

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

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА
на тему

«Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» и
способы ее совершенствования»

Студент группы 17ЭД1
(номер группы)
Руководитель начальник отдела ВЭД
(должность)
ООО «СтанкоМашСтрой»
(наименование организации)
Нормоконтролер к.с.н., доцент кафедры МиЭБ
(должность)
ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)
Рецензент заместитель директора по ВЭД
(должность)
ООО «Невский кондитер»
(наименование организации)

Макс
(подпись, дата)

Максимова Елена
Сергеевна
(ф.и.о. полностью)

Моз
(подпись, дата)

Мозолин С.С.
(фамилия, инициалы)

СА
(подпись, дата)

Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)

Ч
(подпись, дата)

Чуркина Е.В.
(фамилия, инициалы)

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

Заведующий кафедрой

(подпись, дата)

Тактарова С.В.
(фамилия, инициалы)

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

Секретарь ГЭК

(подпись, дата)

Солдатова С.С.
(фамилия, инициалы)

Пенза 2022

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

Институт
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

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

« »

ЗАДАНИЕ

на дипломную работу студента

Максимовой Елены Сергеевны

(фамилия, имя, отчество)

Тема дипломной работы Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» и способы ее совершенствования

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

2. Срок сдачи студентом законченной работы 30.05.2022 г.

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

4. Перечень подлежащих разработке вопросов изучить теоретические основы организации внешнеэкономической деятельности на предприятии, проанализировать основные направления внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш», разработать пути решения проблем в области внешнеэкономической деятельности предприятия

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

6. Дата выдачи задания 07.02.2022 г.

Руководитель

(подпись)

Задание принято к исполнению

(дата и подпись студента)

Календарный план разработки дипломной работы

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

Руководитель _____

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 69 страниц, 18 рисунков, 6 таблиц, 40 источников.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.
АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ. ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. НАПРАВЛЕНИЯ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Целью дипломной работы является анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш», выявление особенностей и проблем организации внешнеэкономической деятельности предприятия и разработка мер по их устранению.

Объектом исследования в дипломной работе является внешнеэкономическая деятельность на примере ОАО «Пензкомпрессормаш».

Предметом исследования выступают проблемы внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш».

В процессе выполнения работы был проведен анализ теоретических основ организации внешнеэкономической деятельности предприятия, также были изучены статистические данные ОАО «Пензкомпрессормаш», выявлены проблемы, связанные с организацией внешнеэкономической деятельности и сформулированы методы совершенствования внешнеэкономической деятельности предприятия.

Предложенные мероприятия помогут изменить и улучшить деятельность внутренних подразделений ОАО «Пензкомпрессормаш», обеспечат полное выполнение всех условий контракта при поставке продукции торговому партнеру, что гарантирует предприятию всестороннее и комплексное повышение экспортного потенциала.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	10
1.1 Сущность и виды внешнеэкономической деятельности	10
1.2 Влияние факторов внешней и внутренней среды на развитие внешнеэкономической деятельности	18
1.3 Основные подходы к анализу внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия	25
2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ»)	31
2.1 Общая характеристика организационной и финансово-экономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»	31
2.2 Особенности внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»	39
2.3 Проблемы внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»	45
3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	51
ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ»	51
3.1 Разработка системы мероприятий по оптимизации внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»	51
3.2 Оценка экономической эффективности мероприятий по совершенствованию внешнеэкономической политики ОАО «Пензкомпрессормаш»	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	62
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	64
Приложение А	69
Приложение Б	70

Приложение В	71
Приложение Г	73

ВВЕДЕНИЕ

Интеграция России в мировую хозяйственную систему, расширение международных связей отечественных предприятий на основе активизации внешнеторговой деятельности обуславливают необходимость эффективного управления внешнеэкономической деятельностью (далее – ВЭД), следовательно, важно проводить ее учет и анализ.

Внешеэкономическая деятельность – одна из важнейших составляющих любой страны. В настоящее время в промышленно развитых странах большая часть отраслей вовлечена во внешнеэкономическую деятельность.

ВЭД представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций.

Внешеэкономическая деятельность также является составной частью функционирования большинства предприятий России. С развитием внешнеэкономической деятельности у предприятия появляются новые возможности, проявляющиеся в виде использования преимуществ международной кооперации производства, а также возникает свобода в принятии решений при осуществлении производственных задач.

Для эффективного осуществления внешнеэкономической деятельности необходимо обладать достаточными теоретическими и практическими знаниями в данной сфере.

Исследование данной темы является актуальным, так как ВЭД представляет собой значительный резерв для экономического развития, является показателем увеличения прибыли и устойчивости предприятия и фактором, обеспечивающим выживание предприятия в условиях конкуренции.

В современной научной литературе исследование внешнеэкономической деятельности предприятий представлены в работах

таких исследователей как: Прокушев Е.Ф., Шашло Н.В., Колесников А.А., Григорьева А.К., Батаев В.В., Махненко С.И. и другие.

Объектом исследования является внешнеэкономическая деятельность на примере ОАО «Пензкомпрессормаш».

Предметом исследования являются проблемы внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш».

Целью данной работы является анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш», выявление особенностей и проблем организации внешнеэкономической деятельности предприятия и разработка мер по их устранению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить сущность и виды внешнеэкономической деятельности;
- проанализировать влияние факторов внешней и внутренней среды на развитие внешнеэкономической деятельности;
- рассмотреть основные подходы к анализу внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия;
- дать организационную и финансово-экономическую характеристику ОАО «Пензкомпрессормаш»;
- провести оценку внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»;
- выявить проблемы в осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятия;
- предложить пути решения выявленных проблем.

