

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

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему

«Направления совершенствования управления внешнеэкономической
деятельностью ПАО «Биосинтез»

Студент группы 17ЭД2
(номер группы)

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

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

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

(подпись, дата)

(подпись, дата)

(подпись, дата)

(подпись, дата)

Гаврицына Диана Юрьевна
(фио полностью)

Сенаторов Д.В.
(фамилия, инициалы)

Агагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)

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)

Пенза 2022

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

Институт
экономики и управления
Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

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

« »

ЗАДАНИЕ

на дипломную работу студентки

Гаврицыной Дианы Юрьевны
(фамилия, имя, отчество)

Тема дипломной работы «Направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью ПАО «Биосинтез»

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

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 провести анализ теоретических и нормативно-правовых основ управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии, провести анализ системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии; выявить проблемы по обеспечению эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии, разработка рекомендаций по совершенствованию управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

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

6. Дата выдачи задания - 07.02.2022г.

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%		
2	Разработка 1-й главы	10%		
3	Проверка 1-й главы руководителем и доработка ее по замечаниям руководителя	10%		
4	Разработка 2-й главы	15%		
5	Проверка 2-й главы руководителем и ее доработка	10%		
6	Разработка 3-й главы	15%		
7	Проверка 3-й главы руководителем и ее доработка	10%		
8	Написание введения и заключения, представление законченной работы руководителю	5%		
9	Проверка руководителем законченной работы	5%		
10	Доработка по замечаниям руководителя и оформление работы	5%		
11	Написание доклада на защиту дипломной работы	5%		
12	Создание презентации на защиту дипломной работы	5%		

Руководитель _____
(подпись)

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 77 страниц, 35 рисунков, 10 таблиц, 44 источников, 1 приложения.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА, РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Целью дипломной работы является анализ системы управления внешнеэкономической деятельности предприятия и разработка направлений ее совершенствования.

В качестве объекта исследования выступает ПАО «Биосинтез».

Предметом исследования являются отношения, возникающие между элементами системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

В процессе выполнения работы изучены теоретические основы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия; проанализирована динамика внешнеэкономической деятельности предприятия; рассмотрена система управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и дана оценка ее эффективности; разработаны направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	9
1.1 Экономическая сущность и виды внешнеэкономической деятельности предприятий.....	9
1.2 Цель, задачи и функции управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.....	17
1.3 Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий.....	25
2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ПАО «БИОСИНТЕЗ».....	32
2.1 Общая организационно-экономическая характеристика организации.....	32
2.2 Оценка системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.....	39
2.3 Оценка эффективности управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.....	44
3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ПАО «БИОСИНТЕЗ».....	56
3.1 Предложение по применению маркетинговых технологий в управлении внешнеэкономической деятельностью.....	56
3.2 Предложения по совершенствованию системы управления качеством экспортируемой продукции.....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	69
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	72
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	77

ВВЕДЕНИЕ

С конца 80-х гг. XX в. в России начался стремительный переход к рыночным отношениям, именно тогда начала осуществляться внешнеэкономическая реформа, сутью которой явились децентрализация государственной внешней торговли и переход от системы межправительственных внешнеэкономических связей к самостоятельному осуществлению внешнеэкономической деятельности на микроуровне, то есть на уровне предприятий. Таким образом, произошло системное изменение внешнеэкономической политики России, направленное в сторону построения открытой экономики и интеграции в систему мирохозяйственных связей, а также к либерализации всех форм внешнеэкономической деятельности.

В процессе реформирования экономики страны внешнеэкономическая деятельность предприятий России заняла важное место в формировании доходной части государственного бюджета. Положительный эффект от экономического взаимодействия с глобальным рынком проявляется, прежде всего, в дополнительных возможностях расширения отечественного производства. Узкий внутренний рынок просто не может быть потребителем всей возможной продукции отечественных предприятий, поэтому их экспортная деятельность помогает им увеличивать объем получаемых доходов и прибыли, поддерживать инвестиционную активность, а также создавать новые рабочие места. Экспортные доходы в свою очередь обеспечивают расширение внутреннего потребительского спроса и рынка в целом, что дает еще большие возможности развитию отечественного производства.

Либерализация внешнеэкономической деятельности российских предприятий помогла решить многие проблемы и запустила ряд полезных для экономики страны процессов: наполнение внутреннего рынка, создание конкуренции, санацию экономически неэффективных производств, начало

использования современных методов управления, сделала необратимым движение к рыночному хозяйству. Развитие внешнеэкономической деятельности предприятий и устранение барьеров во внешней торговле предоставляют возможность еще больше использовать преимущества национальной экономики, что и определило актуальность выбранной темы.

В сфере внешнеэкономической деятельности в современных условиях хозяйствования возникает необходимость в стратегическом управлении, которое включает и принятие решений, связанных с определением возможностей и выходом на зарубежные рынки, а также выбором целевых сегментов, способов проникновения на них с пониманием требований потребителей других стран. Для этого необходим всесторонний анализ внешнеэкономического потенциала предприятия, а также рынков, на которые оно предполагает выйти со своей продукцией. Все это требует формирования соответствующей системы управления. Однако в настоящее время на отечественных предприятиях отсутствует система эффективного управления внешнеторговой деятельности, а также механизма разработки и реализации стратегии внешнеэкономического развития.

Целью дипломной работы является анализ системы управления внешнеэкономической деятельности предприятия и разработка направлений ее совершенствования.

Для достижения поставленной цели были определены и решены следующие задачи:

- изучить теоретические основы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия;
- проанализировать динамику внешнеэкономической деятельности предприятия;
- рассмотреть систему управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и оценить ее эффективность;

– разработать направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

В качестве объекта исследования выступает ПАО «Биосинтез».

Предметом исследования являются отношения, возникающие между элементами системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

Теоретической и методологической основой исследования являются научные положения, труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов в области основ управления внешнеэкономической деятельностью.

В разработке конкретных вопросов использованы монографический, абстрактно-логический, экономико-статистический методы.

Исследования проводились на основе официальных данных органов отчетных данных ПАО «Биосинтез» справочных материалов.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Экономическая сущность и виды внешнеэкономической деятельности предприятий

Внешеэкономическая деятельность относится к одной из сфер международного бизнеса, основанного на базе производства продукции (выполнения работ и предоставления услуг), предназначенной для зарубежных рынков. Наибольшее развитие внешней торговли пришлось на середину XX века, при вхождении ряда крупнейших стран мира – США, Японии, ФРГ, Франции, Англии, Швеции, Италии и других – в мировую рыночную экономическую систему. В российской практике это понятие стало активно использоваться с конца 80-х гг. прошедшего столетия в связи с началом осуществления внешнеэкономической реформы (1986-1987 гг.), суть которой сводилась к децентрализации государственной внешней торговли и переходу от системы межправительственных внешнеэкономических связей к самостоятельному осуществлению внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий – производителей экспортной продукции [20].

Термин «внешнеторговая деятельность» впервые был законодательно закреплён в Конституции СССР в 1977г. Однако само понятие было официально сформулировано только 13 октября 1995 г. Федеральным законом от № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Вышеупомянутый Федеральный закон, трактует понятие внешнеэкономическая деятельность следующим образом: «Внешнеторговая деятельность – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)» [40].

Официальная трактовка понятия «внешнеэкономическая деятельность» была сформулирована и закреплена в российском законодательстве в Федеральном законе «Об экспортном контроле», согласно которой под внешнеэкономической деятельностью понимается внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)». Основой внешнеэкономической деятельности выступает внешнеторговая деятельность.

Одна из приоритетных сторон внешнеэкономической деятельности проявляется в том, что внешнеэкономическая стратегия отдельных экспортоориентированных предприятий, а также отраслевых министерств и ведомств, в состав которых они входят, во многом определяет направления и принципы внешнеэкономической политики государства [25].

Российскими участниками внешнеэкономической деятельности согласно ст. 1 Федерального закона от «Об экспортном контроле» являются юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, имеющие постоянное местонахождение на ее территории.

Участниками внешнеэкономической деятельности также могут быть индивидуальные предприниматели, зарегистрированные на территории Российской Федерации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, физические лица, имеющие постоянное или преимущественное место жительства на территории Российской Федерации и обладающие правом осуществления внешнеэкономической деятельности в соответствии с законодательством Российской Федерации [15].

Внешнеэкономическая деятельность относится к рыночной сфере отношений, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производственными процессами и отличается правовой

и экономической автономностью, а также юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки [32].

Классификация внешнеэкономической деятельности и режимы ее осуществления представлены на рисунке 1.1.

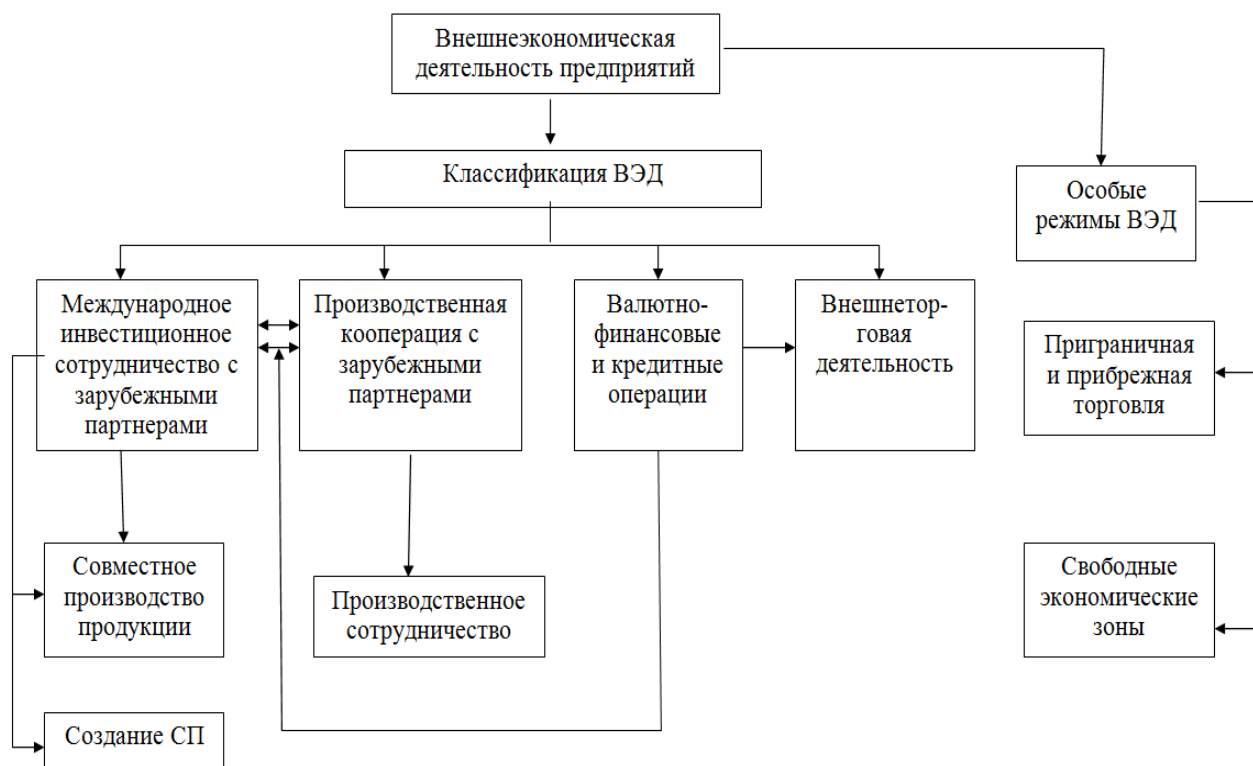


Рисунок 1.1 – Виды внешнеэкономической деятельности и режимы их осуществления [33]

В российской практике внешнеэкономическая деятельность большинства экспортоориентированных предприятий обеспечивается преимущественно посредством внешнеторговой деятельности.

Современная внешняя торговля – интенсивно развивающаяся форма международных экономических отношений. Заинтересованность многих стран в расширении собственной внешней торговли связана с необходимостью сбыта национальной продукции на внешних рынках, потребностями в получении конкретных видов товаров извне и, конечно же, стремлением извлекать наибольшую прибыль. Все это достигается благодаря

международному разделению труда, позволяющего добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между государствами. Внешнеторговые операции в современных условиях достаточно разнообразны, поэтому невозможно предложить только один критерий, в соответствии с которым дается исчерпывающая классификация внешнеторговых сделок. Все они должны рассматриваться с позиции нескольких точек зрения: по направлениям торговли; видам товаров и услуг; степени готовности товаров; применяемым методам торговли; организационным формам торговли (рисунок 1.2) [41].



Рисунок 1.2 – Классификация внешнеторговых операций

В части направлений торговли внешнеэкономические операции подразделяются на экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт. Экспортирование либо импортирование товаров зачастую является первой внешнеэкономической операцией, с которой может столкнуться предприятие – участник международного бизнеса[21].

Экспортно-импортные операции – коммерческая деятельность, которая связана с куплей-продажей товарной продукции и ее ввозом-вывозом за рубеж / из-за рубежа.

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными операциями понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны [23].

Внешнеторговая деятельность сопровождается большим объемом работ по обеспечению подготовительных этапов выхода на зарубежный рынок и заключению внешнеторговых сделок. В их числе – маркетинговые исследования внешнего рынка, проведение конъюнктурно-экономических прогнозных оценок и расчетов по обеспечению эффективности сделок, проработка условий контракта, поиск иностранного партнера и пр.

Кроме того, внешнеторговая деятельность связана со значительным объемом сопутствующих ей операций, способствующих продвижению экспортной продукции от продавца к иностранному покупателю. Среди них – посреднические операции, страховые, расчетно-финансовые и валютные операции, процедуры таможенного оформления, квотирования и лицензирования и др.

Внеэкономическая деятельность предприятий состоит из многочисленных элементов, сосредоточенных в составе группы функционирования – производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих, которые направлены на реализацию избранной экспортной стратегии [35].

Общая совокупность элементов внешнеэкономической деятельности представлена на рисунке 1.3.

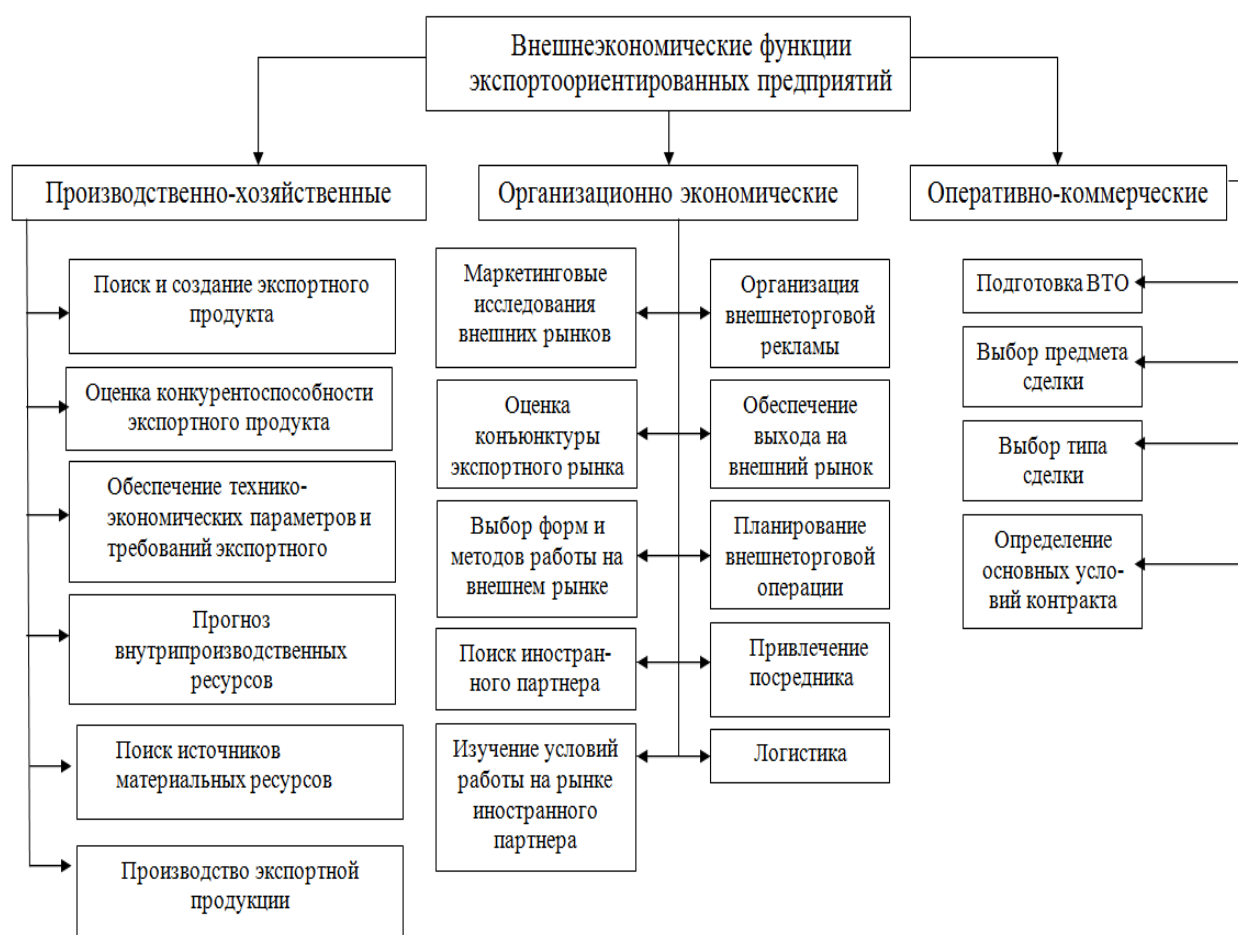


Рисунок 1.3 – Функции и элементы внешнеэкономической деятельности предприятий [27]

Базовой основой ВЭД предприятий, объединений и организаций является производство экспортной продукции, которое обеспечивается в рамках важнейших производственно-хозяйственных функций.

В состав первой группы внешнеэкономических функций входят разработка экспортной стратегии предприятия и выбор формы внешнеэкономической деятельности, установление межотраслевых внутрихозяйственных связей с партнерами, обеспечение производства экспортной продукции.

Далее обосновывается выбор товарных позиций и определяется ассортиментная структура в соответствии с кодом товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, производится оценка конкурентоспособности товара, осуществляется формирование требований к

экспортному товару: выбор его параметров, расчет единичных и групповых показателей цены предложения, установление соответствия его международным технико-экономическим нормативам и требованиям к качеству.

Дальнейшее продвижение экспортной продукции на внешний рынок обеспечивается в рамках осуществления внешнеторговой деятельности на основе двух других внешнеэкономических функций. Вторая группа внешнеэкономических функций предприятия-экспортера (организационно-экономические) нацелена на поиск иностранного партнера и выбор зарубежного рынка, форм и методов работы на нем, изучение комплекса обязательных процедур в составе технологического процесса выхода на внешний рынок и обстоятельств присутствия на рынке в стране своего зарубежного партнера, на планирование внешнеторговой операции и организацию внешнеторговой рекламы.

