. С. 82-93.

34. Жуков А.И. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаж // Маркетинг №6 (174), 2018 г. С. 25-28.

35. Чан, Ван Линь. Стратегии выхода компаний на новые внешние рынки / Ван Линь Чан. Текст: непосредственный, электронный // Молодой ученый. 2019. № 7 (30). Т. 1. С. 121-124.

Электронные ресурсы

36. ФТС России: данные об экспорте-импорте России. <https://customs.gov.ru/press/federal/document/306947> (дата обращения: 20.04.2022).

37. Business Planner. <https://businessplanner.ru/articles/analitika/sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-rynka-trubozapornoj-armatury-v-2017-2020-gg.html> (дата обращения: 20.04.2022).

38. США ограничили доступ России и Беларуси к иностранным удобрениям и арматуре. <https://imag.one/news/ssha-ogranichili-dostup-rossii-i-belarusi-k/12340749> (дата обращения: 20.04.2022).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Структура имущества и источники его формирования ООО «База комплектации «Тяжпромарматура»

Показатель	Значение показателя						Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.5-гр.2)	± % ((гр.5-гр.2) : гр.2)
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	на начало анализируемого периода (31.12.2018)	на конец анализируемого периода (31.12.2021)		
Актив								
1. Внеоборотные активы	1 831	5 204	1 724	5 142	0,2	0,6	+3 311	+180,8
в том числе: основные средства	1 484	1 168	919	1 812	0,2	0,2	+328	+22,1
нематериальные активы	–	–	–	–	–	–	–	–
2. Оборотные, всего	968 801	614 264	714 554	885 773	99,8	99,4	-83 028	-8,6
в том числе: запасы	409 359	377 362	419 201	510 687	42,2	57,3	+101 328	+24,8
дебиторская задолженность	549 593	220 243	261 156	327 241	56,6	36,7	-222 352	-40,5
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	9 767	13 697	9 357	18 285	1	2,1	+8 518	+87,2
Пассив								
1. Собственный капитал	92 683	96 885	94 486	95 704	9,5	10,7	+3 021	+3,3
2. Долгосрочные обязательства, всего	150 082	50	15	12	15,5	<0,1	-150 070	-100
в том числе: заемные средства	150 000	–	–	–	15,5	–	-150 000	-100
3. Краткосрочные обязательства*, всего	727 867	522 533	621 777	795 199	75	89,3	+67 332	+9,3
в том числе: заемные средства	–	107 695	–	19	–	<0,1	+19	–
Валюта баланса	970 632	619 468	716 278	890 915	100	100	-79 717	-8,2

* Без доходов будущих периодов, возникших в связи с безвозмездным получением имущества и государственной помощи, включенных в собственный капитал.

*Составлено автором на основе статистики предоставленной компанией «Мой бизнес»

Ректору ПГУ

А.Д. Гулякову

студент ка 5 курса ФЭУ

кафедры «МиЭБ»

осной формы обучения

Пашуровой Маргарита Анисовна

ЗАЯВЛЕНИЕ

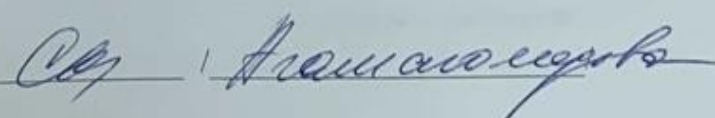
Я, Пашуровна Маргарита Анисовна, студент 5 курса осной формы обучения направления подготовки 38.05.02 профиль подготовки Таможенное дело, прошу провести проверку с использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему «Экспорт и импорт трубопроводной арматуры предприятий Пензенской области», выполненной 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.

 / Пашуровна М.А. /

ВКР представлена на проверку _____ 2022 г.

Руководитель ВКР  / Александров /

Протокол
проверки на оригинальность в системе «Антиплагиат.ВУЗ»

выпускной квалификационной работы на тему:

**«Экспорт и импорт трубопроводной арматуры предприятиями
Пензенской области»**

студентки 5 курса института экономики и управления специальности
38.05.02 «Таможенное дело» Панизовной Маргариты Алексеевны

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

Скриншот:

The screenshot displays the 'Антиплагиат.ВУЗ' (AntiPlagiat.VUZ) interface. At the top, there are logos for the system and the user's institution (ПГУ). The main section shows the results of a plagiarism check for a document titled 'Дипломная работа Панизовная М. 173.D2.docx'. The results are as follows:

Категория	Процент
Оригинальность	67.34%
Заемствования	23.74%
Цитирования	8.92%
Самодитирования	0%

Below the table, there is a note: 'Проверка текста происходила с учетом поиска перефразирований. Докладные и перефразированные заимствования маркируются как заимствования и в отчете включаются в процент заимствований. Чтобы отличить перефразирования, перепроверьте документ без галочки "Искать перефразирования".' Below this note are buttons for 'Полный отчет', 'Краткий отчет', 'История отчетов', 'Распечатать', 'Выгрузить', and 'Создать ссылку'.