В данной работе применялись следующие общенаучные методы познания: экономико-математические, статистическое наблюдение, анализ и сравнение, что позволило получить более достоверные знания, а также достаточно полно организовать научный поиск с целью достижения поставленной цели и решения задач.

Для осуществления анализа внешнеэкономической деятельности были использованы внутрихозяйственные документы и формы бухгалтерской отчетности ОАО «Пензкомпрессормаш» за 2019 – 2021 года.

Структура и объем работы определялись целью и задачами исследования с учетом подхода к выбранной теме, а также степенью научной разработанности исследуемого вопроса. Данная работа состоит из содержания, введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, выявлены цель, задачи, объект и предмет исследования, описаны источники получения информации и статистических данных.

В первой главе «Теоретические основы организации внешнеэкономической деятельности на предприятии» раскрывается сущность и виды внешнеэкономической деятельности, анализируются основные факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности предприятия, и рассматриваются основные подходы к анализу внешнеэкономической деятельности организации.

Вторая глава посвящена анализу внешнеэкономической деятельности на предприятии ОАО «Пензкомпрессормаш». Изучена производственно-хозяйственная деятельность, организация ВЭД, проведена оценка финансового состояния и выявлены проблемы организации внешнеэкономической деятельности.

Третья глава посвящена разработке рекомендаций по совершенствованию внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» и оценке их экономической эффективности.

В заключении обобщены результаты проводимого исследования и изложены основные выводы по всей работе.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Сущность и виды внешнеэкономической деятельности

Международное передвижение товаров, услуг, работ, капиталов, научных технологий является определяющим фактором экономического развития страны, что, в свою очередь, приводит к увеличению эффективности общественного производства, улучшению качества использования производственных ресурсов в стране [15].

ВЭД является неотъемлемой частью производственной и коммерческой деятельности фирмы, имеющей определенные цели, функции и задачи. ВЭД представляет собой значительный резерв для экономического развития, является показателем увеличения прибыли и устойчивости предприятия и фактором, обеспечивающим выживание предприятия в условиях конкуренции. Основой внешнеэкономической деятельности фирмы являются внешнеэкономические связи, которые определяют стратегию ее развития [35].

По мнению Е.Ф. Прокушева, ВЭД является процессом реализации внешнеэкономических связей с помощью товарообмена, международного сотрудничества, оказания различных услуг, форм экономического и научно-технического сотрудничества, осуществление финансово-кредитных и валютных операций [31].

Согласно ст. 1 Федерального закона № 183 «Об экспортном контроле», ВЭД представляет собой внешнеторговую, инвестиционную и иную деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них) [3].

Внешеэкономическую деятельность можно рассматривать как особую форму осуществления общественно-производственных связей между

отдельными странами, международными предприятиями. Данное сотрудничество происходит на основании международных договоров, учитывающих интересы обеих сторон на международном уровне.

Сущность ВЭД заключается в развитии и установлении экономических «каналов» на внешнем рынке, составлении международных экономических взаимовыгодных контрактов.

Основой внешнеэкономической деятельности является внешняя торговля, которая включает в себя несколько основных элементов, представленных на рисунке 1.

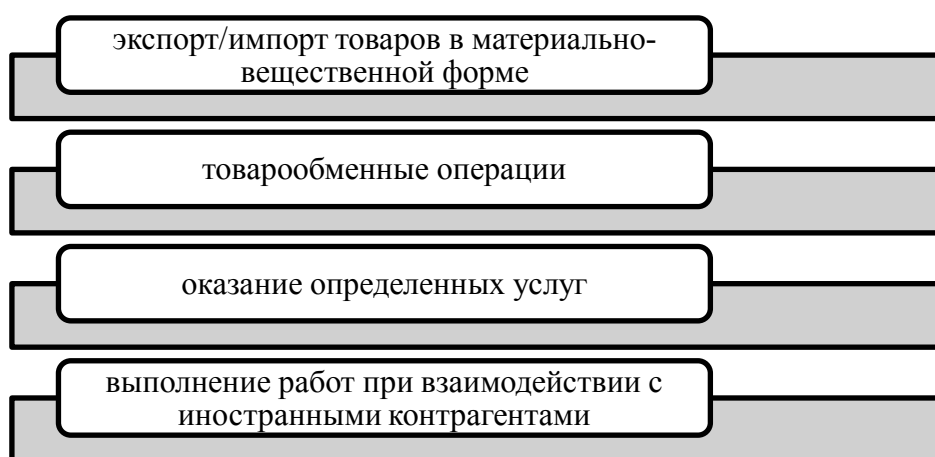


Рисунок 1 – Элементы внешней торговли (составлено автором с использованием [25])

ВЭД принадлежит к рыночной сфере, основана на критериях предпринимательской деятельности, характеризуется наличием структурной связи с производством и имеет отличия в правовой автономности с экономической и юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки.

Исходный принцип ВЭД субъектов хозяйствования – коммерческий расчет, основанный на финансовой и хозяйственной самостоятельности с самоокупаемостью и учетом различных валютных, финансовых, материальных и технических возможностей. Особое значение в данном

случае имеет принцип валютной самокупаемости, обеспечиваемой за счет валютных поступлений от экспортных продаж на внешнем рынке.

Они, сосредоточенные на текущем валютном счете, формируют валютный фонд участника ВЭД, который, как любой российский субъект хозяйствования, может открыть валютный счет в иностранной валютах (мультивалютный и конверсионный счет).