Третья группа функций в составе внешнеэкономической деятельности предприятия – оперативно-коммерческие, связанные с подготовкой, а затем и исполнением внешнеторговой сделки и всех сопутствующих ей процессов, включая выбор и согласование экономических, базисных и валютно-финансовых условий внешнеторгового контракта, а также последующий контроль за исполнением расчетно-платежных обязательств со стороны иностранного партнера. Как правило, эти функции выполняют внешнеторговые фирмы самого предприятия или передаются внешнеторговым посредникам в рамках внешнеторговой деятельности [27].

В основе внешнеэкономической деятельности предприятий лежит полная степень самостоятельности в разработке экспортной стратегии, в выборе экспортного продукта, его товарной номенклатуры и состава ассортиментных позиций исходя из производственно-технологических возможностей, а также внешнего рынка, иностранного партнера, базисных и финансово-экономических условий внешнеторговых сделок, в определении

экспортной цены и стоимости контракта, сроков поставки продукции и способов транспортировки [37].

Для большинства российских предприятий внешнеэкономическая деятельность является органической частью их производственно-коммерческой деятельности в системе взаимодействия как со смежными предприятиями-партнерами на внутреннем рынке, так и с зарубежными партнерами – на внешнем. Она реализуется через совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций, ориентированных на внешний рынок. Выход на внешний рынок требует рыночной ориентации не только в системе хозяйствования, но и в принципах управления производством и сбытом, научно-технической и финансовой деятельностью предприятий, опирающихся на маркетинговые оценки и исследования, исходя из достоверной информационной базы [42].

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность – один из важнейших факторов развития народного хозяйства, а также экономической стабилизации страны. Современное предприятие осуществляет экспортно-импортные операции самостоятельно с помощью реализации прямых договоров с иностранными партнерами либо через посредников – другие субъекты хозяйствования, предоставляющие собственные услуги по ВЭД. Выбор правовой формы ВЭД находится в тесной зависимости от экономических возможностей и потребностей компаний. Разнообразие видов и форм ВЭД предприятий способствует повышению эффективности внешних связей государства в целом, что позволяет решить такие задачи, как увеличение валютных ресурсов и расширение объемов торговли, улучшение структуры экспорта – импорта, погашение долгов, расширение сфер сотрудничества, а также привлечение капитала и внедрение новых технологий в страну. На уровне субъекта хозяйствования ВЭД направлена на заключение и исполнение контрактов с иностранными партнерами.

1.2 Цель, задачи и функции управления внешнеэкономической деятельностью предприятия

Любое направление деятельности предприятия, в том числе и внешнеэкономическое, должно быть целенаправленным. В этой связи возникает необходимость формирования системы взаимодействующих элементов организации, работающих на достижение этой цели, а также форм и методов воздействия на них и обеспечивающих направление их в нужное русло. Все это обуславливает формирование системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

По мнению Апсите М.А., Барсукова М.А. управление внешнеэкономической деятельностью – это процесс разработки, принятия и реализации управленческих решений во внешнеэкономической деятельности предприятия [18].

Гаджиев Н.Г. отмечает, что управление внешнеэкономической деятельностью – это непрерывный процесс, включающий формулировку стратегии внешнеэкономической деятельности; разработку и осуществление соответствующих мероприятий для проведения в жизнь стратегической линии, разработку и внедрение методов контроля для отслеживания эффективности практических шагов и, следовательно, успеха в достижении стратегических целей внешнеэкономической деятельности предприятия [22].

Мальцева Т.Г. считает, что управление внешнеэкономической деятельностью – это дисциплина, изучающая внешнеэкономическую деятельность на микроуровне т.е. на уровне предприятия [31].

Таким образом, опираясь на вышесказанное, под управлением внешнеэкономической деятельностью будем понимать целенаправленную деятельность менеджера, предполагающую оптимизацию и приведение в движение всех ресурсов организации для достижения успеха на международном рынке.

Исходя из сущности, можно установить цели и задачи управления внешнеэкономической деятельностью (рисунок 1.4).

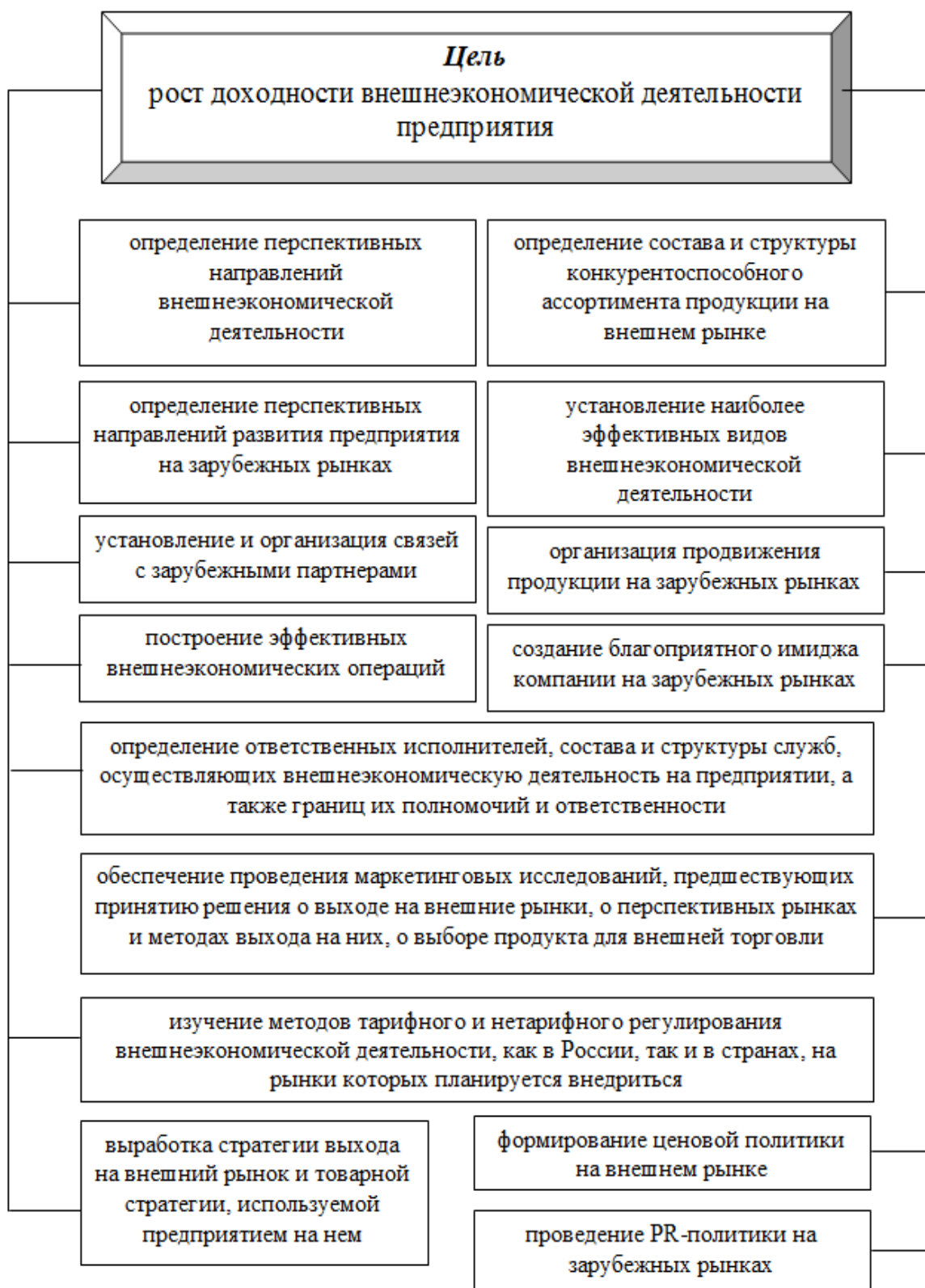


Рисунок 1.4 – Цели и задачи управления внешнеэкономической деятельностью предприятия [34]

Реализация указанной цели и решение поставленных задач осуществляется через определенный набор функций, то есть через однородные виды управленческой деятельности (рисунок 1.5).

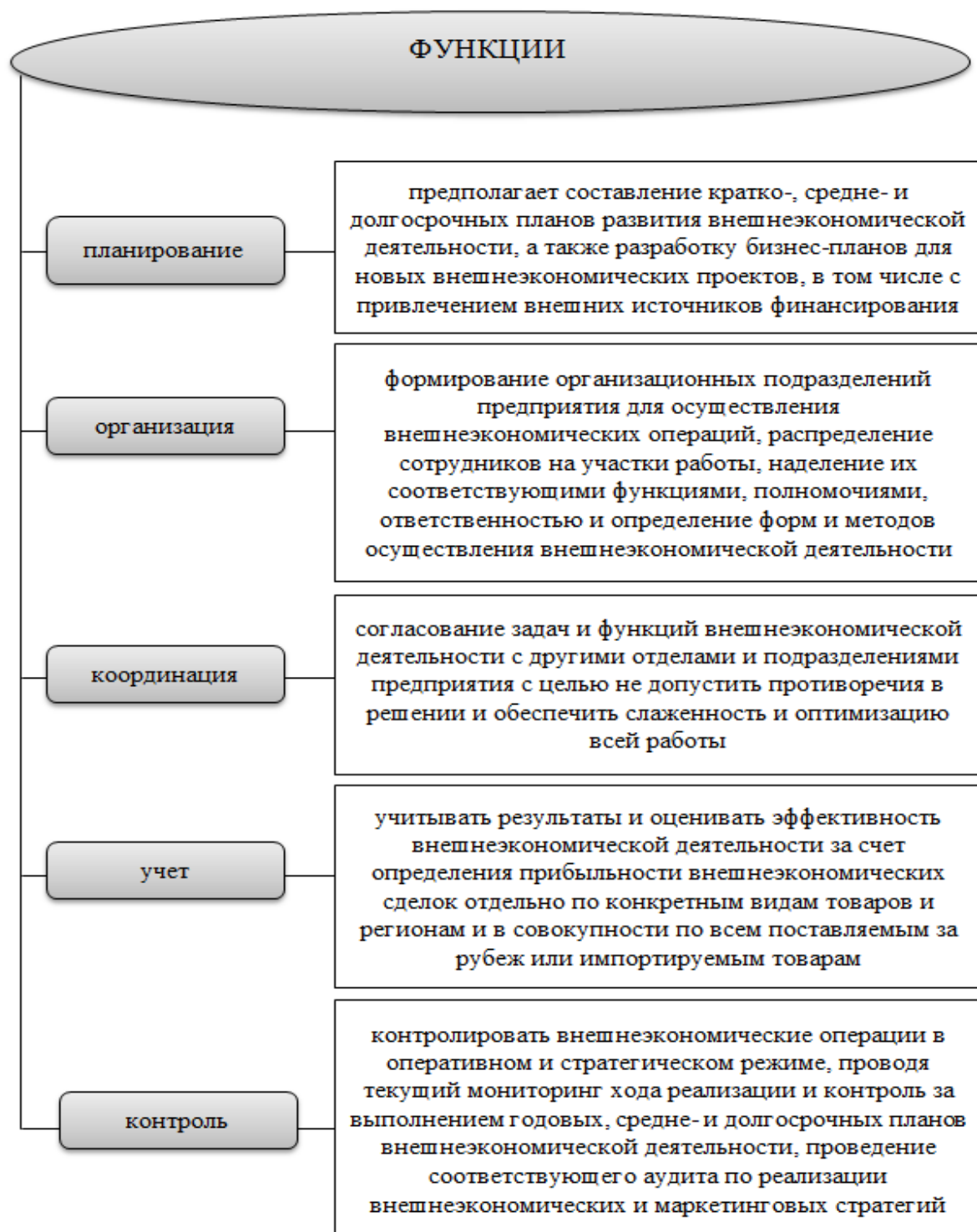


Рисунок 1.5 – Функции системы управления внешнеэкономической деятельности предприятия [28]

При принятии решения, связанного с осуществлением внешнеэкономической деятельности, предприятию необходимо учесть ряд принципов и вопросов, напрямую связанных с условиями ее организации и управления. В качестве основных принципов выделяют следующие (рисунок 1.6).

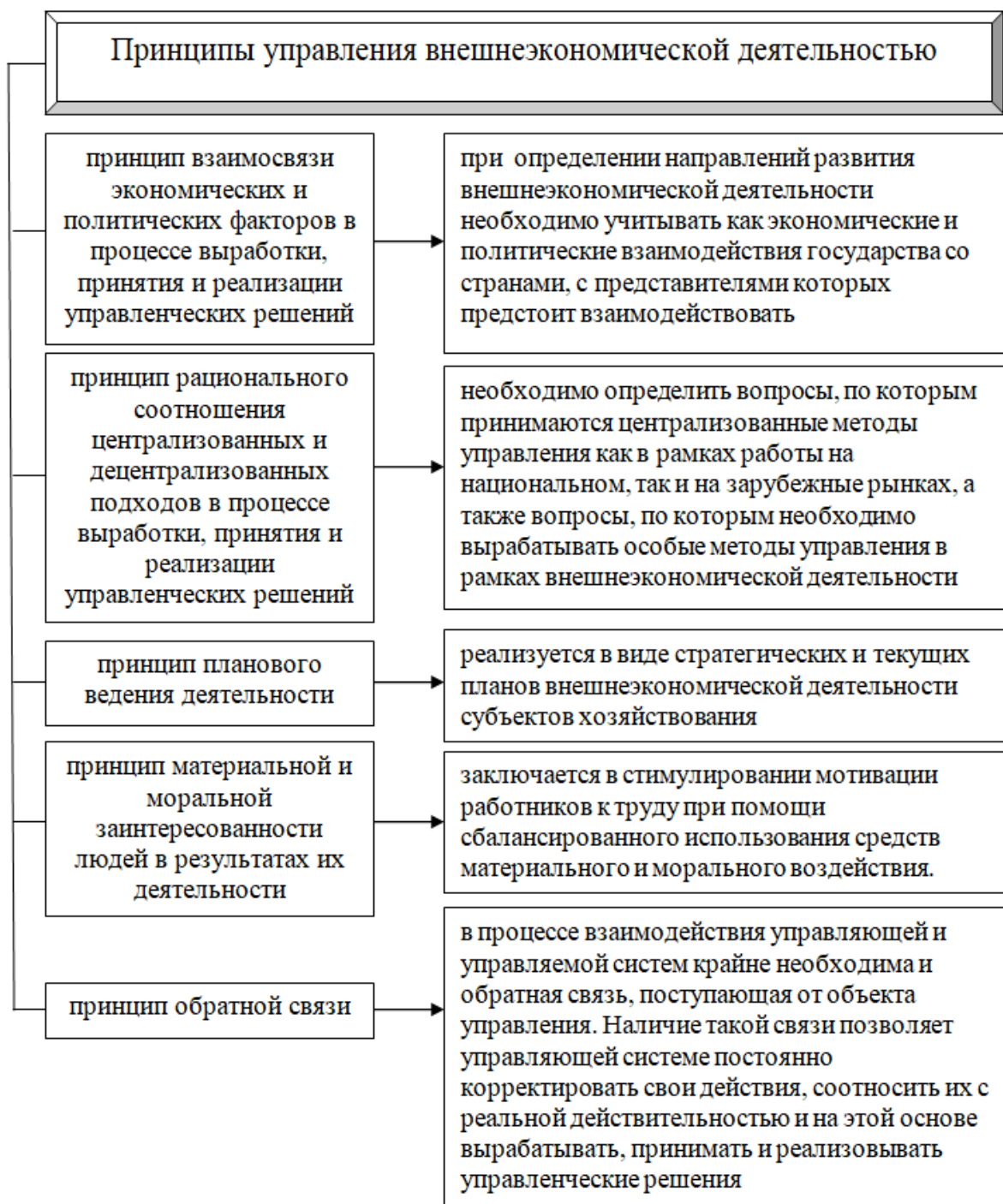


Рисунок 1.6 – Принципы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия [19].

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется, прежде всего, теми целями и задачами, которые она призвана решать.

Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеторговых организациях (ВТО). Ведущей структурной единицей, которой является организация, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо на торговле с группой стран. Возглавляет данную структурную единицу директор и в зависимости от объемов работы – несколько его заместителей. Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных организаций и ВТО, можно условно разделить на три группы (рисунок 1.7).



Рисунок 1.7 – Группировки функциональных подразделений внешнеторговой организации [29]

Создание такой разветвленной структуры управления внешнеэкономической деятельностью (один из возможных вариантов структуры управления внешнеэкономической деятельностью на основе ВТО) вне зависимости от организационно-правовой формы предприятия, когда его деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако, количество таких предприятий, естественно, меньше, чем количество предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах:

- как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеторгового отдела (отдела внешнеэкономических связей);
- как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой организации [24].

Опираясь на конкретном рынке, важно учитывать его характерные особенности. Поскольку в качестве объекта исследования выбрано производственное предприятие, соответственно, и речь, в данном случае пойдет о рынке производственных товаров. К числу таких особенностей можно отнести следующие:

- спрос на рынке производственных товаров носит производный характер (зависит от спроса на потребительские товары);
- основные товары этого сегмента используются длительное время, поэтому для покупателей важны эксплуатационные затраты;
- чувствительность к цене на оборудование низкая, поскольку оно закупается редко, и его стоимость переносится частями на стоимость продукции;
- в процессе реализации товара необходимо учитывать меру влияния покупателя на рынке, которая зависит от его размера, объема закупок, кредитного рейтинга и других факторов;

- закупки в значительной степени зависят от конкретных людей, которые принимают решения по закупкам от имени предприятия;

- высокая профессиональная информированность покупателей о товаре [43].

Продавцы обычно заинтересованы в рынке товаров производственного назначения, поскольку продажи на нем идут крупными партиями, он легче поддается прогнозу, имеет достаточно большую емкость. Но в силу того, что спрос на этом рынке является производным, колебания спроса на рынках потребительских товаров вызывают резкие колебания спроса на товары производственного назначения, причем намного более резкие, чем колебания первоначального спроса [36].

В современных условиях торговля товарами производственного назначения, как правило, требует выполнения дополнительных работ, связанных с повышением конкурентоспособности товаров: предпродажного сервиса и доработки, а также технического обслуживания машинно-технической продукции. Экспортно-импортные операции, связанные с данной формой торговли на внешнем рынке, оформляются контрактами купли-продажи, в которых, помимо общих условий продажи и основных положений сделки, оговаривается порядок проведения дополнительных работ, указываются условия поставки и формы расчетов, сроки предоставления гарантий.

Предпродажный сервис включает комплекс работ, связанных с расконсервацией товара, приведением его в состояние полной готовности к потреблению, цель которых – демонстрация выгодных сторон товара. В процессе этой работы не создается дополнительной стоимости, а затраты поставщиков или их агентов на предпродажный сервис покрываются за счет части стоимости, созданной при производстве товаров.

Предпродажная доработка товаров осуществляется с целью не только повышения конкурентоспособности товаров, но и для удовлетворения

индивидуальных запросов потребителей. В результате предпродажной доработки товара создается дополнительная стоимость. В доработку обычно входят:

- доукомплектование поставленной продукции дополнительными агрегатами;
- замена узлов и деталей в целях соответствия стандартам страны-импортера и т.п. [26]

Важнейшим направлением производственной деятельности в сфере потребления является техническое обслуживание машин и оборудования, которое состоит из двух этапов: техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный период. Осуществление техобслуживания и предоставление сервисных услуг представляет важность при комплектных поставках оборудования. При этом экспортеры получают дополнительные возможности поставки запасных частей, эксплуатационных узлов и предоставления услуг через квалифицированных специалистов. Все это создает на потребительском рынке широкую сеть сервисного обслуживания, что выгодно как для импортера, так и для экспортера [34].