On the left side, there is a sidebar with 'Свойства документа' (Document Properties) and 'Структура документа' (Document Structure). Under 'Свойства документа', the following information is displayed:

- Имя исходного файла: Дипломная работа Панизовная М. 173.D2.docx
- Авторы документа: Не указано
- Название документа: Дипломная работа Панизовная М. 173.D2

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»

ОТЗЫВ
о выпускной квалификационной работе
(дипломной работе)

на тему: Экспорт и импорт трубопроводной арматуры предприятиями
Пензенской области

студентки Панизовной Маргариты Алексеевны
(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. Агамагомедова
(уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

СОДЕРЖАНИЕ ОТЗЫВА

Тема выпускной квалификационной работы (дипломной работы) Панизовной Маргариты Алексеевны является достаточно актуальной в современных условиях. Вопросы экспорта и импорта отдельных категорий товаров, в том числе трубопроводной арматуры, в условиях развития и стимулирования экспорта и усиления санкционного давления приобретают новое звучание.

В Пензенской области целый ряд предприятий производят и экспортируют трубопроводную арматуру. Панизовной М.А. рассмотрен вывоз таких товаров на примере внешнеэкономической деятельности ООО «База комплектации «Тяжпромарматура».

Панизовной М.А. по материалам внешнеэкономической деятельности предприятия ООО «База комплектации «Тяжпромарматура» выделены проблемы

внешнеэкономической деятельности предприятия в современных условиях, предложены пути решения выделенных проблем.

В ходе выполнения дипломной работы Панизовная М.А. показал хороший уровень теоретической подготовки в области таможенного законодательства, а также законодательства в области стимулирования регионального экспорта. Ею выделены тенденции и проблемы экспорта и импорта предприятия, предложены пути их решения. Особую ценность работе придают предложенные автором организационные аспекты внедрения рекомендаций.

Автором раскрыты цели и задачи, поставленные в дипломной работе, обоснована значимость рассматриваемой темы. Панизовной М.А. изучен большой нормативно-правовой, научный и практический материал по исследуемой теме, проведен сравнительный анализ деятельности региональных производителей трубопроводной арматуры, а также их конкурентных преимуществ.

Панизовная М.А. участвовала 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: «Особенности экспорта и импорта трубопроводной арматуры предприятиями Пензенской области».

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

На основании изложенного считаю дипломную работу М.А. Панизовной достойной оценки «отлично», а Маргариту Алексеевну Панизовную - присвоения квалификации «Специалист таможенного дела».

Руководитель ВКР

К.с.н., доцент

(уч. степень, уч. звание)


(подпись)

С.А. Агамагомедова

(инициалы, фамилия)

«___» _____ 2022 г.

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 Экспорт и импорт трубопроводной арматуры предприятиями Пензенской области

студента Панизовной Маргариты Алексеевны
(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: «Экспорт и импорт трубопроводной арматуры предприятиями Пензенской области» в настоящее время является весьма актуальной, так как одним из основных экспортируемых в регионе товаров является трубопроводная арматура. В условиях санкций со стороны «недружественных» стран вопросы дальнейшего развития экспорта трубопроводной 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 арматуры,

экспортная деятельность предприятия ООО «База комплектации «Тяжпромарматура», выявлены актуальные проблемы экспорта трубопроводной арматуры 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 трубопроводной арматуры Пензенской области; совершенствование стратегии продвижения данной продукции региона на внешние рынки.

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

6. Недостатки и замечания В работе автором проведен краткий анализ основных конкурентов ООО «База комплектации «Тяжпромарматура». 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 Отлично

8. Вывод о присвоении выпускнику квалификации Специалист таможенного дела.

РЕЦЕНЗЕНТ* специалист по таможенному оформлению ООО «Корунд» П.С.Елистраткин

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

«30» июне 2022 г.



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