Открытие валютных счетов одновременно в нескольких валютах позволяет избежать конверсии валюты из одного вида в другой, а также дополнительных финансовых расходов, сопровождающихся процессом обменных валютных операций. Курсовые разницы, возникающие в связи с пересчетом валют при конверсии, также могут быть отнесены на валютный счет субъекта хозяйствования. Валютные средства зачастую хранятся и на депозитных счетах, что может потребовать заключения договора между банком и предприятием. По таким вкладам начисляются проценты и увеличиваются размеры валютных средств.

Кроме того, существуют некоторые преимущества при пользовании банковским кредитом и иностранным финансированием.

Сумма комиссии принимается в соответствии с договором уполномоченного банка с его клиентом либо основывается на ставках, которые действовали на дату оприходования валютных средств, на международном межбанковском рынке по тому или иному типу валюты. При открытии потенциальным участником ВЭД валютного счета, ему должны быть открыты параллельно два вида счета: транзитный и текущий. Валютная выручка, которая поступает от экспорта, зачисляется вначале на транзитный счет, а после продажи на внутреннем валютном рынке ее остаток перечисляется на текущий валютный счет участника ВЭД. Валюта, которая получена от выполнения операций на внутреннем валютном рынке, должна быть зачислена на текущий валютный счет.

Источники валютных поступлений на внутреннем валютном рынке РФ – валютная выручка, полученная от продажи товаров (работ, услуг), по

безналичному и наличному расчетам, а также по чекам, дебитным и кредитным карточкам; валюта, приобретенная на валютной бирже и в банковском учреждении [14].

На текущие валютные счета участников ВЭД в соответствующих банках поступления зачисляются в качестве неиспользованного остатка в наличной валюте, которая была ранее получена ими в уполномоченном банке для осуществления оплаты наличностью расходов, которые связаны с выездом и пребыванием за границей работников в командировках.

Что касается транзитного счета, то необходимо отметить, что на соответствующие валютные средства проценты не начисляются.

На валютные средства, которые размещены на текущих валютных счетах, банковскими учреждениями начисляются с последующей выплатой проценты только по валютам, по которым у них присутствуют доходы от их размещения на международном валютном рынке. Ответственность за организацию ВЭД несет сам субъект хозяйствования и не только в части экспортных поставок, но и импортных закупок при осуществлении экспортного и импортозамещающего производства, а также технической реконструкции.

Выделяют следующие виды внешнеэкономической деятельности:

- внешнеторговая деятельность (обмен товарами/услугами на международном уровне);
- международное инвестиционное сотрудничество (использование инвестиций, привлечение прямых и портфельных инвестиций, создание совместных предприятий и транснационализация бизнеса);
- производственная кооперация (вид сотрудничества, при котором несколько субъектов в разных странах функционируют и участвуют в создании одного совместного товара);
- валютно-финансовые кредитные операции.

Внешнеторговая деятельность – это деятельность предпринимателей в области международного товарообмена, а также обмена работами, услугами,

информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе и интеллектуальной собственностью [27]. Таким образом, предприятие выходит на международный рынок со своей продукцией.

Экспортом товаров называется форма международной торговли, связанная с вывозом товара за границу и продажа его иностранному контрагенту. Российское законодательство определяет экспорт как «вывоз товара из Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе» [4].

Базовые элементы экспорта (товар, рынок, покупатель) схожи с элементами продаж на внутреннем рынке. Но при экспорте товар предназначен для продажи на зарубежном рынке иностранному покупателю и доставляется через границу Российской Федерации.

В российской практике экспортоориентированные предприятия обеспечиваются в большей степени благодаря внешнеторговой деятельности. Субъектами данного метода реализации экспортной стратегии являются небольшие предприятия-производители, у которых ограниченные производственные и финансовые возможности, и которые не в состоянии выполнить все внешнеэкономические функции.

Импорт товара – ввоз товара в Российскую Федерацию без обязательства об обратном вывозе.

Виды импортных операций условно можно разделить на две категории:

- ввоз товаров народного потребления и промышленной продукции;
- ввоз сырья (продукция, необходимая для переработки или для изготовления других товаров и услуг).

Экспортно-импортные операции регулируются государственными и таможенными органами. Если предприятие экспортирует/импортирует продукцию напрямую, то оно обязано заключить внешнеторговый контракт, оформить таможенную декларацию, составить товарно-транспортную накладную и предоставить дополнительные документы, если того требует законодательство.

Международное инвестиционное сотрудничество позволяет привлекать новые технологии, узнавать новые методы управления производством.

Основными целями данного сотрудничества во внешнеэкономической деятельности является развитие новых технологий, расширение производства для развития процессов выпуска конкурентоспособной экспортной продукции, которая могла бы соответствовать международным критериям для облегчения процессов доступа на зарубежные рынки и увеличения объемов реализации.

Достижению поставленных задач способствуют преимущества, полученные от участия в международном разделении труда, а так же обновление технологической структуры производства благодаря прогрессивным технологиям и системам управления в итогах совместной производственно-хозяйственной деятельности с привлеченными зарубежными партнерами.

Международное инвестиционное сотрудничество осуществляется в рамках образования и функционирования концессий, консорциумов, смешанных акционерных компаний, международных правительственных организаций.

Производственная кооперация представляет собой совместную деятельность партнеров из разных стран, между которыми распределяются определенные задачи, и координируется вся хозяйственная деятельность предприятий. Характерной чертой кооперации является долговременный характер отношений при наличии общей цели или взаимной заинтересованности партнеров [26].

Сам технологический процесс разделения труда представляет собой распределение по основным фазам его участников в цепи создания и реализации продукции – начиная от изучения потребностей на внутренних и внешних рынках, заканчивая доведением ее до конечных потребителей. Производственная кооперация с иностранным партнером характерна для сфер производства и обращения в направлении инвестиционного и

сервисного развития, научно-технического, например, в обрабатывающей промышленности [26].