Таким образом, управление внешнеэкономической деятельностью предприятия – это сложный динамичный процесс, который реализуется с помощью определенного набора функций и эффективность которого зависит от выполнения определенных принципов.

1.3 Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий

Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятий приборостроительного кластера, осуществляется на основании принципов, требований и положений заложенных в отечественной и зарубежной нормативно-правовой базе внешнеэкономической деятельности,

которая включает в себя российские законодательные и иные нормативные акты, международные двусторонние и многосторонние договоры РФ по торгово-экономическим вопросам. Кроме того, международными организациями разработано немало рекомендаций к применению различных коммерческих документов и торговых правил [21].

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

Кроме того, в мировой торговой практике немаловажную роль играют сложившиеся национальные или международные торговые обычаи, деловые обыкновения (узансы). Торговые обычаи фиксируются в материалах организаций ООН, специальных сборниках торговых палат, правилах крупных бирж, типовых контрактах, решениях третейских судов по тем или иным вопросам [39].

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

- специальные законы по вопросам ВЭД;
- законы более общего характера, имеющие в той или иной части отношение к ВЭД [17].

Среди внутренних российских нормативных документов, определяющих порядок ведения внешнеэкономической деятельности хозяйствующими субъектами и физическими лицами, выделим следующие:

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. В Кодексе отражено правовое регулирование отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу таможенного союза, их перевозкой по единой таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей, а также властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами [8].

Конституция РФ. Согласно ст. 71 данного законодательного акта к ведению РФ отнесены: внешнеэкономические отношения, международные договоры, а также судостроительство, гражданское и гражданско-процессуальное законодательство, правовое регулирование интеллектуальной собственности [2].

Гражданский кодекс Российской Федерации. Данным законом установлены правила гражданского законодательства, которые применяются к отношениям с участием иностранных граждан и субъектов хозяйствования (п. 1 ст. 2), определены правила о недействительности внешнеэкономической сделки при несоответствии составления письменной формы (п. 3 ст. 162), а также нормы использования иностранной валюты с правилами использования норм международного частного права [3]

Налоговый кодекс Российской Федерации устраняет двойное налогообложения в отношении к физическим лицам (Ст. 232) и субъектам хозяйствования (Ст. 311), устанавливает налоговые ставки (Ст. 284), определяет налогообложение иностранных компаний (Ст. 306-309), а также определяет порядок возмещения экспортного НДС (Ст. 165, п. 3 ст. 172 [4].

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях устанавливает административная ответственность за нарушения в сфере валютного законодательства РФ и подзаконных актов органов валютного

регулирования (Ст. 15.25), а также за правонарушения в таможенной сфере (Глава 16) [6].

Уголовный кодекс Российской Федерации, которым установлена ответственность (уголовная) за преступления в таможенной сфере: незаконный экспорт (ст. 189); невозвращение на территорию РФ культурных ценностей (ст. 190); клонение от исполнения обязанностей по репатриации денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации (ст. 193); уклонение от уплаты таможенных платежей (ст. 194) и др. [7]

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

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

Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» – регулирует деятельность иностранных инвесторов в реальном секторе экономики. Закон не распространяется на отношения, связанные с вложениями иностранного капитала в банки и другие кредитные организации, страховые организации, некоммерческие организации (образовательные, научные, религиозные и пр.).

Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле». Этим законом определены принципы проведения валютных

операций на территории Российской Федерации, полномочия и функции органов валютного контроля, а также права и обязанности субъектов хозяйствования в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями и ответственность за различные нарушения валютного законодательства [9].

Федеральный закон «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров». Этот закон отвечает за защиту экономических интересов российских производителей при стремительно возросшем импорте, демпинговым импортом или субсидируемым импортом на таможенную территорию России. Им также установлен порядок введения и применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в процессе импорта товаров [10].

Федеральный закон «О техническом регулировании» отвечает за регулирование международных отношений, возникающих при: разработке, принятии, применении и исполнении требований к продукции либо связанным с ними процессам проектирования, производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации [11].

Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Этим законом регулируются отношения, возникающие при создании, функционировании и ликвидации свободных экономических зон на территории России, инвестиции и предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах. Свободная экономическая зона представляет собой ограниченный участок российской территории, в границах которого установлен особый режим хозяйственной (внешнеторговой) деятельности для отдельных субъектов предпринимательства. К свободным экономическим зонам на территории России причислены зоны экспортного производства, а также свободные таможенные зоны производственного и торгового видов [12].

Федеральный закон «Об экспортном контроле» устанавливает принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти в России в сфере экспортного контроля, а также определены права, обязанности и ответственность участников ВЭД [15].

Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» определяет гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы, а также условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории РФ.

Закон РФ «О таможенном тарифе». Данным законом раскрыто содержание основных определений, в числе которых находится и «таможенная пошлина». Установлено право Правительства РФ назначать размер ставок ввозных и вывозных таможенных пошлин, порядок их расчета и исчисления. С введением Таможенного кодекса Таможенного союза некоторые положения этого Закона утратили свою силу и сегодня представляют лишь исторический и аналитический интерес. При этом в Законе встречаются положения, которые не нашли отражения в других нормативно-правовых актах федерального и союзного таможенного законодательства. К примеру, об особых и временных (сезонных) таможенных тарифах [21].

Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции». Указанным законом установлены правовые основы отношений, которые возникают при осуществлении российских и иностранных инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории РФ, а также на континентальном шельфе или в пределах экономической зоны РФ на условиях соглашений о разделе продукции.

Федеральный закон «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами». В законе установлены принципы государственной политики в сфере военно-

технического сотрудничества России с другими иностранными государствами. Военно-техническое сотрудничество представлено деятельностью в сфере международных отношений, которая связана с вывозом и ввозом (поставкой или закупкой) продукции военного назначения, а также с разработкой и производством продукции военного назначения [14]

Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже устанавливает положения об арбитраже, которые содержатся в международных договорах РФ, а также в типовом законе, который принят в 1985 году Комиссией ООН по праву международной торговли, одобренном Генеральной Ассамблеей ООН с целью возможного использования государствами в законодательствах[16].

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

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

Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (заключена в Вене 11.04.1980 г.). На основе этого документа осуществляется примерно две трети всех международных торговых операций [23, с.99]. Венская конвенция стала частью российского права.

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

Соглашение «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых

Государств» от 20 марта 1992 года регулирует внешнеторговые отношения хозяйствующих субъектов в рамках СНГ.

Конвенция УНИДРУА «По международным факторным операциям» от 28.05.1988 г. (Оттава) регламентирует единые правила, устанавливающих юридические рамки, облегчающие международные факторные операции, и контроля за равновесием интересов различных участников при факторных операциях.

Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» от 28 мая 1988 г. (Оттава), которая определяет единые нормы, относящиеся в первую очередь к гражданско-правовым и торгово-правовым аспектам международного финансового лизинга [38].

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность предприятий регулируется как российскими, так и международными нормативно-правовыми актами. Все это необходимо знать предприятиям приборостроительного кластера при осуществлении внешнеэкономической деятельности, учитывать в своей практической деятельности и отражать в условиях внешнеторговых сделок.

2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ПАО «БИОСИНТЕЗ»

2.1 Общая организационно-экономическая характеристика организации

Публичное акционерное общество «Биосинтез» является старейшим предприятием предприятий фармацевтической отрасли в России. ПАО «Биосинтез» было создано в 1955 году как предприятие для производства антибиотиков.

В декабре 2016 года компания «Биосинтез» вошла в группу компаний Сан Фарма (Sun Pharmaceutical Industries Ltd). Это первое приобретение компании Сан Фарма в России. Группа компаний Сан Фарма – это одно из крупнейших российских фармацевтических предприятий. Сан Фарма занимает пятое место в мире среди дженериковых фармацевтических компаний с глобальным доходом \$4,3 млрд долларов США. С присутствием более чем в 150 странах, Сан Фарма известна своим высоким качеством лекарственных препаратов, пользуется доверием пациентов и специалистов в области здравоохранения во всем мире.

В соответствии с планом развития предприятия, номенклатура выпускаемой продукции ПАО «Биосинтез» ежегодно увеличивается за счет выведения на рынок новых наименований лекарственных средств – современных, востребованных потребителем отечественных дженериков в широком спектре лекарственных форм. Конкурентным преимуществом продукции предприятия являются высокое качество и ценовая доступность выпускаемых лекарственных средств. В течение последних 5-и лет были выведены на рынок более 20 новых препаратов.

Проводимая работа по совершенствованию производственных процессов привела к тому, что в настоящее время ПАО «Биосинтез» является одним из десяти ведущих производителей лекарственных средств в России.

Потенциал развития предприятия оценить на основании исследования его имущественного комплекса. Динамика имущества предприятия представлена на рисунке 2.1.

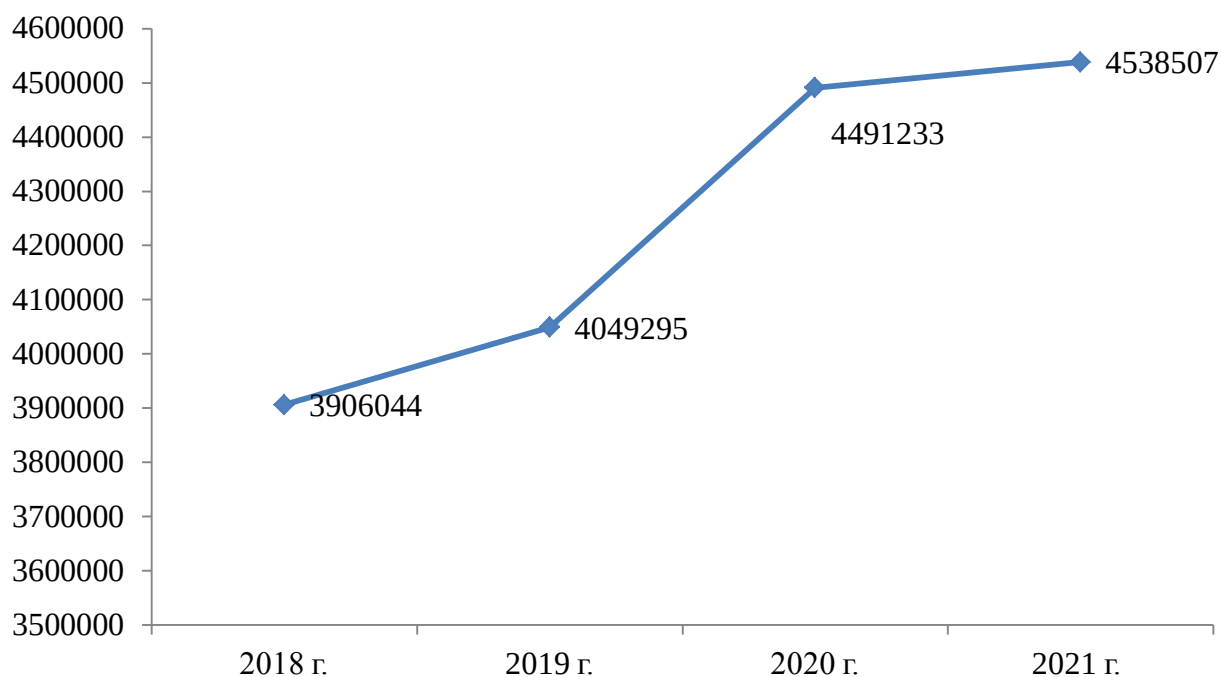


Рисунок 2.1 – Динамика имущества ПАО «Биосинтез», тыс. руб.

Приведенные на рисунке данные показывают, что за исследуемый период наблюдается рост величины имущества предприятия. Если в 2018 году по стоимости имущества предприятия составила 3906044 тыс. руб., то к 2021 году она выросла на 16,2% и составила 4538507 тыс. руб.

Структура имущества ПАО «Биосинтез» представлена на рисунке 2.2.

Данные рисунка показывают, что структура имущества предприятия варьирует по годам. Однако если на протяжении 2019-2020 гг. наибольший вес занимают оборотные активы, то в 2021 году более половины всех активов занимали внеоборотные активы. Рост доли внеоборотных активов ведет к снижению оборачиваемости средств, вложенных в деятельность предприятия, что является отрицательной тенденцией.

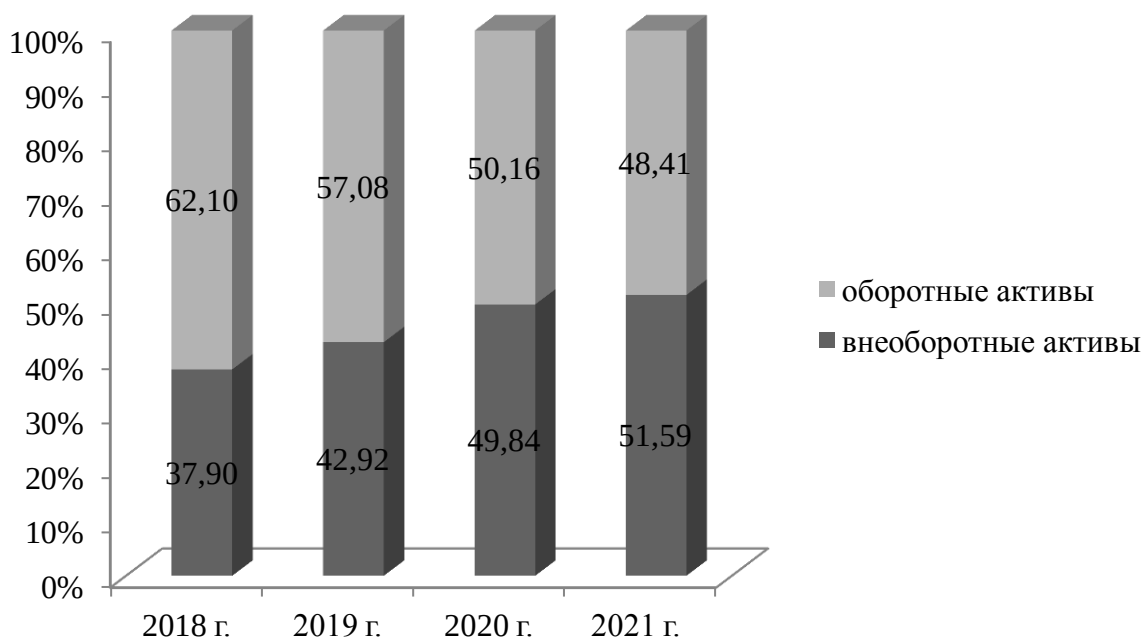


Рисунок 2.2 – Структура имущества ПАО «Биосинтез», %

Следует отметить, что резервом роста эффективности развития предприятия является работа с запасами, которые занимают более 50% его оборотных активов. Кроме того предприятию необходимо проводить более активную работу с дебиторами, так как наблюдается рост доли дебиторской задолженности, что также негативно сказывается на развитии предприятия.

Структура источников финансирования имущества предприятия представлена на рисунке 2.3.

Данные, представленные на рисунке 2.3, показывают, что на предприятии наблюдается ежегодное колебание структуры источников формирования имущества. Однако наибольшую долю занимают долгосрочные заемные средства, около трети занимают собственные средства. Наименьшую долю занимают краткосрочные обязательства, хотя за исследуемый период она увеличилась с 4,32% в 2018 году до 17,56% в 2021 году или практически в 4 раза. Данная тенденция может рассматриваться как отрицательная, так как возрастет риск неплатежей предприятия. В целом же следует отметить, что сложившаяся структура имущества предприятия

свидетельствует о высокой его зависимости от внешних источников финансирования.

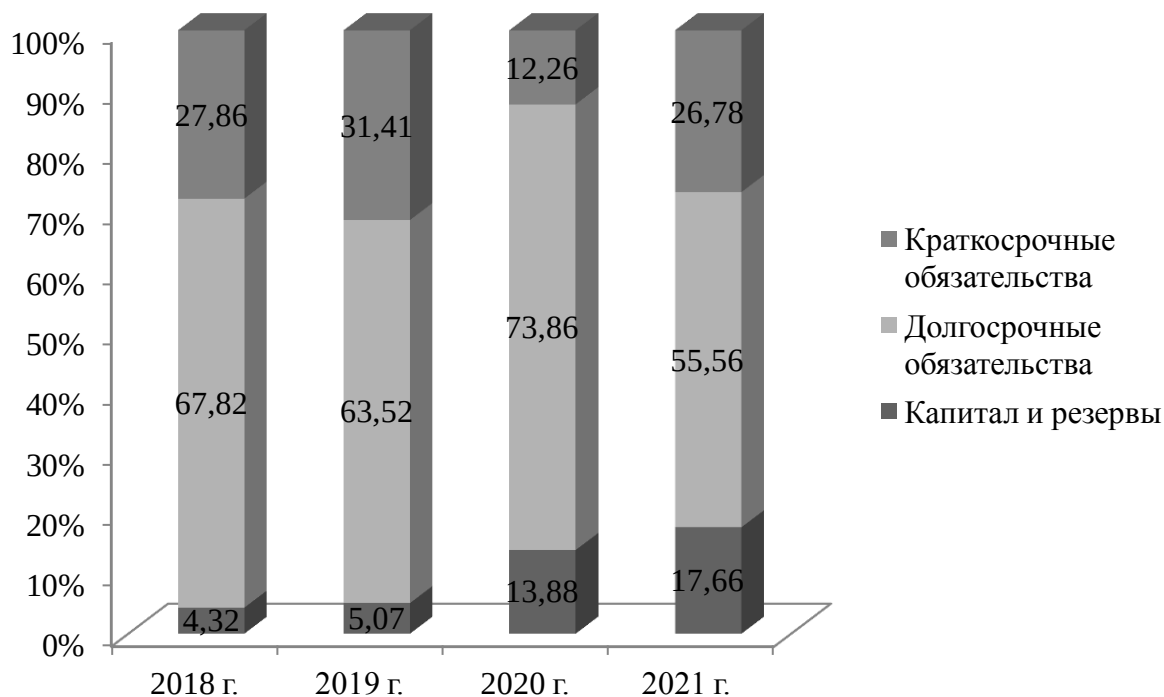


Рисунок 2.3 – Структура источников формирования имущества ПАО «Биосинтез», %

В то же время необходимо отметить ежегодное увеличение объема производства и реализации продукции на предприятии (рисунок 2.4).

Исходя из данных рисунка, можно отметить, что на предприятии объем производства в 2021 году увеличился по сравнению с 2018 годом более чем в 1,6 раза или на 1249213 тыс. руб., составив 3334507 тыс. руб. Необходимо отметить, что ежегодный темп роста выручки составляет от 3 до 15%, что свидетельствует о росте спроса на продукцию предприятия и расширении рынков сбыта продукции.