Валютно-финансовые операции являются четвертым видом внешнеэкономического сотрудничества. Они представляют собой финансовые обязательства, сопутствующие и сопровождающие любую внешнеторговую сделку, которые связаны с обеспечением платежей за поставленную продукцию благодаря конкретным формам расчетов, а так же валютным операциям, совершаемым в целях страхования рисков во избежание курсовых потерь. Но как валютные, так и финансово-кредитные операции осуществляются в виде самостоятельных категорий внешнеэкономической деятельности в непроизводственной сфере.

Важным условием внешнеторговой деятельности любого предприятия является выполнение ряда операций, которые связаны с обеспечением продвижения товара от продавца к покупателю:

- транспортные;
- транспортно-экспедиторские;
- страховые;
- ведение международных расчетов и прочее.

Международная практика проведения экспортно-импортных сделок предполагает осуществление определенных видов коммерческой деятельности, состоящей из отдельных этапов и стадий, на каждой из которых решаются конкретные задачи и выполняются формальности, связанные с оформлением, пересылкой и обработкой документации, необходимой для обеспечения исполнения сделки.

Основной задачей, как экспортера, так и импортера на исходном этапе является поиск и выбор контрагента. Он зависит от характера и предмета сделки, страны заключения и исполнения контракта, емкости рынка, конъюнктуры на данном рынке. При выборе контрагента возникает вопрос, на каком рынке (то есть в какой стране лучше продать или купить товар, а также с каким иностранным покупателем или поставщиком лучше заключить

сделку). В период подготовки к заключению сделки производится выбор и установление контактов с предполагаемым контрагентом. Далее следует процесс переговоров относительно условий предполагаемой сделки, и после достижения консенсуса между покупателем и продавцом, подписывается сам контракт.

ВЭД предоставляет предприятиям возможность интегрирования в мировые производственные, экономические и торговые процессы, на основе использования международного разделения труда с целью наращивания, развития производственных мощностей и разработки конкурентных преимуществ для дальнейшего продвижения на международных рынках. Благодаря внешнеэкономической деятельности увеличивается степень свободы выбора направлений для решения хозяйственных и экономических задач, а так же источников иностранных инвестиций.

Внешекономическая деятельность основывается на поддержке отечественных производителей, развитии технических средств, совершенствовании внешнеторговых отношений, охране национальных интересов во внешнеэкономической сфере [13].

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность – это процесс осуществления внешнеэкономических связей между субъектами разных стран, которая охватывает таможенные, финансово-кредитные операции, оказывающие непосредственное влияние на международное экономическое сотрудничество. С развитием внешнеэкономической деятельности у предприятия появляются новые возможности, проявляющиеся в виде использования преимуществ международной кооперации производства, а также возникает свобода в принятии решений при осуществлении производственных задач.

1.2 Влияние факторов внешней и внутренней среды на развитие внешнеэкономической деятельности

В современных условиях развитие нашей страны во многом зависит от внешнеэкономической деятельности, которая выступает основным фактором стабильности государства. Таможенные пошлины, сборы, акцизы, НДС – поступления от ВЭД, которые формируют значительную часть государственного бюджета [6].

Функционирование предприятия в условиях рыночных отношений не может происходить без разработки и реализации комплекса функциональных стратегий, которые образуют единую стратегию бизнеса. В последнее время все больше предприятий уделяют внимание вопросам овладения внешних рынков и формирования экспортной стратегии.

Экспортная стратегия организации реализуется через конкретные виды и формы внешнеэкономической деятельности, которые во многом определяют цели и характер работы на внешнем рынке.

В последнее время все больше предприятий уделяют внимание вопросам овладения внешних рынков и формирования экспортной стратегии. Работа на внешних рынках характерна большим уровнем рисков, нежели на внутренних рынках. Это обусловлено различиями в социально–культурных, экономических, политических, правовых факторах заграничных стран; более высоким уровнем конкуренции, высокими требованиями к качественным характеристикам товара, упаковке, маркировке, а также более высоким уровнем расходов, связанных с международными маркетинговыми исследованиями и реализацией экспортной стратегии. Поэтому при формировании данной стратегии важно оценить, насколько влияют на нее внутренние и внешние факторы.

Исследуя влияние разных факторов на разработку, а также выбор экспортной стратегии предприятия, нужно отметить то, что почти все

специалисты в области стратегического менеджмента приводят свой набор факторов внутренней и внешней среды.

Предприятия, выходящие на внешние рынки, сталкиваются с большими рисками, чем на внутреннем рынке.

Риски экспортной деятельности бывают нескольких видов [28]:

- валютно-финансовые (инфляция, колебания валютных курсов, невыполнение обязательств кредиторами);
- маркетинговые (неправильный выбор рынка сбыта продукции, неточный расчет емкости рынка);
- производственные (неправильный выбор оборудования, нехватка технологий и квалифицированного персонала, нехватка оборотных средств);
- международные политические (геополитические риски, изменение таможенной политики или торгового режима);
- международные юридические (изменения в законодательстве, разная практика решения торговых споров, изменение сущности договора в результате перевода его на иностранные языки);
- форс-мажор (войны, стихийные бедствия и прочее).

Выходу на внешний рынок предшествует анализ внутренних и внешних факторов влияния. Каждый стратегический подход объединяет различные обязательства, уровень риска и контроля, чтобы максимизировать прибыль.