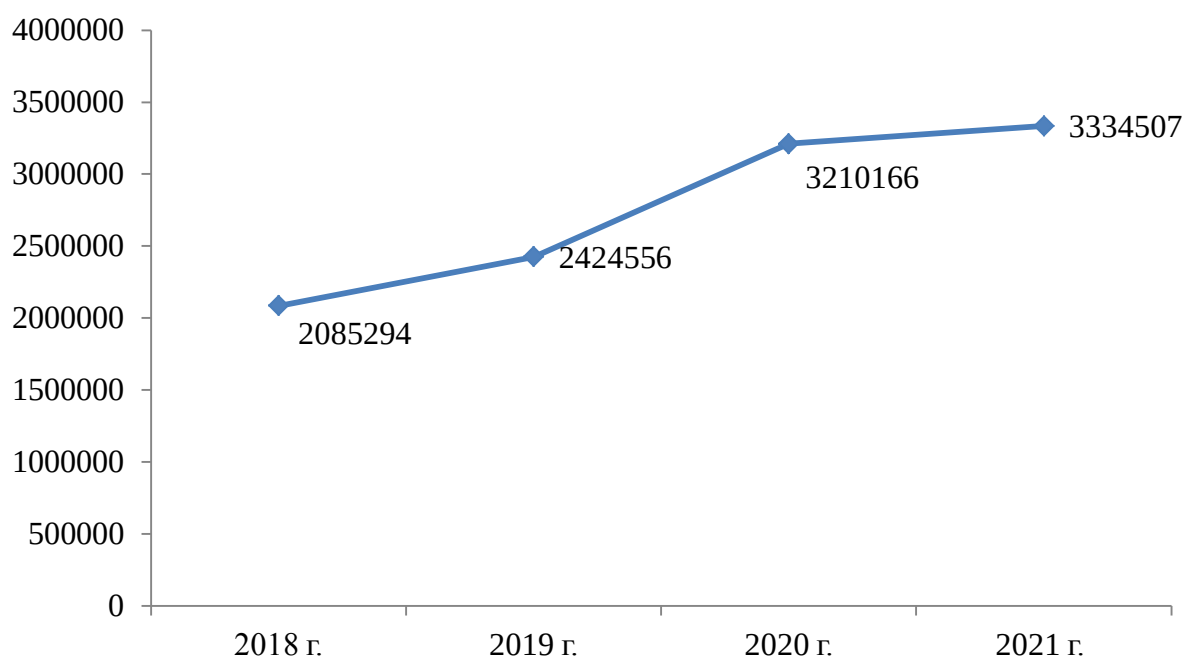


Рисунок 2.4 – Динамика выручки от реализации продукции ПАО «Биосинтез», тыс. руб.

Динамика производства и реализации по видам продукции представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Динамика производства по лекарственным формам в ПАО «Биосинтез», тыс. руб.

Лекарственные формы	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021г.	2021 г. в % к 2018 г.
Инъекции	348244	433996	590671	656898	188,63
Таблетки	706915	826774	1133189	1207092	170,75
Мази	95924	126077	179769	150053	156,43
Суппозитории	81326	77586	86674	76694	94,30
Порошки	675635	739490	943789	947000	140,16
Инфузии	177250	220635	276074	296771	167,43

Представленные в таблице 2.1 данные показывают, что по всем лекарственным формам на предприятии наблюдается ежегодное увеличение объема производства и реализации за исключением суппозиторияев. Больше

всего выросло производство инъекций – на 88,63% по сравнению с 2018 годом, а также по таблеткам – 7,56%. По всем остальным видам продукции в среднем рост составил 50%.

Структура производства продукции ПАО «Биосинтез» представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Изменение структуры производства продукции ПАО «Биосинтез», %

Лекарственные формы	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение 2021 г. от 2018 г.
Инъекции	16,7	17,9	18,4	19,7	3,0
Таблетки	33,9	34,1	35,3	36,2	2,3
Мази	4,6	5,2	5,6	4,5	-0,1
Суппозитории	3,9	3,2	2,7	2,3	-1,6
Порошки	32,4	30,5	29,4	28,4	-4,0
Инфузии	8,5	9,1	8,6	8,9	0,4

Приведенные данные показывают, что более трети всей производимой продукции на предприятии приходится на таблетки, чуть менее трети на порошки. Инъекции занимают порядка 18% всего объема производства и реализации. Необходимо отметить, что за исследуемый период структура производства и реализации изменилась незначительно. Доля порошков сократилась на 4%, в то время как увеличились доли инъекций и таблеток на 3,0% и 2,3% соответственно.

Показатели, отражающие эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия и динамику его развития представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Технико-экономические показатели развития
ПАО «Биосинтез»

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020г.	2021 г.	Абсолютное отклонение 2021 г. от 2018 г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	2085294	2424556	3210166	3334507	1249213
Себестоимость продаж, тыс. руб.	2085294	1746073	2136736	2163859	78565
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-18020	281654	692390	758436	776456
Среднесписочная численность работников, чел.	1340	1201	1187	1187	-153
Производительность труда, тыс. руб. на 1 чел.	1556,19	2018,78	2704,44	2809,19	1253,00
Стоимость основных средств, тыс. руб.	2251810	2197460	2167311	2123379	-128431
Фондоотдача	0,93	1,1	1,48	1,57	0,64
Фондоемкость	1,08	0,91	0,68	0,64	-0,44
Фондовооруженность труда	1680,46	1829,69	1825,87	1822,96	142,51
Фондорентабельность, %	-0,8	12,82	31,95	35,72	36,518
Рентабельность производства, %	-0,86	11,62	32,40	35,05	35,91

Приведенные в таблице данные свидетельствуют о ежегодном росте эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Так если в 2018 году деятельность предприятия была убыточной, то начиная с 2019 года предприятие начало получать прибыль, размер которой ежегодно увеличивается. Кроме того, растет производительность труда с 1556,19 тыс. руб. на 1 чел в 2018 году до 2809,19 тыс. руб. на 1 чел. в 2021 году или практически в 1,7 раза. Эффективность использования основных средств также растет. Так если в 2018 году фондоотдача составляла 0,93 руб., то к 2021 году она выросла до 1,57руб. Стоит отметить двукратное увеличение рентабельности производства в 2021 году по сравнению с 2019 годом.

Таким образом, проведенный анализ показал, что высокий производственный и рыночный потенциал позволил предприятию за последние годы существенно нарастить объемы производства и повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности.

2.2 Оценка системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Управлением внешнеэкономической деятельностью в ПАО «Биосинтез» осуществляет отдел внешнеэкономической деятельности, организационная структура которого представлена на рисунке 2.5.

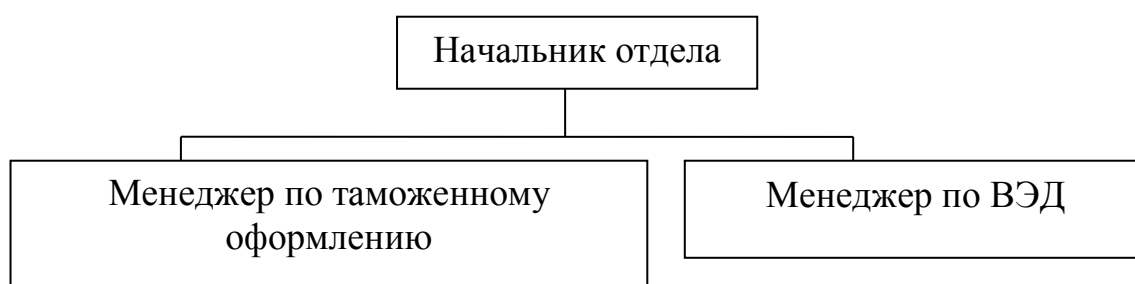


Рисунок 2.5 – Система управления внешнеэкономической деятельностью в ПАО «Биосинтез»

Цель, задачи и функции отдела внешнеэкономической деятельности представлены на рисунке 2.6.

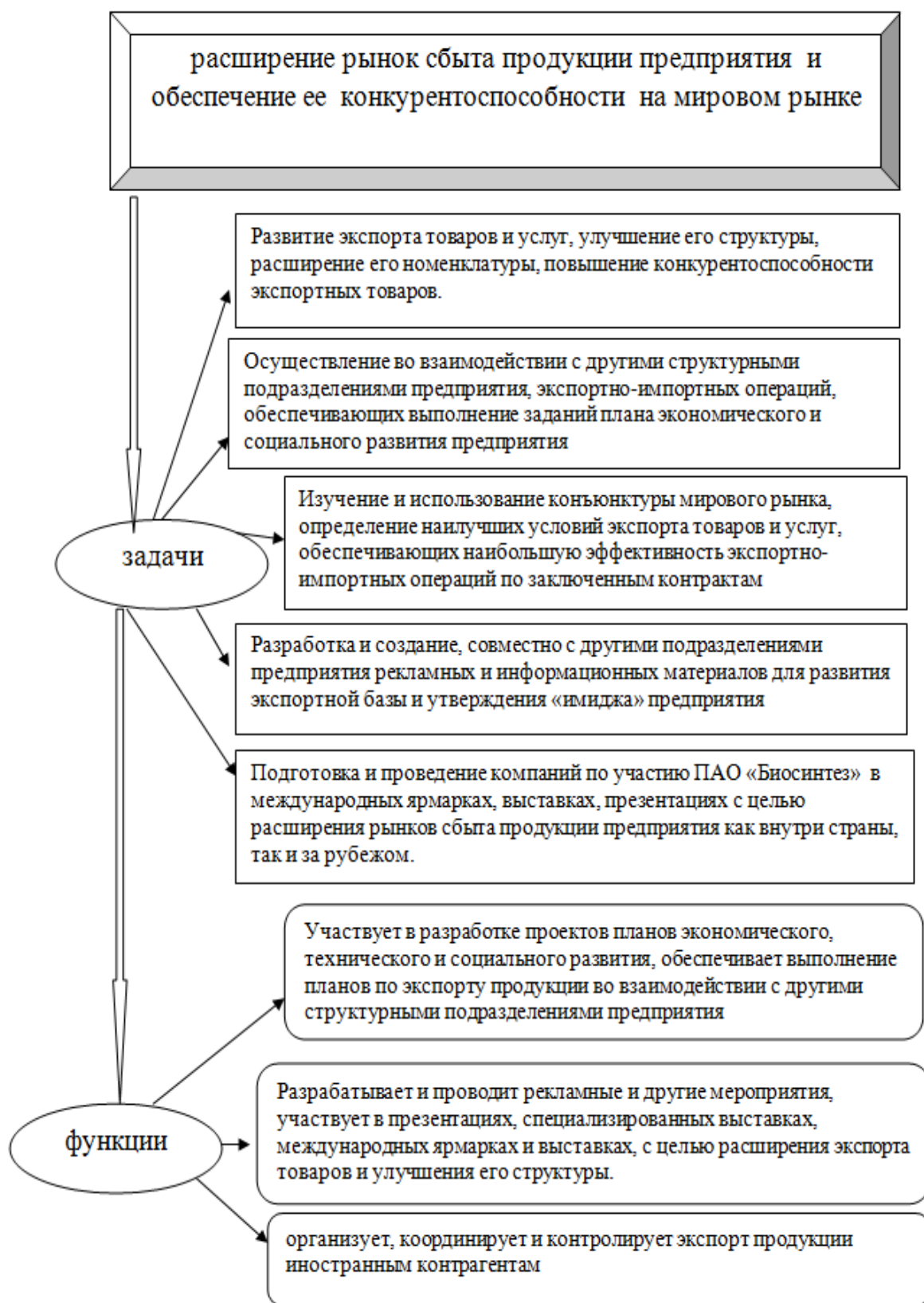


Рисунок 2.6 – Цель, задачи и функции отдела внешнеэкономической деятельности ПАО «Биосинтез»

Штатная численность отдела внешнеэкономической деятельности ПАО «Биосинтез» представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Штатная численность отдела внешнеэкономической деятельности ПАО «Биосинтез»

Должность	Количество сотрудников
Начальник отдела	1
Менеджер по ВЭД	3
Менеджер по таможенному оформлению	2
Итого	6

Начальник отдела ВЭД выполняет следующие функции (рисунок 2.7).

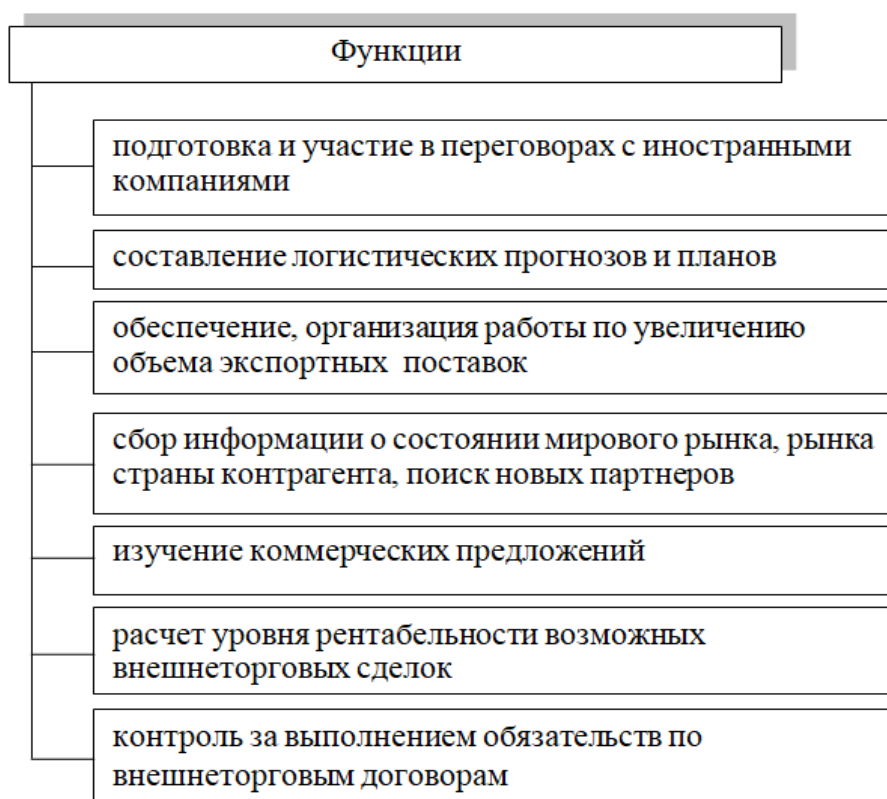


Рисунок 2.7 – Основные функции начальника отдела ВЭД ПАО «Биосинтез»

Основные направления деятельности менеджера по ВЭД представлены на рисунке 2.8.

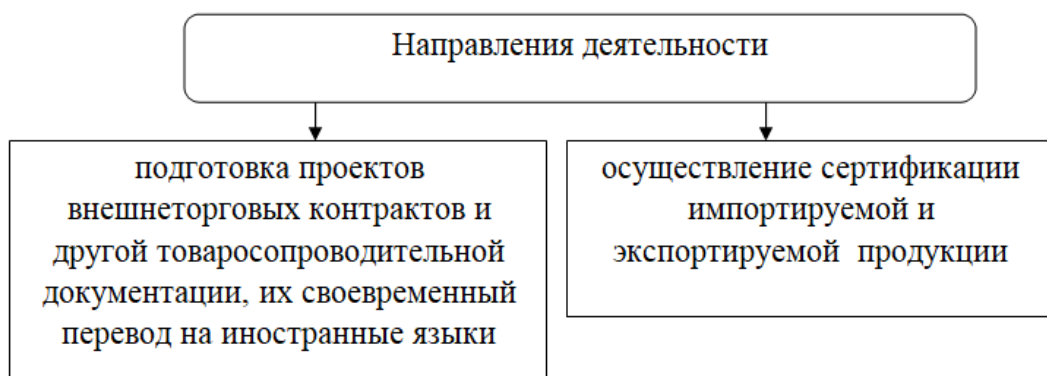


Рисунок 2.8 – Основные направления деятельности менеджера по ВЭД в ПАО «Биосинтез»

Функциональные направления деятельности менеджера по таможенному оформлению представлены на рисунке 2.9.



Рисунок 2.9 – Функциональные направления деятельности менеджера по таможенному оформлению

ПАО «Биосинтез» осуществляет внешнеэкономическую деятельность самостоятельно, приобретая продукцию напрямую у иностранных производителей. Услугами сторонних организаций при осуществлении таможенных операций организация пользуется в случаях, когда необходимо: проверить или получить информацию о потенциальных зарубежных партнерах; оформить надлежащим образом документы, сопровождающие внешнеторговую сделку; получить консультации специалистов по внешнеэкономической деятельности.

Управление внешнеэкономической деятельностью включает три базовых этапа: подготовка внешнеторговой сделки, заключение сделки и контроль исполнения сделки.

Последовательность операций в рамках первого этапа представлена на рисунке 2.10



Рисунок 2.10 – Последовательность операций при подготовке внешнеторговой

На данном этапе осуществляется также формы и способа международных расчетов. ПАО «Биосинтез» работает по системе безналичных расчётов путем перевода денежных средств со своего счёта на счёт поставщика. Также осуществляется рассмотрение вопросов страхования, перевозки, таможенного оформления товара и т.д.

Содержание второго этапа представлено на рисунке 2.11.

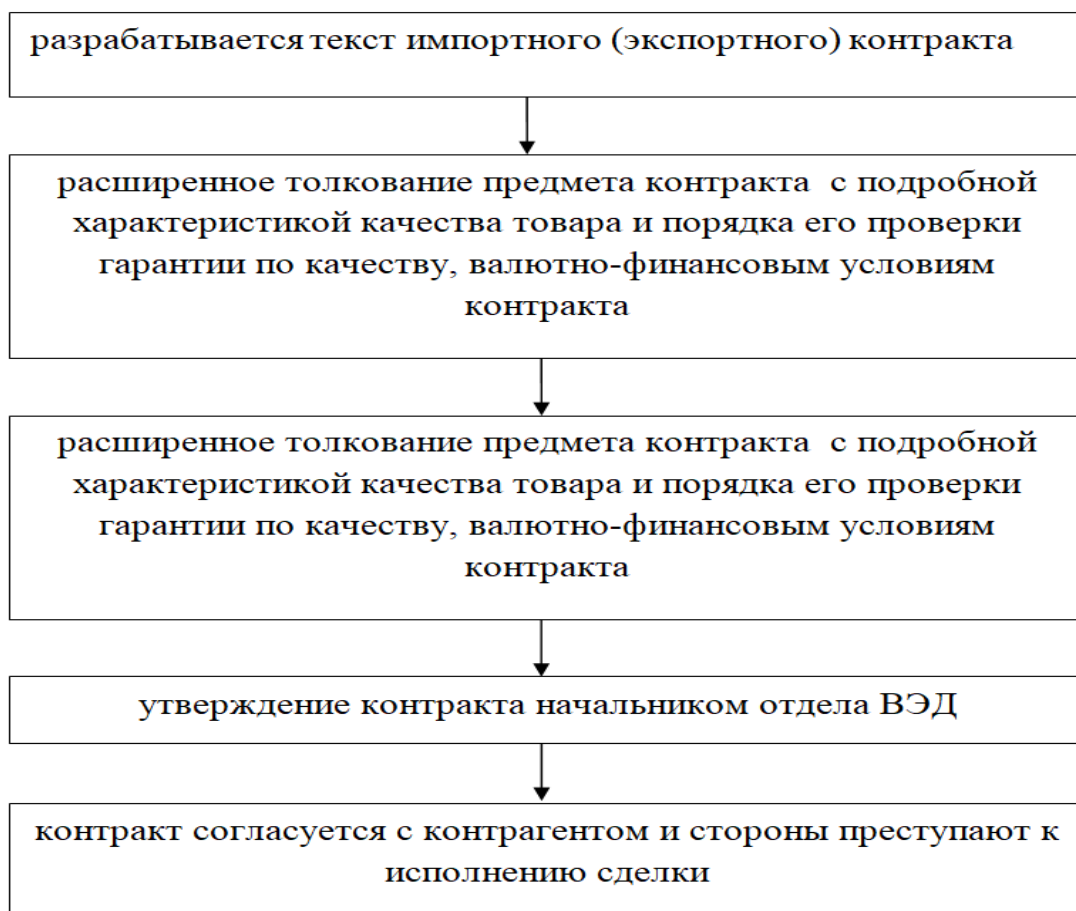


Рисунок 2.11 – Последовательность операций при заключении внешнеторговой сделки

Третий этап представляет собой непосредственно исполнение внешнеэкономической сделки и включает в себя множество процедур, как в рамках взаимодействия контрагентов по сделке, так и контрагентов со сторонами, обеспечивающими организациями и государственными органами.