Под внутренней средой понимается хозяйственный организм предприятия, включая управленческий механизм, который направлен на оптимизацию научно-технической и производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Внутренняя среда предприятия – это ситуационные факторы внутри организации. Менеджер формирует и изменяет, когда это необходимо, внутреннюю среду организации, представляющую собой органичное сочетание ее внутренних переменных.

Что касается внутренней среды предприятия, то имеется в виду полная структура предприятия, которая охватывает все производственные предприятия, финансовые, страховые, транспортные и другие подразделения, входящие в состав предприятия, вне зависимости от их расположения, а также сферы деятельности.

Анализ внутренней среды направлен на то, чтобы определить потенциал организации и, обычно, проводится по таким главным направлениям как: маркетинг, производство, финансы, персонал, структура управления.

Внешняя среда является совокупностью активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур, а также других внешних условий и факторов, которые действуют в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности. Внешняя среда зависит от внешних и внутренних факторов воздействия.

Исследование рабочей среды подразумевает анализ тех составляющих внешнего окружения, с которыми организация находится в прямом взаимодействии (рисунок 2).

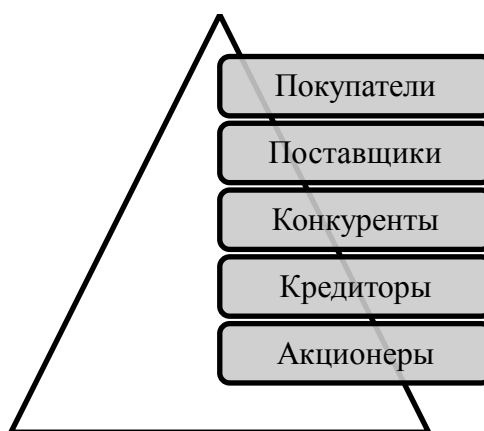


Рисунок 2 – Составные элементы внешней среды предприятия
(составлено автором с использованием источника [19])

Под внешней средой понимают все условия и факторы, которые возникают в окружающей среде, вне зависимости от рода деятельности конкретного предприятия, но делают или могут повлиять на его функционирование и поэтому требуют принятия управленческих решений. Но, набор этих факторов и оценка их влияния на хозяйственную деятельность различны в каждом предприятии.

Внешняя среда является совокупностью активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур, а также других внешних условий и факторов, которые действуют в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности. Внешняя среда зависит от внешних и внутренних факторов воздействия.

Анализ внешней среды предполагает постоянное внимание со стороны менеджеров, поэтому он осуществляется посредством изучения большого объема информации и требует конкретизации для принятия правильных и своевременных решений. Анализ внешней среды – это процесс, предназначенный для контроля внешних факторов, с целью выявления перспективных возможностей организации и угроз.

Обычно предприятие в процессе управления определяет, какие факторы и в какой степени могут влиять на результаты его деятельности в настоящий период и в будущей перспективе. Выводы о проведенных исследованиях или текущих событиях сопровождаются разработкой определенных средств и методов для принятия соответствующих управленческих решений.

Прежде всего, проявляются и принимаются во внимание факторы внешней среды, которые оказывают влияние на состояние внутренней среды предприятия. Макросреда создает общие условия существования организации во внешней среде. В этой части анализа рассматриваются политико–правовые, технико–экономические, социально–культурные, экологические и подобные факторы.

На развитие внешнеэкономической деятельности предприятия влияют следующие группы факторов: экономические, политические, социокультурные, технологические (рисунок 3).



Рисунок 3 – Факторы, оказывающие влияние на развитие ВЭД
(составлено автором с использованием источника [20])

В управлении ВЭД важно понимать влияние всех факторов, определяющих ее развитие, и учитывать значимость каждого из них в конкретной ситуации.

Например, сосредоточение финансовых ресурсов в развитых странах, с одной стороны, и благоприятные географические условия, дешевая рабочая сила и дружественные политические отношения с развивающимися странами – с другой, способствуют вывозу капитала и образованию транснациональных корпораций, которые чаще всего бывают национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности. Появляются и межнациональные корпорации, которые являются интернациональными по сфере деятельности и по капиталу.

Для определения конкретных факторов, влияющих на внешнеэкономическую деятельность, каждой организации можно проводить PEST-анализ. С помощью него можно определить, какой из факторов внешней среды оказывает большее влияние на развитие внешнеэкономической деятельности, и выявить степень его воздействия на внешнеторговом рынке. Оценивая экономические, политические, социально-культурные и технологические факторы необходимо учитывать их состояние на данный момент и прогнозировать возможные изменения на определенный период времени.

Для компании, которая функционирует на внешнеторговом рынке, определяются внешние факторы воздействия. Во внешнеторговой среде появляются новые потребители, поставщики, конкуренты. Таким образом, необходимо рассматривать особенности формирования данных факторов, составляя программы по снижению их негативного влияния.

Рассмотрим проблемные аспекты развития ВЭД в зависимости от источника их возникновения – внешние и внутренние проблемы.

Внешние проблемы обусловлены макро- и микроэкономическими факторами, а внутренние – деятельностью органов государственной власти РФ и самих предприятий. Основной внешней проблемой, начиная с 2014 года, является сокращение экспортных и импортных операций в связи с введением санкций со стороны стран-членов Европейского Союза и Соединенных Штатов Америки [20].

В мировой практике в последние годы активно применяются экономические санкции – экономические мероприятия запретительного характера.

Изменение политико-экономической ситуации в последние годы на волне обострения взаимоотношений с Украиной и повлекшим за этим введением ряда санкций со стороны стран ЕС в отношении России поставили под угрозу налаженную годами внешнеэкономическую деятельность [7]. Если ограничение импорта может выступать в качестве положительного фактора,

способствуя реализации политики протекционизма и импортозамещения, то сокращение объемов экспорта оказывает существенное негативное влияние.