Таким образом, проведенный анализ показал, что управление внешнеэкономической деятельности на предприятии осуществляется

самостоятельно, имеется четкое распределение функций в процессе заключения и исполнения внешнеторговых контрактов.

2.3 Оценка эффективности управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Оценку эффективности управления внешнеэкономической деятельностью можно провести на основании динамики и структуры внешнеэкономической деятельности. ПАО «Биосинтез» ведет активную внешнеэкономическую деятельность. С одной стороны, оно является одним из крупнейших экспортеров Пензенского региона, а с другой в основе производимых лекарственных препаратов лежат иностранные компоненты, что обуславливает активное ведение импортных операций.

За исследуемые годы динамика экспорта продукции ПАО «Биосинтез» увеличилась на 77,8%. Таким образом, объем экспорта в 2021 году составил 825141 тыс. руб. (рисунок 2.12).

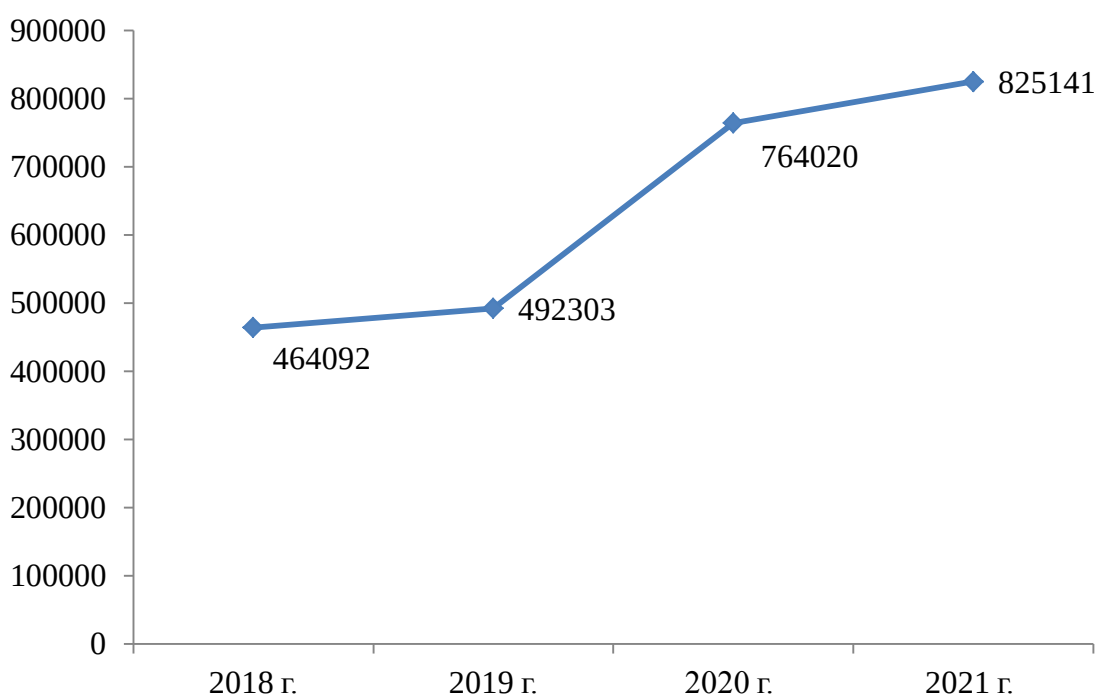


Рисунок 2.12 – Динамика экспорта продукции в ПАО «Биосинтез», тыс. руб.

В то же время необходимо отметить увеличение доли экспорта при незначительном колебании в структуре выручки от реализации продукции (рисунок 2.13). Так если в 2018 году экспорта составил 22,26% в общем объеме продаж, то к 2021 году он достиг 24,75%.

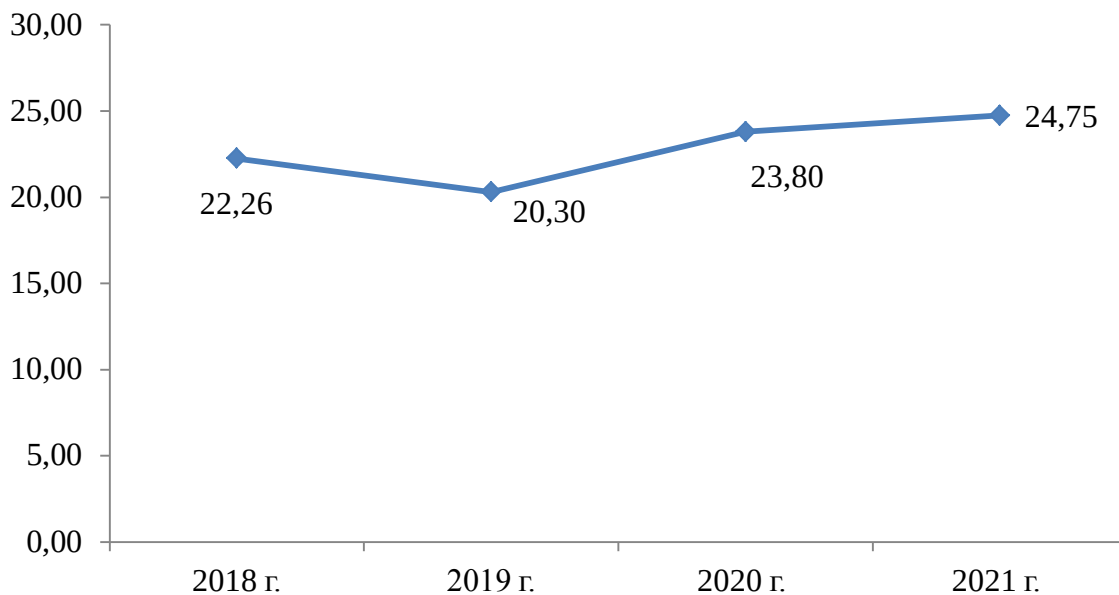


Рисунок 2.13 – Динамика доли экспорта в структуре выручки от реализации продукции ПАО «Биосинтез», %

Ареал экспорта продукции предприятия достаточно широк. Это страны СНГ, Балтии, Западной Европы и Азии. Динамика экспорта в разрезе стран-экспортеров представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Экспорт ПАО «Биосинтез» по странам, тыс. руб.

Страны-экспортеры	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. в % к 2018 г.
1	2	3	4	5	6
Казахстан	89570	106830	158916	175755	196,22
Узбекистан	67757	75322	110019	110569	163,18
Азербайджан	66365	60553	100087	104793	157,90
Грузия	18100	10338	27505	27230	150,44
Армения	34343	26584	64178	62711	182,60
Таджикистан	24133	31015	46605	51159	211,99

Продолжение таблицы 2.5

1	2	3	4	5	6
Киргизия	18100	20184	27505	34656	191,47
Туркмения	16707	16738	18336	22279	133,35
Эстония	6033	10338	13752	5776	95,74
Литва	9746	7877	9932	2475	25,40
Польша	21348	25107	43549	44558	208,72
Чехия	12530	19200	25213	31355	250,23
Италия	18100	28061	38965	48683	268,97
Индонезия	21348	30030	49661	59410	278,29
Вьетнам	39912	24123	29797	43732	109,57

Представленные в таблице данные показывают, что в 2021 году объем поставок за исключением Литвы и Эстонии существенно вырос. Наибольший рост поставок произошел в Индонезию – рост 2,8 раза, а также Италию – рост 2,7 раз. Также в два раза увеличились поставки в Польшу, Чехию и Киргизию. Следует отметить, что практически во все страны экспорт вырос более чем в 1,5 раза. Это в значительной степени обусловлено существенным изменением курса иностранной валюты.

Изменение структуры экспорта предприятия по странам представлено в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Структура экспорта ПАО «Биосинтез» по странам, %

Страны-экспортеры	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение 2021г. от 2018г.
1	2	3	4	5	6
Казахстан	19,3	21,7	20,8	21,3	2,0
Узбекистан	14,6	15,3	14,4	13,4	-1,2
Азербайджан	14,3	12,3	13,1	12,7	-1,6

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3	4	5	6
Грузия	3,9	2,1	3,6	3,3	-0,6
Армения	7,4	5,4	8,4	7,6	0,2
Таджикистан	5,2	6,3	6,1	6,2	1,0
Киргизия	3,9	4,1	3,6	4,2	0,3
Туркмения	3,6	3,4	2,4	2,7	-0,9
Эстония	1,3	2,1	1,8	0,7	-0,6
Литва	2,1	1,6	1,3	0,3	-1,8
Польша	4,6	5,1	5,7	5,4	0,8
Чехия	2,7	3,9	3,3	3,8	1,1
Италия	3,9	5,7	5,1	5,9	2,0
Индонезия	4,6	6,1	6,5	7,2	2,6
Вьетнам	8,6	4,9	3,9	5,3	-3,3

Данные, приведенные в таблице, показывают, что более половины всего экспорта приходится на три страны: Казахстан, Узбекистан и Азербайджан. Относительно высока доля Армении. В то же время, необходимо отметить, что, несмотря на рост доли этих стран в структуре экспорта темпы роста продукции в них снижаются.

Динамика экспорта по лекарственным формам представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Динамика экспорта ПАО «Биосинтез» по лекарственным формам, тыс. руб.

Лекарственные формы	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. в % к 2018 г.
Инъекции	71145	79802	124841	136396	191,71
Таблетки	195615	217499	330209	365372	186,78
Мази	47523	57255	91988	95386	200,72
Суппозитории	28681	40418	62115	66919	233,32
Порошки	84558	61636	100545	102317	121,00
Инфузии	36570	35692	54322	58750	160,65

Приведенные в таблице данные показывают, что экспорт по всем видам экспортируемой продукции вырос. Самый большой рост произошел по лекарственной форме «Суппозитории» – 233,32%, а также «мази» – 200,72%.

Структура экспорта в зависимости от лекарственных форм представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Структура экспорта ПАО «Биосинтез» в зависимости от лекарственных форм, %

Лекарственные формы	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021г.	Абсолютное отклонение 2020г. от 2018г.
Инъекции	15,33	16,21	16,34	16,53	1,2
Таблетки	42,15	44,18	43,22	44,28	2,13
Мази	10,24	11,63	12,04	11,56	1,32
Суппозитории	6,18	8,21	8,13	8,11	1,93
Порошки	18,22	12,52	13,16	12,4	-5,82
Инфузии	7,88	7,25	7,11	7,12	-0,76

Приведенные в таблице данные показывают, что наибольшей популярностью среди иностранных потребителей пользуются таблетки. Их доля в структуре потребления варьирует от 42,15% до 44,28%. Причем необходимо отметить ее, хотя и незначительное, увеличение. Все большую популярность среди потребителей занимают инъекции, доля которых выросла за исследуемый период с 15,33% в 2018 году до 16,53% в 2021 году или на 1,01%.

Необходимо отметить, что структура потребления отличается по странам экспортерам. Так в странах Балтии и СНГ (рисунок 2.14) наибольшей популярностью пользуются таблетки и инъекции.

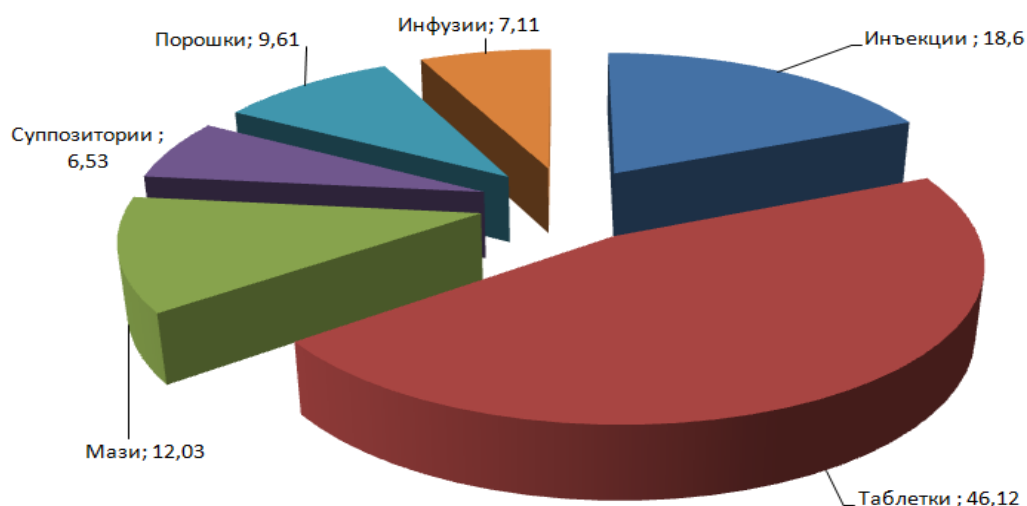


Рисунок 2.14 – Структура экспорта лекарственных форм в страны СНГ и Балтии, %

В свою очередь в западноевропейских странах таблетки также занимают наибольший удельный вес, при этом второе место занимают мази и тройку лидеров замыкают инфузии (рисунок 2.15).

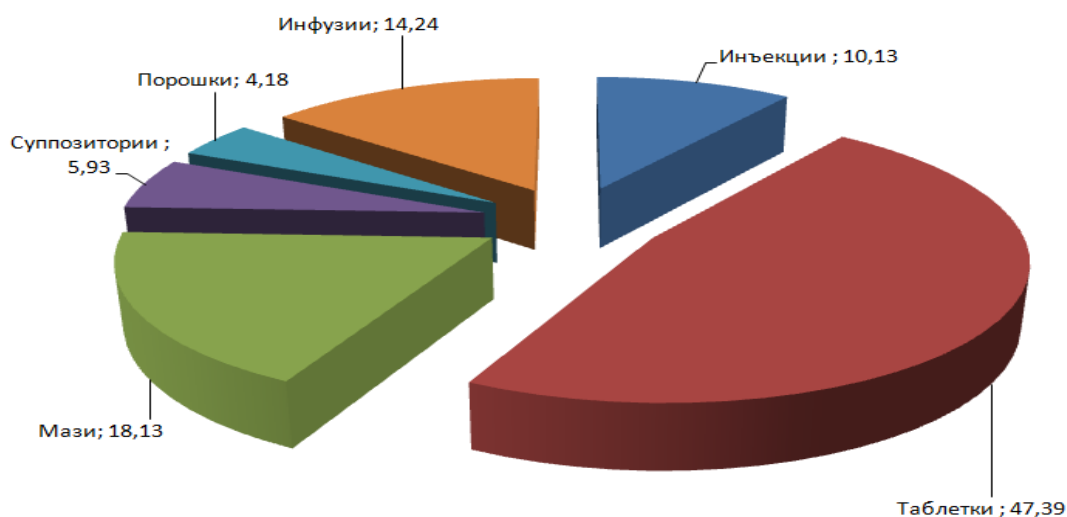


Рисунок 2.15 – Структура экспорта лекарственных форм в западноевропейские страны, %

В то же время в азиатских странах широкое распространение получили мази и таблетки (рисунок 2.16).

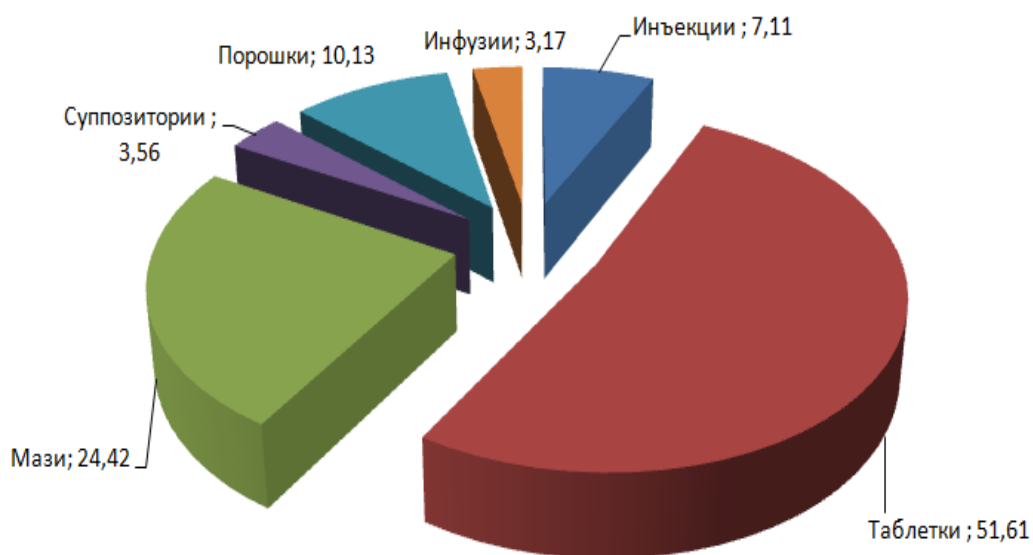


Рисунок 2.16 – Структура экспорта лекарственных форм в азиатские страны, %

Экономическую эффективность экспорта можно определить с помощью показателей прибыли и рентабельности. Динамика экспортной прибыли представлена на рисунке 2.17.

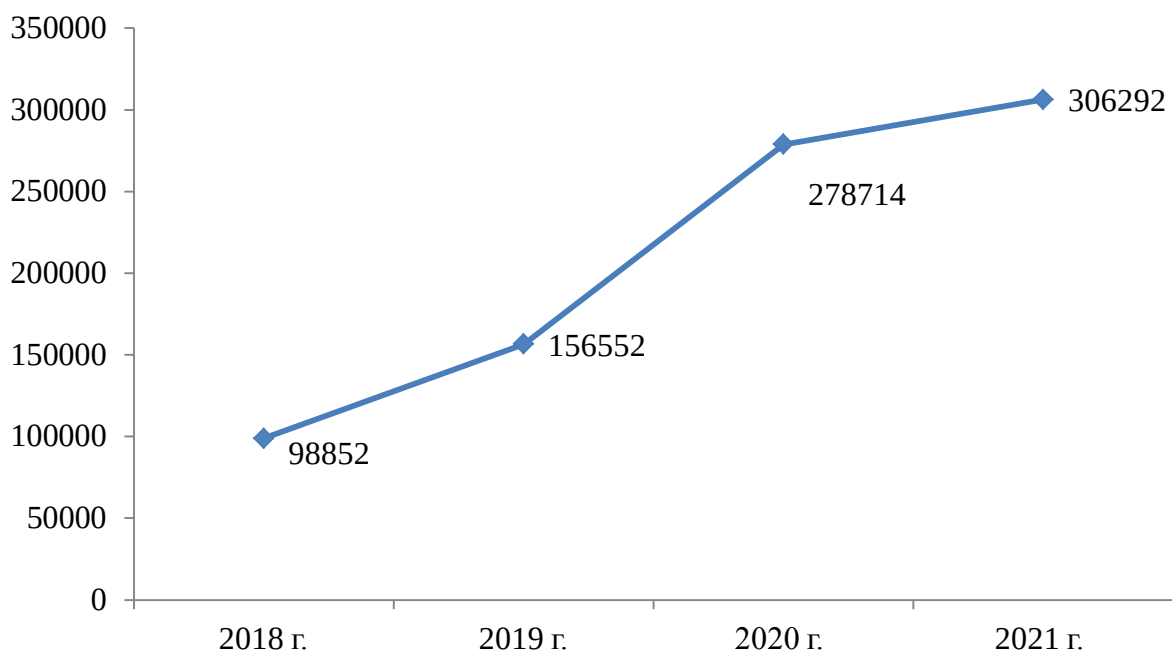


Рисунок 2.17 – Динамика экспортной прибыли ПАО «Биосинтез», тыс. руб.