Это связано с тем, что доходы государства от такого вида деятельности составляют основу внебюджетных доходов и значительно пополняют бюджет. Поэтому нарушение внешнеэкономических связей неизбежно приводит к ухудшению экономических показателей страны, в частности ВВП, курса валют, уровня инфляции, процентных ставок и прочее [18].

Однако сокращение объемов экспорта со странами ЕС дало толчок к развитию нового, «азиатского» вектора развития внешней торговли России, что также способствовало снижению зависимости от основных стран-партнеров.

Особое значение имеет анализ результативности деятельности российских компаний, столкнувшихся с кризисом, который в значительной степени усилился в связи с пандемией COVID-19, и предпринятых ими мер с целью снижения негативных последствий кризисных явлений, а также их устранения.

В начале 2020 года в мире началась пандемия COVID-19, которая стала серьезным вызовом для всего мирового сообщества. В России в конце марта 2020 года была объявлена нерабочая неделя, которая потом была продлена до начала мая. Пандемия коронавируса оказала негативное влияние на развитие мировой экономики. Рост внешней задолженности, падение темпов производства привели к усилению геополитического соперничества и столкновению экономических интересов.

Введение в условиях пандемии ограничительных мер для бизнеса привело к сокращению налоговых поступлений. В России на снижение доходов бюджета дополнительно повлияло падение мировых цен на нефть на фоне резкого сокращения мировой экономической активности и спроса на нее. Во-вторых, развертывание масштабных мер финансовой поддержки населения и бизнеса привели к незапланированному увеличению бюджетных

расходов. Увеличение бюджетных дефицитов на фоне ослабления национальных валют сказалось на росте долговых обязательств [23].

Таким образом, в современных международных условиях осуществления внешнеэкономической деятельности внешняя среда развивается высокими темпами и определяет новые факторы функционирования, что требует от фирм регулировать и повышать эффективность своей деятельности и конкурентоспособности. Менеджерам руководящего звена необходимо вести мониторинг данных вопросов и на основании полученных результатов анализа принимать соответствующие решения, учитывая спрос и уровень конкуренции на рынке. Активность фирмы, в первую очередь, должна быть направлена на основную деятельность: осуществление эффективного производства товаров или услуг. При этом основная задача состоит не только в достижении определенных финансовых показателей, но и удовлетворение потребностей клиента.

1.3 Основные подходы к анализу внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия

Внешнеэкономическая деятельность является базисом внешней торговли, именно она рождает интерес и спрос в деятельности любого развивающегося государства на мировом рынке [24].

Для многих отечественных промышленных предприятий внешнеэкономические операции органично превратились в неотъемлемую часть всей их финансово-хозяйственной деятельности. Реализация самостоятельной, независимой внешней торговли предоставляет предприятиям возможность выхода с готовой продукцией собственного производства на зарубежные рынки.

В соответствии со статьей 266 Федерального закона № 289-ФЗ одним из основных критериев оценки деятельности таможенных органов, наряду со

скоростью совершения таможенных операций, является сокращение издержек участников ВЭД при совершении ими таможенных операций [5].

Так как количество совершаемых таможенных операций в зависимости от условий поставки, выбранной таможенной процедуры, наличия или отсутствия необходимых для таможенных целей документов (транспортных, коммерческих, товаросопроводительных, разрешительных и др.) может быть значительным, то и неоправданно увеличенные сроки их совершения и связанные с этим финансовые затраты способны оказать ощутимое негативное воздействие на эффективность ВЭД предприятия.

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия рассматривается как составляющая комплексного экономического анализа деятельности субъекта хозяйствования, в качестве необходимой предпосылке осуществления квалифицированного менеджмента в условиях современного рынка и интеграции предприятия в мировую экономическую систему [12].

Предмет анализа ВЭД хозяйствующего субъекта – осуществление им хозяйственной деятельности на внешних рынках; экономическая эффективность и конечный результат данной деятельности, складывающиеся под таким воздействием различных факторов, и отражение через систему экономической информации.

Объект анализа ВЭД – субъекты хозяйствования (предприятия или объединения) различных форм собственности.

Для качественного проведения анализа и эффективного управления внешнеторговой деятельностью практически на любом крупном промышленном предприятии существует иерархическая структура управления.

В цепочках взаимодействий, как с иностранными партнерами, так и с государственными контролирующими органами, включая таможенные органы, задействован персонал предприятия – от генерального директора до специалиста по таможенному оформлению.

Однако наличие на предприятии даже единой сквозной вертикали управления, затрагивающей все иерархические ступени организации, не гарантирует высокую эффективность проведения внешнеторговых операций, если такое управление не построено на системной основе [9].

Сфера ВЭД исследуется по различным направлениям тематического анализа, представленным на рисунке 4.

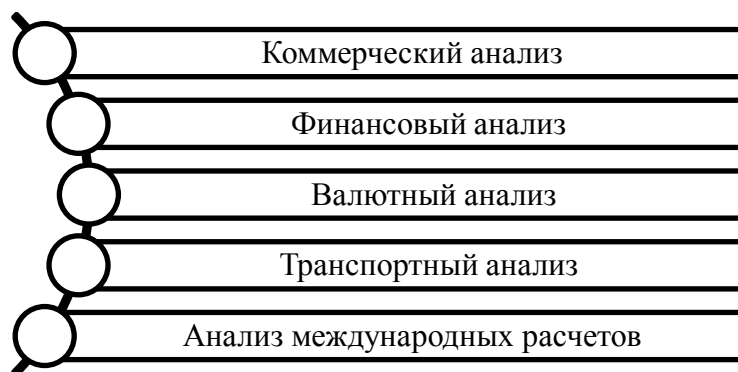


Рисунок 4 – Направления анализа ВЭД предприятия (составлено автором с использованием источника [20])

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений и рассматривается как составляющая комплексного экономического анализа деятельности субъекта хозяйствования, в качестве необходимой предпосылки осуществления квалифицированного менеджмента в условиях современного рынка и интеграции предприятия в мировую экономическую систему [20].