Приведенные данные показывают, что за исследуемый период на предприятии наблюдался рост экспортной прибыли с 98852 тыс. руб. в 2018 году до 306292 тыс. руб. в 2021 году или в 3,1 раза.

Динамика рентабельности экспортных продаж представлена на рисунке 2.18.

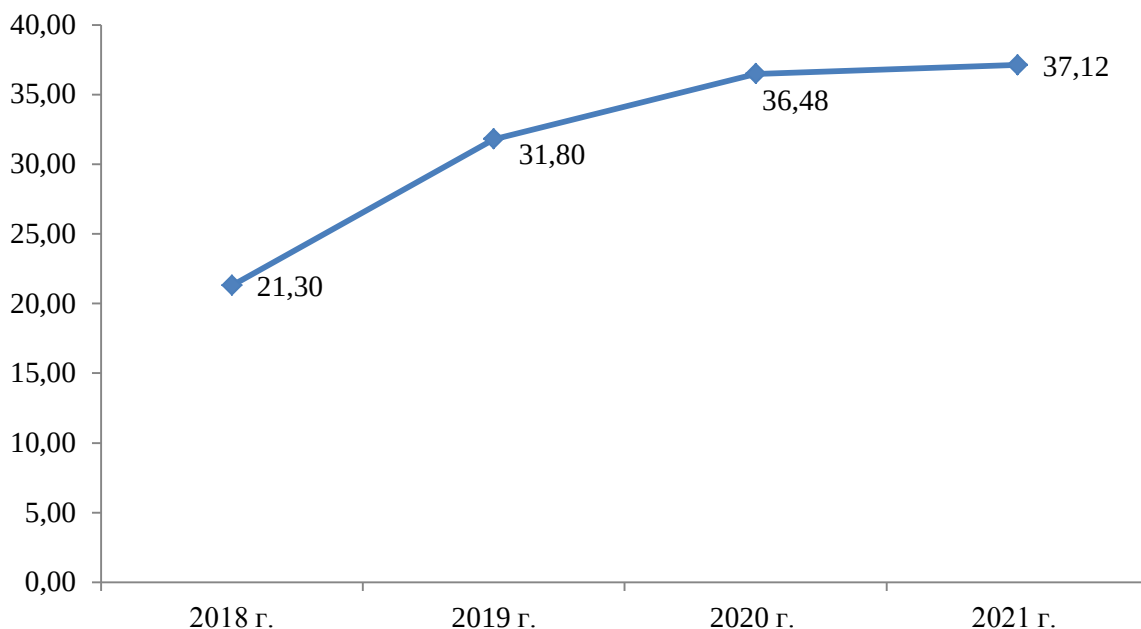


Рисунок 2.18 – Динамика рентабельности экспортных продаж ПАО «Биосинтез», %.

Динамика показателя рентабельности также свидетельствует о существенном повышении эффективности управления экспортной деятельностью в ПАО «Биосинтез».

Значительная часть производимой продукции предприятия состоит из импортных компонентов, что предопределяет активное осуществление импортных операций ПАО «Биосинтез» и организации связанных с ними таможенных операций. Динамика импорта предприятия представлена на рисунке 2.19.

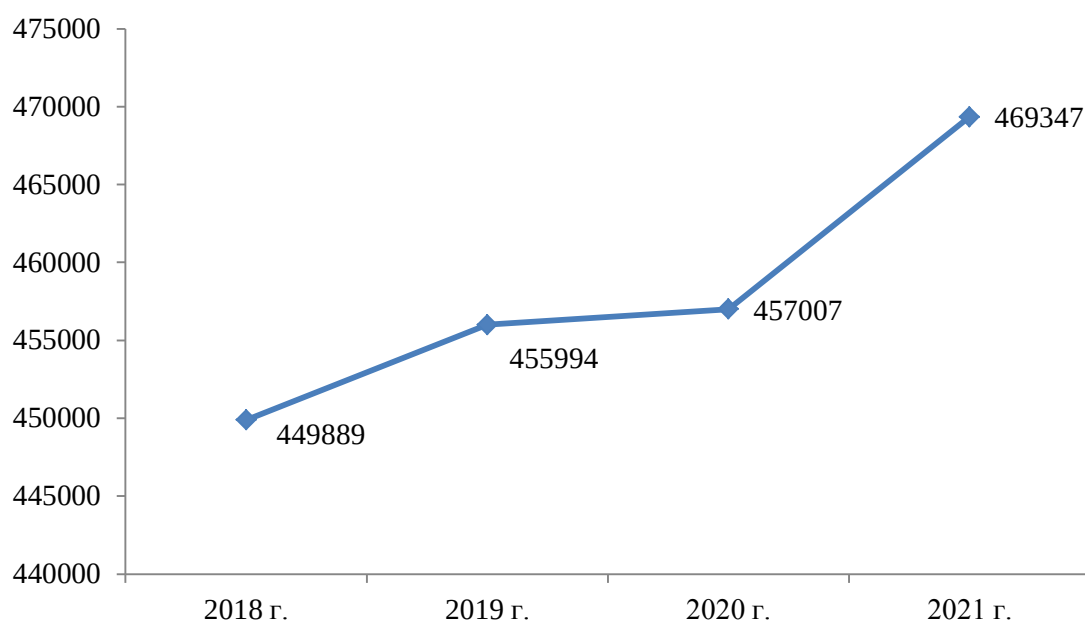


Рисунок 2.19 – Динамика импорта в ПАО «Биосинтез», тыс. руб.

ПАО «Биосинтез» осуществляет импорт фармацевтических субстанций из Китая, Франции, Словении, Германии и Индии (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Динамика импорта ПАО «Биосинтез» по странам, тыс. руб.

Страна-импортер	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021г.	2021 г. в % 2018 г.
Китай	221840	243775	248297	258751	116,64
Франция	16241	16370	19103	14925	91,90
Словения	33202	34245	35372	29099	87,64
Германия	74367	84861	88340	75987	102,18
Индия	104239	76744	65896	90584	86,90

Приведенные данные показывают, что наблюдается рост импорта из Китая в 2021 году по сравнению с 2018 годом на 16,64%, а также из Германии на 2,18%. В то же время произошло снижение импорта из Франции, Словении и Индии.

В разрезе стран происхождения субстанций наибольшая доля принадлежит Китаю (рисунок 2.20). Из Китая осуществляется более 50% закупок.

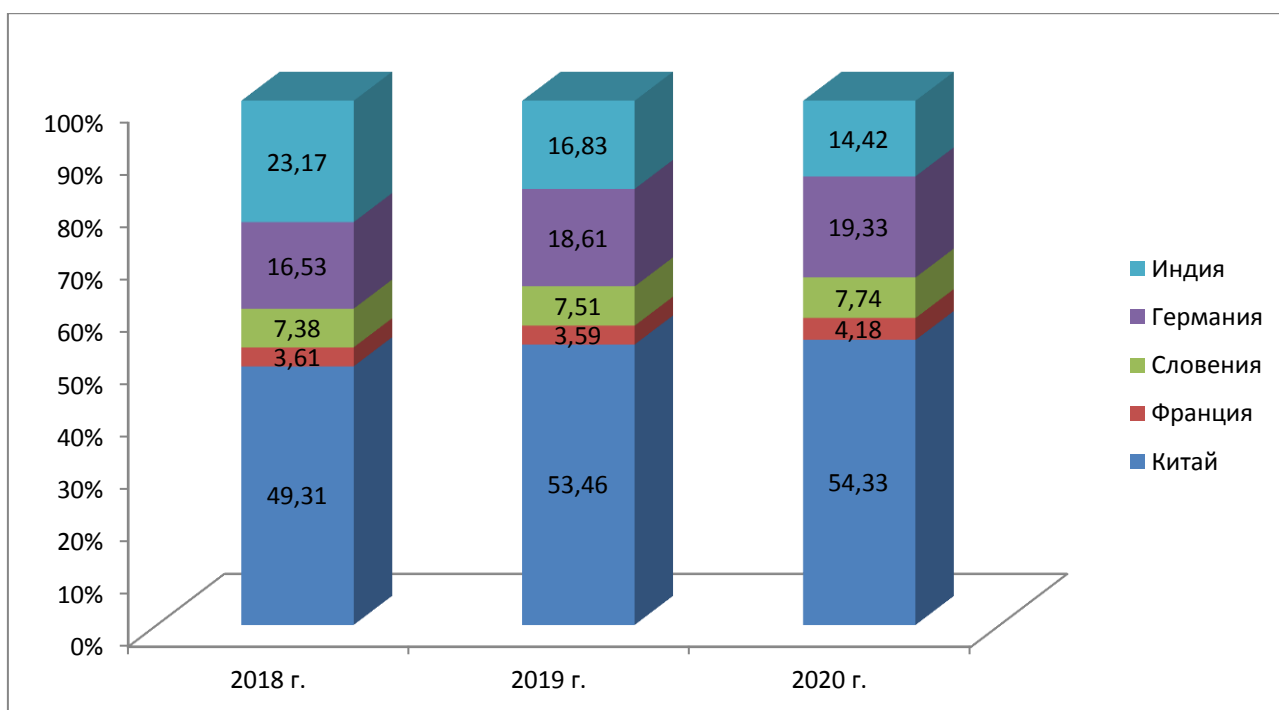


Рисунок 2.20 – Структура импорта ПАО «Биосинтез» по странам, %

Однако в процессе проведенного анализ импортно-экспортной деятельности были выявлены следующие проблемы, требующие решения (рисунок 2.21).

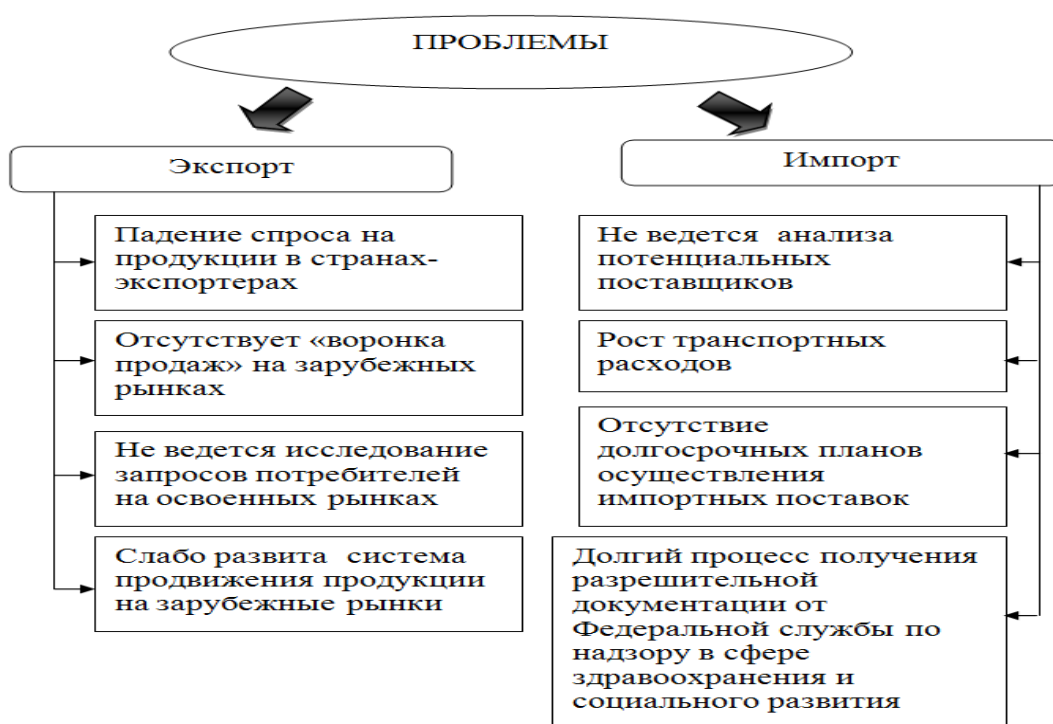


Рисунок 2.21 – Проблемы развития экспортно-импортных операций в ПАО «Биосинтез»

Также следует отметить, что в условиях санкционного давления было принято постановление Правительства РФ от 09.03.2022 № 311 «О мерах по реализации Указа Президента РФ о применении в целях обеспечения безопасности РФ специальных экономических мер в сфере ВЭД» в которых оговорен перечень товаров вывоз которых ограничен без специальных разрешений. На данный момент лекарственные средства туда не попали, однако

Теперь многие товары из указанных списков можно вывозить, только подтвердив их российское происхождение. Подтверждение это сертификат происхождения по форме СТ-1, выдаваемый ТПП (торгово-промышленной палатой). ООО «Биосинтез» оформляет СТ-1 на каждый импортируемый груз как в страны ЕАЭС, так и дальнего зарубежья.

Также есть заметные изменения в валютном законодательстве – в настоящее время многие банки не могут осуществлять валютных операций, поэтому с некоторыми поставщиками ООО «Биосинтез» осуществляет расчеты в местных валютах, что затрудняет всех процессы финансового обращения.

Таким образом, несмотря на активную экспортно-импортную деятельность и наличие специализированной системы управления внешнеэкономической деятельностью в ПАО «Биосинтез» имеется ряд проболем, как правило, связанных с неиспользованием современных технологий в области продвижения продукции на международные рынки, в области внешнеэкономической логистики, в области исследования потребительского поведения, в области долгосрочного планирования внешнеэкономической деятельности.

Решение выявленных проблем позволит существенно повысить эффективность управление внешнеэкономической деятельностью в организации.

3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ПАО «БИОСИНТЕЗ»

3.1 Предложение по применению маркетинговых технологий в управлении внешнеэкономической деятельностью

В целях повышения эффективности управления внешнеэкономической деятельностью в ПАО «Биосинтез» на освоенных зарубежных рынках особое внимание должно быть уделено оценке потребностей зарубежных покупателей и формированию ценностного предложения для потребителей в каждой стране, а также стимулированию спроса. Для решения этой задачи на предприятии необходима структура, состоящая из тщательно подготовленных кадров и специального программного обеспечения. В настоящее время частично эти функции выполняют сотрудники отдела внешнеэкономической деятельности.

Для создания хорошо работающей системы маркетинга и решения проблем, связанных с несогласованной маркетинговой деятельностью, а также нереализованности некоторых функций, нами рекомендуется расширить штат отдела внешнеэкономической деятельности и ввести должность специалиста по международному маркетингу (рисунок 3.1), который смог бы объединить разрозненные маркетинговые функции в единую службу.

Внедрение этой должности в организационную структуру предприятия позволит не только комплексно проводить анализ функций внешнего и внутреннего маркетинга, но и устранить имеющиеся недостатки. При условии четко организованной маркетинговой деятельности руководство предприятия сможет получить необходимые данные, которые, по сути, станут основой для развития предприятия.

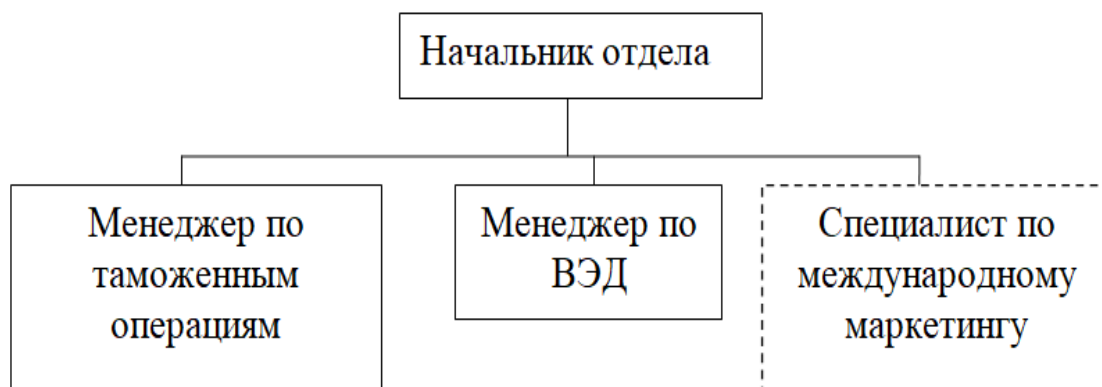


Рисунок 3.1 – Предлагаемая структура управления экспортно-импортными операциями ПАО «Биосинтез»

Помимо того, что ввод новой должности снимет ряд дополнительных обязанностей, он окажет существенное влияние на качество выполняемых работ. Но главным образом результатом принятого решения будет деятельность привлеченного сотрудника по разработке комплекса мероприятий, повышающих эффективность работы предприятия.

Маркетинговые мероприятия, не интегрированные в четкую систему, поглощают, выделяемые ресурсы без соответствующей отдачи. В результате предприятие не только неэффективно тратит деньги, но и не использует в полной мере возможности, предоставляемые внешней средой. С внедрением должности специалиста по международному маркетингу этот процесс будет иметь комплексный характер. Объединив все функции внутри одной системы, взаимосвязанных элементов, где каждый элемент будет иметь свою значимость, и последовательность в выполнении работы, приведет к повышению эффективности работы предприятия в целом.

На специалиста по международному маркетингу предлагается возложить следующие должностные функции (рисунок 3.2).