Существуют различные виды экономического анализа, используемые при исследовании ВЭД предприятия [35]:

1. По кругу изучаемых вопросов различают: комплексный анализ, который охватывает систему показателей структурной единицы, связанных между собой, полностью (частично) отражающие ВЭД в различных аспектах; специализированный анализ, который направлен на изучение определенных показателей предприятия.

2. По временному признаку анализ подразделяется на: перспективный, ретроспективный и оперативный.

3. По аспектам исследования анализ группируется следующим образом: финансово-экономический; функционально-стоимостной; оценка эффективности управления; технико-экономический; инвестиционный; маржинальный.

4. В зависимости от субъектов, ответственных за анализ, различают: внутренний и внешний анализ.

Комплексный анализ ВЭД предприятия происходит в несколько этапов. На первом этапе проводится обоснование целесообразности с преимуществами заключения контракта либо протокола о внешнеэкономическом сотрудничестве. Для этого должны быть определены цели и приоритеты, обосновываются несколько вариантов сотрудничества, оцениваются ресурсные возможности, рассматривается стратегия и тактика коммерческой деятельности.

На втором этапе осуществляются наблюдения, касающиеся рационального использования ресурсов, а также устраняются негативные отклонения от разработанных задач с регулированием процессов ВЭД в зависимости от изменений в условиях.

На последнем третьем этапе оценивается исполнение сделок по ВЭД с формулированием производственно-финансовых результатов и полученных выгод, а также упущенных возможностей; проводится уточнение стратегии ВЭД, поиск новых форм международной коммерческой деятельности с экономико-правовыми гарантиями.

При проведении анализа ВЭД предприятия должны быть учтены различные факторы, оказывающие влияние на результаты его деятельности на внешнем рынке. Под факторами понимают условия осуществления хозяйственных процессов либо причины, вызывающие их изменения.

Результаты ВЭД предприятия находятся под влиянием изменений таких факторов, как состояние политической и экономической среды в

странах, состояние межгосударственных соглашений и сотрудничества, порядок международных расчетов, законодательство контрагентов, налоговая политика, факторы, которые связанные с производством конкурентоспособной продукции, рекламным обеспечением и популярности предприятия на мировом рынке.

Влияние разных факторов на экономические показатели не равноценное. Поэтому различают основные и второстепенные факторы. Однако, тот же самый фактор при различных обстоятельствах может перейти с основного во второстепенный либо наоборот. К примеру, при осуществлении экспорта (импорта) товаров транспортный фактор имеет высокую существенность и выступает в качестве одного из основных факторов, а при экспорте (импорте) услуг этот фактор – второстепенный.

Эффективность операций внешнеэкономической деятельности организации определяется путем сопоставления ее выручки с расходами, затраченными для их достижения. Выручка и себестоимость ресурсов количественно определимы, в связи с чем экономическая эффективность имеет количественную меру, или по-другому – критерий эффективности. Критерий экономической эффективности для внешнеторговой деятельности не остается одинаковым. При этом каждому уровню оценки соответствует свой вид экономических интересов и свой критерий эффективности [13].

При реализации товара на внешнем рынке организация получит доход в рублях, равный валютной выручке от экспорта, за счет которой компенсируется себестоимость товара, и будет получена определенная прибыль. Валютная выручка, в свою очередь, должна быть приведена в сопоставимый вид с внутренними затратами, т. е. пересчитана по валютному курсу в рубли. Но должны быть также учтены дополнительные расходы организации внутри страны, связанные с экспортом (возможные расходы на оплату лицензии или комиссионные посреднику, транспортные, складские и другие расходы), а также таможенные платежи.

Методика определения показателей эффективности импортных операций неоднозначна и зависит от целей импорта. Чистая выручка импортера при реализации товара в оптовом звене определяется вычитанием из внутренней оптовой цены товара и суммы НДС, уплаченной ранее при таможенной очистке товара и доставке его до места реализации. При таком подходе, определяя показатель эффективности операции при импорте, сопоставляется величина выручки импортера с его полными затратами.

Качественная информация для анализа финансового состояния деятельности организации-участника внешнеэкономической деятельности содержится в основных формах бухгалтерской отчетности, вследствие чего ее значение для результатов анализа играет важную роль. Но стоит учитывать, что бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской (финансовой) отчетности не предоставляют информацию для полного и качественного анализа финансового состояния организации-участника внешнеэкономической деятельности. Ее можно получить только из данных бухгалтерского учета, учета внешнеторговых операций.

Выбор методики, подходящей для организаций-участников внешнеэкономической деятельности, учитывающей различную специфику, позволит добиться более качественных результатов анализа [24].

Основными функциональными структурами, выполняющими анализ в организации, являются бухгалтерия и финансовый отдел. Если же организация имеет внешнеэкономические операции, то к этой работе обязательно добавляются иные экономические подразделения – отделы маркетинга, планирования. Основы методики финансового анализа должны знать не только специалисты в области финансов, но и весь управленческий персонал.