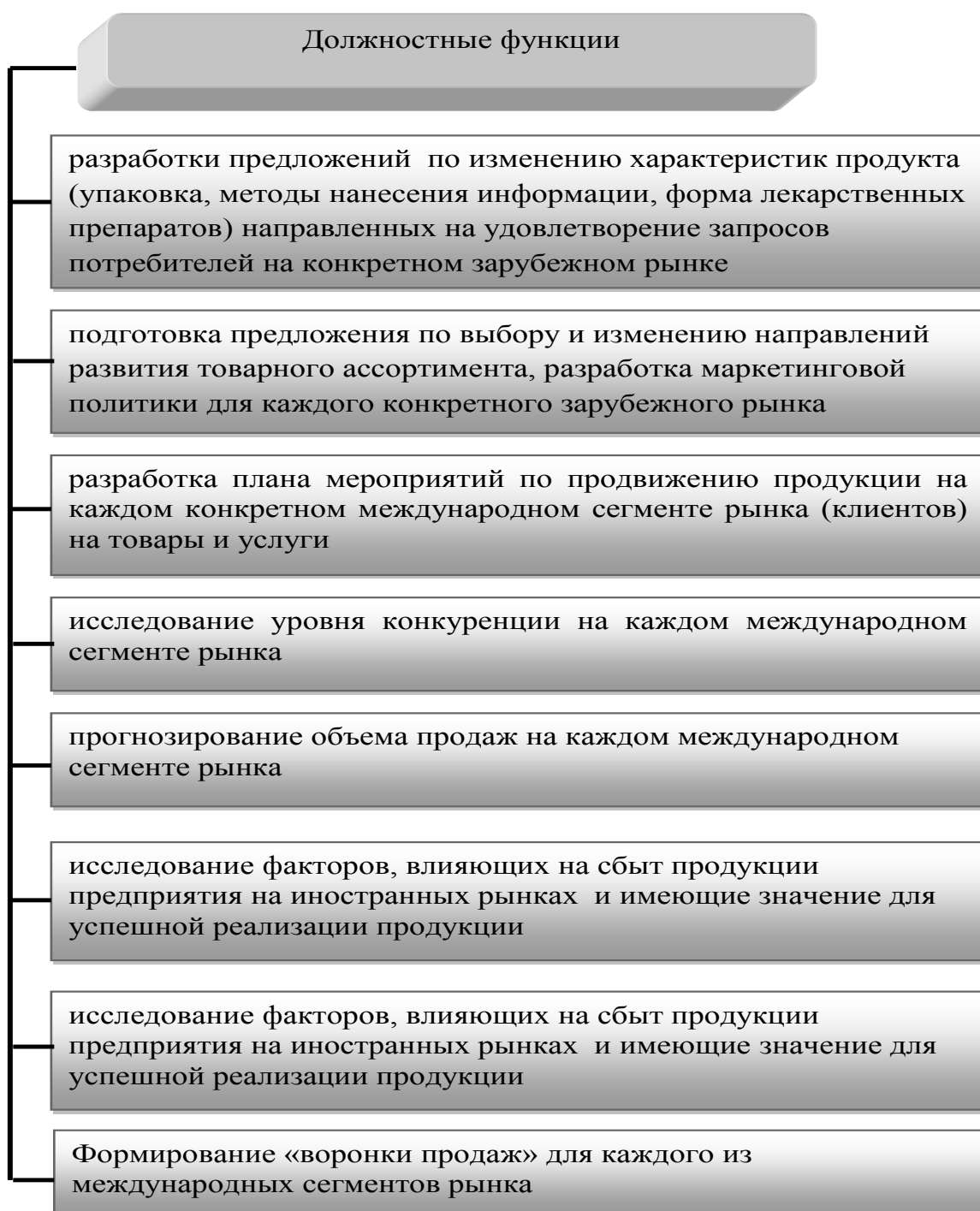


Рисунок 3.2– Основные функции специалиста по международному маркетингу

Важнейшим элементом в системе международного маркетинга, требующим усовершенствования, на наш взгляд, является система продвижения на международном рынке. Для обеспечения известности компании на зарубежных рынках предлагается следующие направления продвижения продукции (рисунок 3.3).

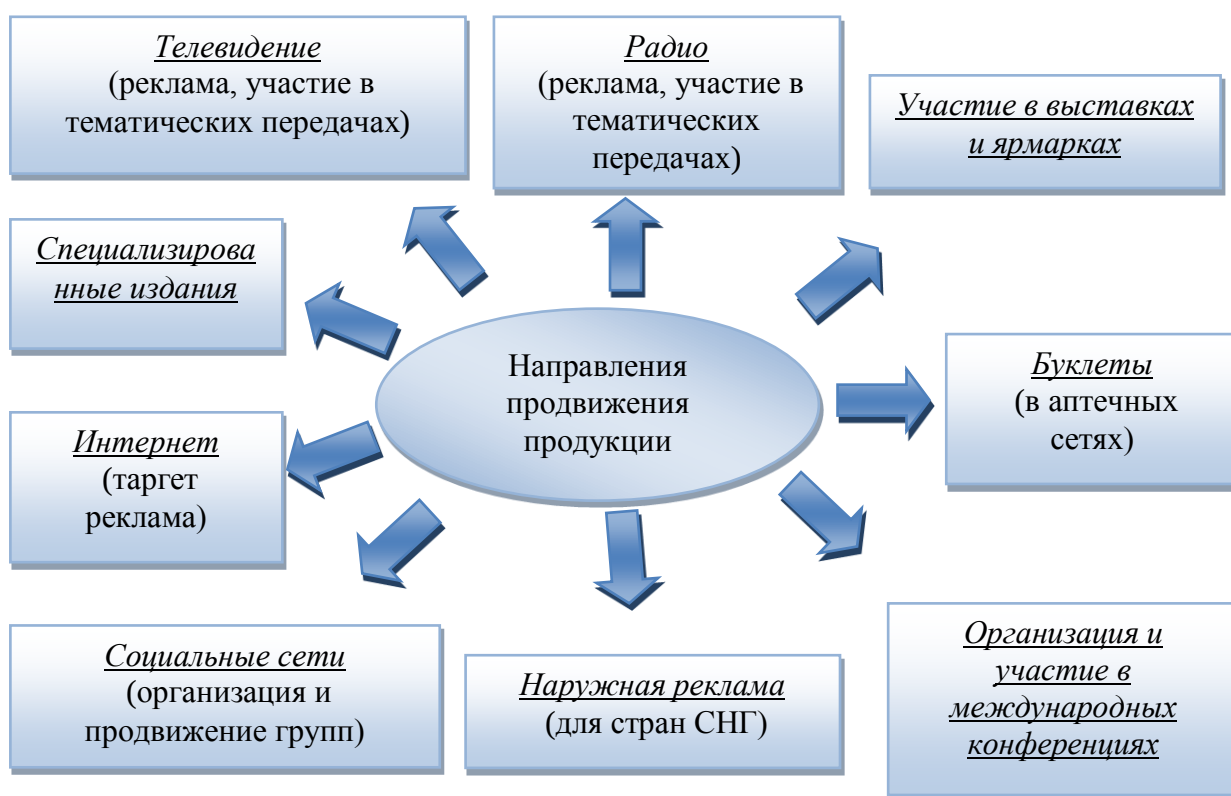


Рисунок 3.3 – Направления продвижения продукции ПАО «Биосинтез» на зарубежных рынках

Реализация указанных мероприятий по продвижению продукции будет способствовать расширению целевых сегментов на зарубежных рынках. Это также будет способствовать созданию положительного имиджа компании, так как товар компании будет продвигаться известными в регионе теле- и радиоведущими в сфере здоровья.

Проведение рекламной компании в специализированных журналах и на тематических сайтах позволит привлечь к продвижению медицинское сообщество зарубежных стран. Это довольно продуктивный способ рекламы, так как охватывается большая аудитория. Данное мероприятие должно заметно окупиться и дать свои плоды в полном объеме.

Также для популяризации и продвижения продукции ПАО «Биосинтез» является исследование и поиск потенциальных покупателей на неосвоенных сегментах рынка. Для этого предприятию необходимо участвовать в выставках-ярмарках, международных выставках-ярмарках и форумах.

Для функционирования системы международного маркетинга на предприятии, как было отмечено ранее необходимо принятие одного человека на должность – специалиста по международному маркетингу, дополнительно организовать рабочее место, оснащенное ПК.

На рисунке 3.4, представленный примерный календарный план организации службы международного маркетинга.



Рисунок 3.4 – Календарный план организации службы международного маркетинга в ПАО «Биосинтез»

По итогам плана, можно сделать следующий вывод: для организации системы международного маркетинга в ПАО «Биосинтез» потребуется примерно 12 недель. То есть в течение трех месяцев можно провести все необходимые преобразования и уже запустить в работу вновь сформированную службу.

Затраты на создание системы международного маркетинга представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты на формирование системы международного маркетинга в ПАО «Биосинтез»

Статьи затрат	Стоимость, руб.
Компьютерное оборудование и оргтехника в составе:	
Компьютер	41000
Источник бесперебойного питания	1800
Программное обеспечение	18000
Офисная мебель	
Компьютерный стул	3500
Компьютерный стол	4000
Шкаф	6000
Заработная плата (из расчета 25 тыс. руб. в месяц)	300000
ИТОГО:	374300

Далее проведем расчет затрат на продвижение продукции предприятия (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Затраты на продвижение продукции на международных рынках

Направление продвижения	Сумма затрат, тыс. руб.
Телевидение	1500
Радио	450
Участие в ярмарках, выставках, форумах	600
Интернет-реклама	150
Продвижение в социальных сетях	150
Наружная реклама	100
Буклеты	50
Специализированные издания	100
Итого	3100

Далее проведем оценку эффективности формирования системы международного маркетинга на предприятии, исходя из того, что экспорт продукции может быть увеличен уже в первый год реализации предложения на 2%, что составит: $764020 \cdot 0,02 = 15280$ тыс. руб.

Годовой экономический эффект от формирования службы маркетинга составит: $15280 \text{ тыс. руб.} - (375 \text{ тыс. руб.} + 3100 \text{ тыс. руб.}) = 11805 \text{ тыс. руб.}$

А окупаемость затрат составит: $(375 \text{ тыс. руб.} + 3100 \text{ тыс. руб.}) / 11805 \text{ тыс. руб.} \cdot 12 \text{ мес.} = 4 \text{ мес.}$

Сведем полученные результаты расчетов в таблицу 3.3.

Таблица 3.3 – Экономическая эффективность от формирования системы международного маркетинга в ПАО «Биосинтез»

Показатели	Значение
Затраты – всего, тыс. руб.	3475
Из них:	
на организацию службы международного маркетинга	375
на продвижение продукции на зарубежных рынках	3100
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	11805
Окупаемость затрат, месс.	4

Таким образом при затратах на организацию системы международного маркетинга на предприятии в размере 3475 тыс. руб. годовой экономический эффект от экспортной деятельности составит 11805 тыс. руб., а срок окупаемости финансовых вложений составит менее полугода.

3.2 Предложения по совершенствованию системы управления качеством экспортируемой продукции

В целях повышения эффективности экспортной деятельности в ПАО «Биосинтез» предлагается к внедрению система управления качеством таможенных операций в сфере экспорта, которая может стать органической частью комплексной системы управления коммерческой деятельностью ПАО «Биосинтез». В свою очередь данная система включает три функциональные подсистемы: (рисунок 3.5).

Внедряемая система предполагает оказание методической помощи фармацевтическим посредникам за рубежом розничным торговым предприятиям в изучении требований потребителей к ассортименту и качеству товаров народного потребления.

Рассмотрим элементный состав каждой из подсистем, входящих в систему управления качеством таможенных операций в сфере экспорта.

Для реализации маркетинговых действий в области повышения качества таможенных операций в сфере экспорта особое значение в настоящее время имеет повышение квалификации работников отдела ВЭД в области управления качеством таможенных услуг.

В кружках качества анализируется положение дел на конкретном участке, разрабатываются предложения по улучшению качества работы, росту производительности труда. Осуществляется эта работа должна в рамках комплексной системы управления качеством на предприятии.

Важным элементом подсистемы организации является организация пробных продаж на зарубежных рынках, которая должна стать неотъемлемой частью программы вывода продукта на новый зарубежный рынок.



Рисунок 3.5 – Система управления таможенными операциями в сфере экспорта продукции

Пробная продажа позволяет оценивать различные элементы маркетинговой деятельности, осуществляемые в процессе ее организации: оптимальные размеры фасовки, упаковку, уровень цен, оптимальный объем рекламы, эффективность ее методов и методов стимулирования спроса. Анализ результатов пробной продажи позволит разработать прогноз экспорта, издержек и доходов при экспорте товара на новый рынок.

Заключительным элементом организационного обеспечения предлагаемой системы является организация правовой и претензионной работы. На современном этапе, в условиях расширения хозяйственных связей с отечественными и зарубежными партнерами, значимость данного элемента возрастает, поскольку он, так же как и другие подсистемы организации, участвует в обеспечении эффективности управления таможенными операциям.

В рамках подсистемы планирование предлагается, во-первых, проводить изучение внешних и внутренних условий управления таможенными операциями. Поскольку внешняя среда находится в постоянном движении, а она является определяющей при выработке соответствующей маркетинговой стратегии по управлению таможенными операциями в рамках экспорта, процесс планирования следует начинать с изучения внешних условий, выявления и анализа их изменений. С учетом изменений условий внешней среды следует вносить коррективы во внутреннюю структуру.

Изучение внутренних и внешних условий позволяет выявить существующие проблемы в области управления таможенными операциями и установить конкретные цели, достижение которых будет способствовать их разрешению.

Третий элемент подсистемы планирования - разработка и осуществление маркетинговых действий направленных на рост экспортной деятельности предприятия. Одним из важнейших маркетинговых мероприятий является формирование текущей и перспективной политики

предприятия в области реализации продукции на зарубежных рынках. Сформировать такую политику - значит определить, в каком объеме, какого ассортимента и качества и на какой рынок следует поставить продукцию.

Другим важным маркетинговым мероприятием является участие зарубежных контрагентов в формировании экспортного ассортимента предприятия на каждый конкретный зарубежный рынок.

Контроль и координация - третья, заключительная подсистема, она включает три подсистемы (рисунок 3.6).

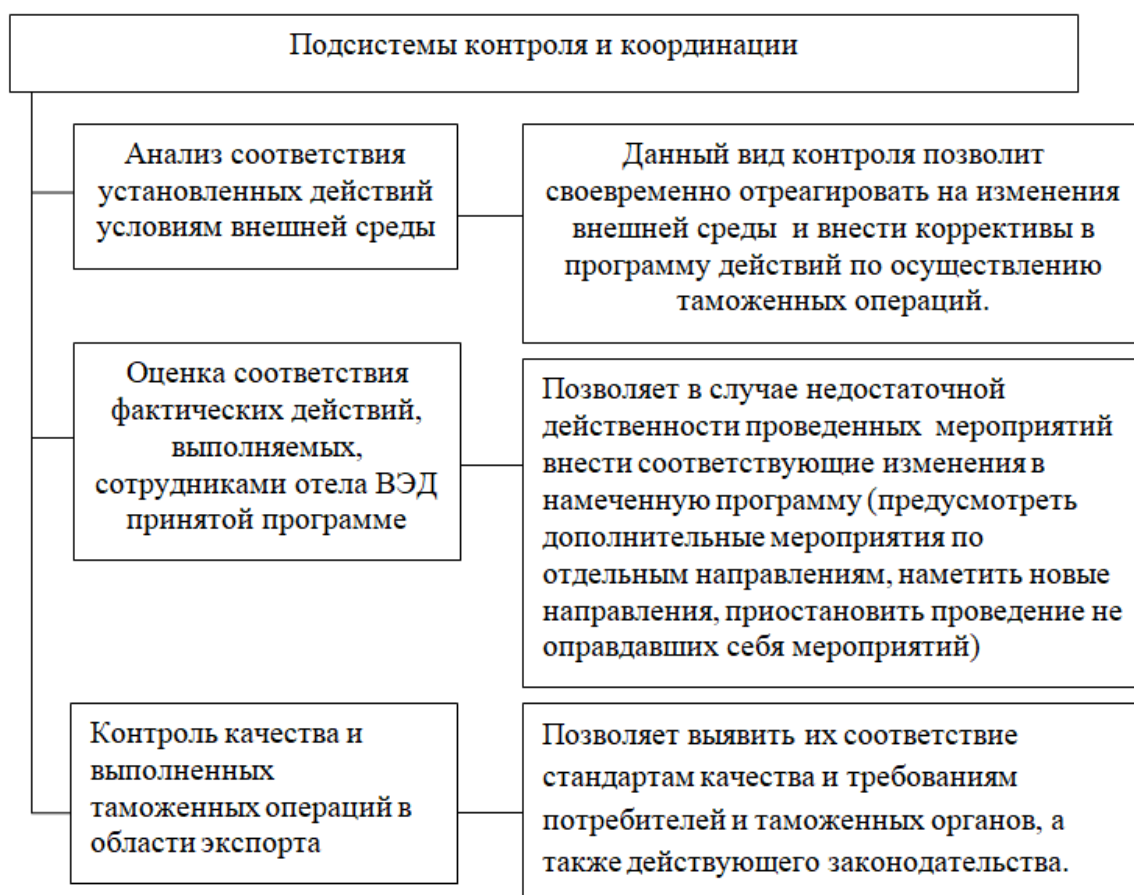


Рисунок 3.6 – Основные элементы предлагаемой подсистемы контроля и прогнозирования экспортных операций

Алгоритм управления качеством таможенных операций в сфере экспорта представлен на рисунке 3.7.

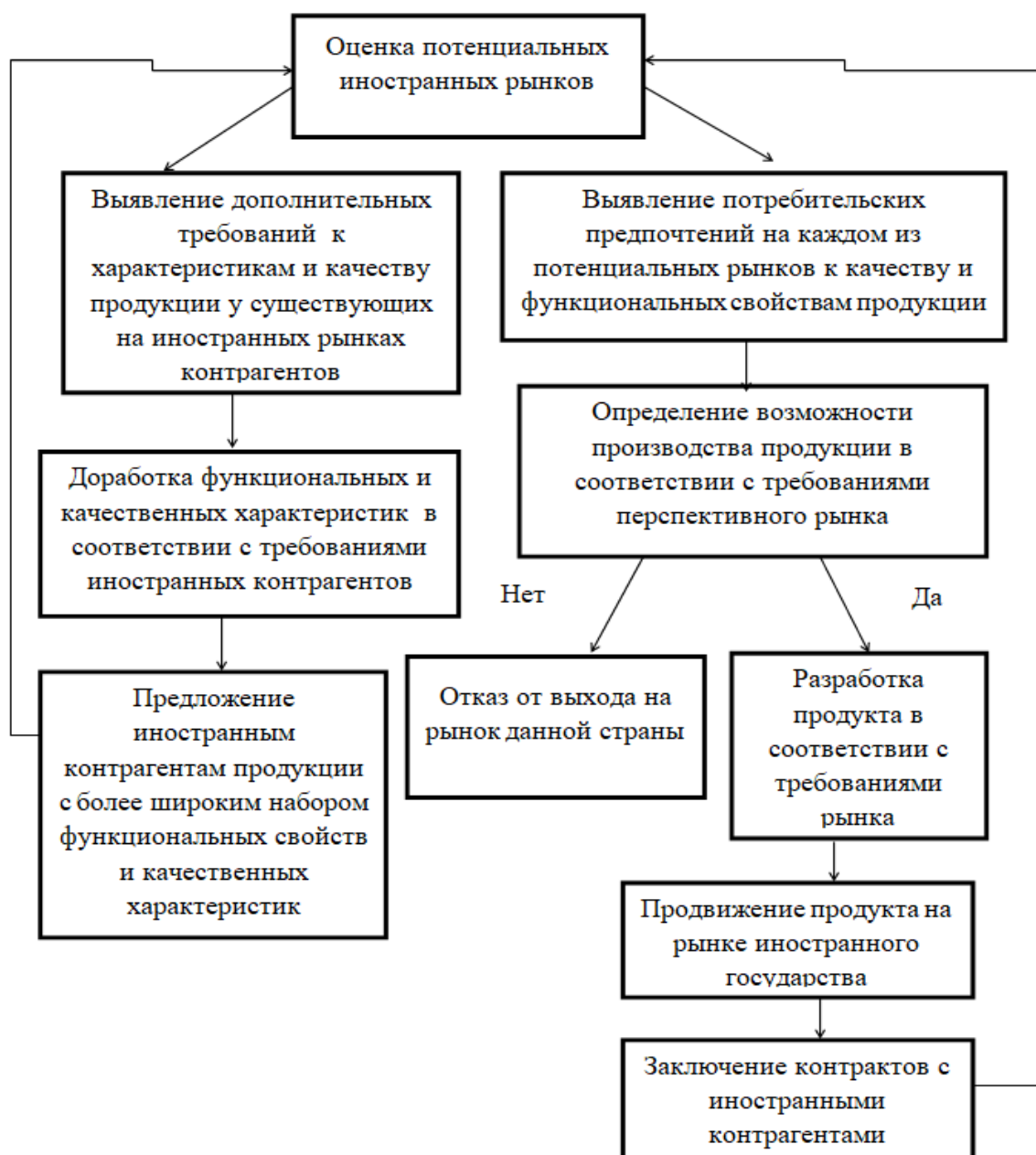


Рисунок 3.7 – Алгоритм управления качеством таможенных операций в сфере экспорта

Внедрение предлагаемой системы будет иметь важное значение для решения наиболее острой проблемы современного этапа развития ПАО «Биосинтез – проблемы повышения эффективности экспортной деятельности, за счет насыщения рынка высококачественными товарами в необходимом количестве и ассортименте в соответствии с запросами конкретных потребителей.

Таким образом, предлагаемая система не требует существенных финансовых затрат, однако обеспечит рост эффективности экспортно-импортной деятельности.

По оценкам специалистов внедрение данной системы потребует затрат в размере 0,5% от совокупных затрат предприятия, что исходя из данных 2020 года составит: 3210166тыс. руб. $\cdot 0,5\% = 16050$ тыс. руб.

При этом рост экспортной выручки составит 4%: 764020тыс. руб. $\cdot 4\% = 30560$ тыс. руб.

Таким образом, доходность инвестиций составит: 30560тыс. руб. /16050 тыс. руб. = 1,9 руб.

Таким образом, на 1 рубль затраченных средств на формирование системы управления качеством таможенных услуг при экспорте продукции будет получено доход в размере 1,9 руб.

Все это свидетельствует о целесообразности предлагаемых мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В качестве объекта исследования выступало ПАО «Биосинтез», которое является старейшим предприятием предприятий фармацевтической отрасли в России.

В соответствии с планом развития предприятия, номенклатура выпускаемой продукции ПАО «Биосинтез» ежегодно увеличивается за счет выведения на рынок новых наименований лекарственных средств – современных, востребованных потребителем отечественных дженериков в широком спектре лекарственных форм. Конкурентным преимуществом продукции предприятия являются высокое качество и ценовая доступность выпускаемых лекарственных средств. В течение последних 5-и лет были выведены на рынок более 20 новых препаратов. Проводимая работа по совершенствованию производственных процессов привела к тому, что в настоящее время ПАО «Биосинтез» является одним из десяти ведущих производителей лекарственных средств в России.

На предприятии объем производства в 2021 году увеличился по сравнению с 2018 годом более чем в 1,6 раза или на 1249213 тыс. руб., составив 3334507 тыс. руб. Необходимо отметить, что ежегодный темп роста выручки составляет от 3 до 15%, что свидетельствует о росте спроса на продукцию предприятия и расширении рынков сбыта продукции. По всем лекарственным формам на предприятии наблюдается ежегодное увеличение объема производства и реализации за исключением суппозиторий. Больше всего выросло производство инъекций – на 88,63% по сравнению с 2018 годом, а также по таблеткам – 7,56%. По всем остальным видам продукции в среднем рост составил 50%. более трети всей производимой продукции на предприятии приходится на таблетки, чуть менее трети на порошки. Инъекции занимают порядка 18% всего объема производства и реализации. Необходимо отметить, что за исследуемый период структура производства и реализации изменилась незначительно. Доля порошков сократилась на 4%, в

то время как увеличились доли инъекций и таблеток на 3,0% и 2,3% соответственно.

На предприятии наблюдается ежегодный рост эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Так если в 2018 году деятельность предприятия была убыточной, то начиная с 2019 года предприятие начало получать прибыль, размер которой ежегодно увеличивается. Кроме того, растет производительность труда с 1556,19 тыс. руб. на 1 чел в 2018 году до 2809,19 тыс. руб. на 1 чел. в 2021 году или практически в 1,7 раза. Эффективность использования основных средств также растет. Так если в 2018 году фондоотдача составляла 0,93 руб., то к 2021 году она выросла до 1,57руб. Стоит отметить двукратное увеличение рентабельности производства в 2021 году по сравнению с 2019 годом.

Управлением внешнеэкономической деятельностью в ПАО «Биосинтез» осуществляет отдел внешнеэкономической деятельности. ПАО «Биосинтез» осуществляет внешнеэкономическую деятельность самостоятельно, приобретая продукцию напрямую у иностранных производителей. Услугами сторонних организаций при осуществлении таможенных операций организация пользуется в случаях, когда необходимо: проверить или получить информацию о потенциальных зарубежных партнерах; оформить надлежащим образом документы, сопровождающие внешнеторговую сделку; получить консультации специалистов по внешнеэкономической деятельности.

За исследуемые годы динамика экспорта продукции ПАО «Биосинтез» увеличилась на 77,8%. Таким образом, объем экспорта в 2021 году составил 825141 тыс. руб. Ареал экспорта продукции предприятия достаточно широк. Это страны СНГ, Балтии, Западной Европы и Азии.

Более половины всего экспорта приходится на три страны: Казахстан, Узбекистан и Азербайджан. Относительно высока доля Армении. В то же время, необходимо отметить, что, несмотря на рост доли этих стран в структуре экспорта темпы роста продукции в них снижаются.

Экспорт по всем видам экспортируемой продукции вырос. Самый большой рост произошел по лекарственной форме «Суппозитории» – 233,32%, а также «мази» – 200,72%. Приведенные в таблице данные показывают, что наибольшей популярностью среди иностранных потребителей пользуются таблетки. Их доля в структуре потребления варьирует от 42,15% до 44,28%. Причем необходимо отметить ее, хотя и незначительное, увеличение. Все большую популярность среди потребителей занимают инъекции, доля которых выросла за исследуемый период с 15,33% в 2018 году до 16,53% в 2021 году или на 1,01%.

Значительная часть производимой продукции предприятия состоит из импортных компонентов, что предопределяет активное осуществление импортных операций ПАО «Биосинтез» и организации связанных с ними таможенных операций.

ПАО «Биосинтез» осуществляет импорт фармацевтических субстанций из Китая, Франции, Словении, Германии и Индии наблюдается рост импорта из Китая в 2021 году по сравнению с 2018 годом на 16,64%, а также из Германии на 2,18%. В то же время произошло снижение импорта из Франции, Словении и Индии. В разрезе стран происхождения субстанций наибольшая доля принадлежит Китаю. Из Китая осуществляется более 50% закупок.

В то же время существует ряд проблем как в организации экспортных, так и импортных операций. Преимущественно все проблемы обусловлены отсутствием системы анализа зарубежных рынков и эффективного механизма продвижения продукции предприятия на них.

В условиях, когда наблюдается падение спроса на продукцию ПАО «Биосинтез» на освоенных зарубежных рынках особое внимание должно быть уделено оценке потребностей зарубежных покупателей и формированию ценностного предложения для потребителей в каждой стране, а также стимулированию спроса. Для решения этой задачи на предприятии необходима структура, состоящая из тщательно подготовленных кадров и

специального программного обеспечения. Важнейшим элементом в системе международного маркетинга, требующим усовершенствования, на наш взгляд, является система продвижения на международном рынке. Для обеспечения известности компании на зарубежных рынках несколько направлений продвижения продукции. Реализация указанных мероприятий по продвижению продукции будет способствовать расширению целевых сегментов на зарубежных рынках. Это также будет способствовать созданию положительного имиджа компании, так как товар компании будет продвигаться известными в регионе теле- и радиоведущими в сфере здоровья.

На организацию системы международного маркетинга на предприятии в размере 3475 тыс. руб. годовой экономический эффект от экспортной деятельности составит 11805 тыс. руб., а срок окупаемости финансовых вложений составит менее полугода.

Также предлагается внедрить систему управления качеством таможенных операций при экспорте товаров, которая включает три функциональные подсистемы: организацию планирования и исполнение, контроль и координацию.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Официальный сайт Евразийского экономического союза URL: <http://www.eaeunion.org/>

2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Собрании законодательства РФ. - 04.08.2014. - № 3. - Ст. 4398.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - № 32. - Ст. 3301.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Российская газета. - 06.08.1998. – № 148-149.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 07.08.2000. - № 32. - Ст. 3340.

6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 03.04.2001 № 195-ФЗ // Российская газета. – 31.12.2001. – № 256.

7. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ // Российская газета. – №249. – 22.12.2001.

8. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ // Российская газета. – № 254. – 18.12.2003.

9. О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон «О» от 10.12.2003 № 173-ФЗ // Российская газета. – № 253. – 17.12.2003.

10. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: федеральный закон от 08.12.2003 № 165-ФЗ // Российская газета. – № 253. – 17.12.2003.

11. О техническом регулировании: федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ // Российская газета. – № 245. – 31.12.2002.
12. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ // Российская газета. – № 162. – 27.07.2005.
13. О соглашениях о разделе продукции: федеральный закон от 30.12.1995 № 225-ФЗ // Российская газета. – № 5. – 11.01.1996.
14. Об экспортном контроле: федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ // Российская газета. – № 118. – 18.07.1999
15. О международном коммерческом арбитраже: закон РФ (вместе с «Положением о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации», «Положением о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации») от 07.07.1993 № 5338-1 // Российская газета. – № 156. – 14.08.1993
16. Апсите М.А., Барсукова М.А. Анализ внешнеэкономической деятельности организаций: учебное пособие. - Новосибирск, Сибирский ун-т потребительской кооперации, 2017. – 318 с.
17. Арустамов Э.А. Управление внешнеэкономической деятельностью: учебник. – М.: КНОРУС, 2019. – 168 с.
18. Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. Е.Ф. Прокушева. – 8-е изд., перер. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – 527 с.
19. Вологдин А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / А. А. Вологдин. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 445 с.
20. Дегтярева О.И. Внешняя экономическая деятельность: учебное пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2017. – 424 с.
21. Джабаев А.П. Основы управления внешнеэкономической деятельностью: учебник. – М.: Экономика, 2016. – 418 с.

22. Евтеев А. М. Системный анализ внешнеторговой деятельности: монография / Ростов н/Д «РИНХ», 2019. – 337 с.
23. Парфенова Л.Б., Маматова Л.А., Тюрина Т.Э. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: виды, анализ, налогообложение: учебное пособие. - Ярославль Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова, 2019. – 406 с.
24. Постоленко М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ: учебное пособие. – М.: ФОРУМ, 2017. – 480 с.
25. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебно-практическое пособие. – М.:ИВЦ «Маркетинг», 2017. – 218 с.
26. Смитиенко Б.М. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие. – М.: Академия, 2017. – 304 с.
27. Таможенное право России / под общей редакцией Б.В. Россинского. - Ростов-на-Дону.: Феникс, 2018. – 384 с.
28. Тимошенко И.В. Таможенное регулирование ВЗД: учебное пособие. – М.: Бератор-Пресс, 2017. – 421 с.
29. Фаминский И.П. Основы внешнеэкономических знаний: учебное пособие. – М.: Международные отношения, 2018. – 258 с.
30. Аванесов С.Б. Проблемы таможенного регулирования ВЭД в РФ / Законность и правопорядок в современном обществе: сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2019. – С. 169-173.
31. Гаджиев Н.Г. Об особенностях внешнеэкономической деятельности организации // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 2: Общественные науки. – 2018 – № 5. – С. 15-16.
32. Закирова Д.И. Стратегическое управление внешнеэкономической деятельностью // Наука и современность.— 2017. – № 2-3. – С. 249-254.
33. Иванов И.Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 271 с.

34. Идрисова В.В. Анализ проблем совершенствования управления внешнеэкономической деятельности // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2017. – № 4. – С. 93-99.
35. Козлова Н.В. Основные направления внешнеэкономической деятельности предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. – 2018. – С. 112-114.
36. Кутер М.И., Семенцова Т.А., Тхагапсо Р.А. Цели, задачи и особенности внешнеэкономической деятельности организаций // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. – № 1. – С. 2-5.
37. Мальцева Т.Г. Внешнеэкономическая деятельность в условиях взаимодействия власти и бизнеса: правовой аспект / Политико-правовые проблемы взаимодействия власти, общества и бизнеса: опыт России и зарубежных стран: Материалы международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 136-138.
38. Олейнов А. Экономика международных отношений // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 3. – С.24-31
39. Ревякин А.М. Методы поиска оптимальных решений в задачах анализа внешнеэкономической деятельности предприятий // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. – 2019. – № 6. – С. 163-174.
40. Цебекова Е.П. Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия // ФЭС: Финансы. Экономика. – 2019. – № 11. – С. 52-56.
41. Чанышева С.Ю. Финансовый анализ как инструмент управления внешнеторговой деятельностью промышленного предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2018. – № 3. – С. 96-97.

Заключение Минпроторга РФ о соответствии требованиям продукции ПАО
«Биосинтез» Правил организации производства и контроля качества
лекарственных средств (GMP)


**МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ
о соответствии производителя (иностранного производителя)
лекарственных средств для медицинского применения требованиям
Правил надлежащей производственной практики

№ GMP-0023-000350/19

Часть 1

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации
подтверждает, что

Публичное акционерное общество «Биосинтез» (ПАО «Биосинтез»),
*(полное и сокращенное наименование (при наличии) производителя (иностранного
производителя) лекарственных средств для медицинского применения)*

находящийся по адресу:
440033, г. Пенза, ул. Дружбы, д. 4,

осуществляющий производство лекарственных средств для медицинского
применения по адресу:
440033, г. Пенза, ул. Дружбы, д. 4,

принял инспектирование в рамках лицензионного контроля на соблюдение
лицензионных требований при осуществлении деятельности по производству
лекарственных средств в соответствии с лицензией от 18 августа 2017 г.
№ 00290-ЛС в соответствии с законодательством Российской Федерации или
прошел инспектирование в части регистрационного(-ых) удостоверения(-ий),
указывающего(-их) производителей, расположенных за пределами Российской
Федерации, в соответствии с требованиями **Правил надлежащей
производственной практики**, утвержденных приказом Министерства
промышленности и торговли Российской Федерации от 14 июня 2013 г. № 916.

Страница 1 из 20

0001328

Ректору ПГУ

А.Д. Гулякову

студент ки 5 курса ФЭУ

кафедры «МиЭБ»

очной формы обучения

Таврицкой Дианой Юрьевной

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Таврицкая Диана Юрьевна, студент 5 курса
очной формы обучения направления подготовки 38.05.02 профиль
подготовки Патентное дело, прошу провести проверку с
использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему
«Направления совершенствования управления
внешнеэкономической деятельностью ПАО «Белсинтез»»,
выполненн 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.

[Подпись] | Таврицкая Д.Ю.

ВКР представлена на проверку _____ 2022 г.

Руководитель ВКР [Подпись] | Синица Д.А.

СПРАВКА

Пензенский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Гаврицына Д.Ю.
Самоцитирование
рассчитано для: Гаврицына Д.Ю.
Название работы: Гаврицына Д.Ю.
Тип работы: Не указано
Подразделение:

РЕЗУЛЬТАТЫ

■ ОТЧЕТ О ПРОВЕРКЕ КОРРЕКТИРОВАЛСЯ: НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ДО КОРРЕКТИРОВКИ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	32.31%	ЗАИМСТВОВАНИЯ	32.31%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	61.65%	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	61.65%
ЦИТИРОВАНИЯ	6.03%	ЦИТИРОВАНИЯ	6.03%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%	САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 05.05.2022

ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 05.05.2022 14:35

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

Работу проверил: Сенаторов Дмитрий Викторович

ФИО проверяющего

Дата подписи:

Подпись проверяющего



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

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

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ОТЗЫВ
на дипломную работу

Гаврицыной Дианы Юрьевны

(Фамилия, имя, отчество)

на тему Направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью ПАО «Биосинтез»

В сфере внешнеэкономической деятельности в современных условиях хозяйствования возникает необходимость в стратегическом управлении, которое включает и принятие решений, связанных с определением возможностей и выходом на зарубежные рынки, а также выбором целевых сегментов, способов проникновения на них с пониманием требований потребителей других стран. Для этого необходим всесторонний анализ внешнеэкономического потенциала предприятия, а также рынков, на которые оно предполагает выйти со своей продукцией. Все это требует формирования соответствующей системы управления и подтверждает актуальность темы дипломной работы.

Гаврицына Д.Ю. подробно изучила теоретические основы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, проанализировала динамику внешнеэкономической деятельности предприятия, рассмотрела систему управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и дала оценку ее эффективности, разработала направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Гаврицына Д.Ю. проявила самостоятельность в процессе работы, работоспособность, ответственность, трудолюбие, творческий подход, работала с энтузиазмом, сумела правильно организовать рабочий процесс. Студентка обладает логическим мышлением, достойно аргументирует и отстаивает свою точку зрения. За время написания дипломной работы

представляла все материалы в необходимые сроки в соответствии с планом, оперативно реагировала на все указанные руководителем ошибки.

Работа проиллюстрирована графическим материалом, таблицами и схемами, оформленными в соответствии с действующими стандартами.

Дипломная работа показывает, что у Гаврицыной Д.Ю. сформированы общекультурные, общепрофессиональные и профессиональные компетенции.

Результаты проверки дипломной работы в системе «Антиплагиат» показали уровень оригинальности 61,65%.

Все разработанные автором рекомендации носят практическую направленность и могут быть использованы в практической деятельности исследуемого предприятия.

Считаю, что данная дипломная работа может быть допущена к открытой защите и заслуживает положительной оценки.

Руководитель: _____ Сенаторов Д.В.
(ФИО руководителя)

_____ к.э.н., доцент
(ученое звание, степень)

_____ ФГБОУ ВО «ПГУ», кафедра «МиЭБ»
(Место работы)

«__» _____ 2022г.

_____ 

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 Направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью ПАО «Биосинтез»

студентки Гаврицыной Дианы Юрьевны
(Ф.И.О.)

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»
(наименование специальности)

Институт экономики и управления
(название факультета)

Форма обучения очная
(очная, заочная)

Кафедра Менеджмент и экономическая безопасность
(название кафедры)

Руководитель к.э.н., доцент Сенаторов Д.В.
(уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

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

2. Актуальность, новизна В сфере внешнеэкономической деятельности в современных условиях хозяйствования возникает необходимость в стратегическом управлении, которое включает и принятие решений, связанных с определением возможностей и выходом на зарубежные рынки, а также выбором целевых сегментов, способов проникновения на них с пониманием требований потребителей других стран. Для этого необходим всесторонний анализ внешнеэкономического потенциала предприятия, а также рынков, на которые оно предполагает выйти со своей продукцией. Все это требует формирование соответствующей системы управления, что предопределяет актуальность темы исследования.

3. Оценка содержания работы Содержание дипломной работы в целом

соответствует предъявляемым требованиям. В работе представлены теоретические основы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия; проанализирована динамика внешнеэкономической деятельности предприятия; рассмотрена система управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и дана оценка ее эффективности; разработаны направления совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

4. Положительные стороны работы Особый интерес вызывают предложения по применению маркетинговых технологий в управлении внешнеэкономической деятельностью.

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

6. Недостатки и замечания В работе следовало бы более подробно рассмотреть такие функции управления внешнеэкономической деятельностью как контроль и мотивация.

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)

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