Подводя итог, можно отметить, что во время анализа финансового состояния могут использоваться самые разнообразные методы, приемы и методики анализа. Их выбор зависит от конкретных целей анализа и определяется задачами в каждом определенном случае.

2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ»)

2.1 Общая характеристика организационной и финансово-экономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»

ОАО «Пензкомпрессормаш» является одним из крупных поставщиков компрессорного и холодильного оборудования, применяемого практически во всех отраслях промышленности, в том числе химической, нефтехимической и нефтеперерабатывающей.

Наличие собственного металлургического, котельно-сварочного и механосборочного производства позволяет быстро и качественно изготовить новое оборудование, обеспечить поставку серийных изделий и запасные части к ним (Приложение А).

Головной офис предприятия находится в городе Пенза, но также имеется представительство в городе Краснодар. Региональные представители (дилеры) ОАО «Пензкомпрессормаш» представлены на рисунке 5.

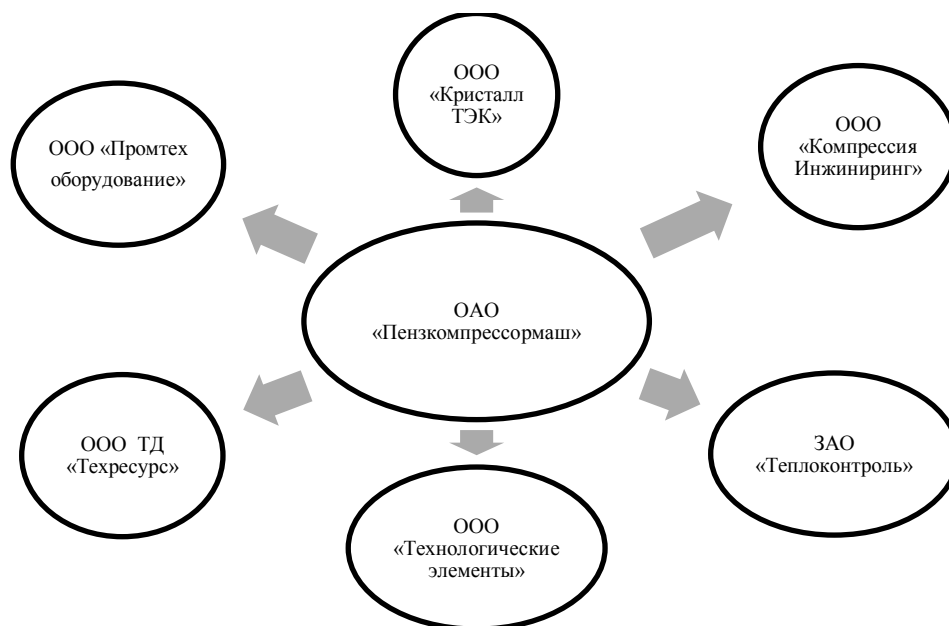


Рисунок 5 – Основные региональные представители ОАО «Пензкомпрессормаш» (составлено автором с использованием источника [37])

ОАО «Пензкомпрессормаш» на протяжении более 70 лет разрабатывает, производит и поставляет современное компрессорное, электронасосное и блочно-модульное оборудование, а также реализует комплексные решения для предприятий нефтегазовой отрасли, тепловой и атомной энергетики, водного хозяйства.

ОАО «Пензкомпрессормаш» располагает:

- конструкторским и технологическим подразделениями;
- лабораториями (химической, спектральной, металлографической);
- отделением неразрушающего контроля с рентген-лабораторией;
- участками гидроиспытания и пневмоиспытания;
- литейным производством;
- участком по механической обработке;
- сварочным участком;
- сборочным участком.

Научно-технический потенциал, производственные и инжиниринговые возможности позволяют ОАО «Пензкомпрессормаш» разрабатывать и реализовывать высокотехнологичные проектные и технические решения [37].

ОАО «Пензкомпрессормаш» специализируется на производстве оборудования для промышленных предприятий многих отраслей (рисунок 6).

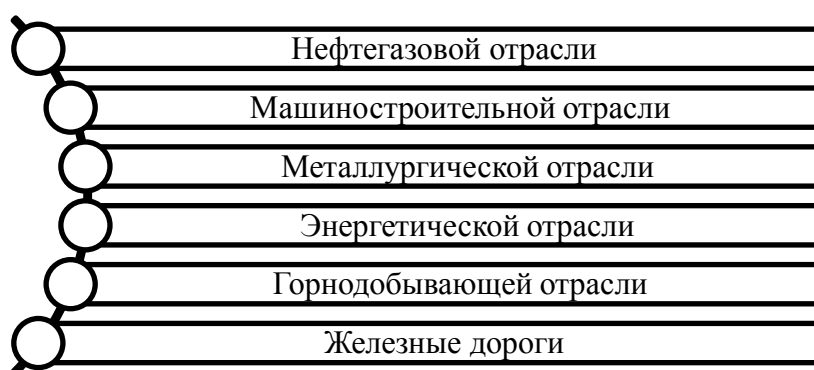


Рисунок 6 – Отрасли промышленных предприятий, использующих компрессорное оборудование (составлено автором с использованием источника [37])

На протяжении многих лет ОАО «Пензкомпрессормаш» является одним из ведущих предприятий, предоставляющем лучшую альтернативу импортному промышленному оборудованию, предлагая наиболее полное удовлетворение потребностей бизнеса в качественном и надежном компрессорном и электронасосном оборудовании и его обслуживании.

Слаженная команда профессионалов ОАО «Пензкомпрессормаш», стремится стать лидером на рынке отечественного промышленного оборудования. Корпоративная философия предприятия основана на традициях и ценностях, определяющих политику компании по отношению к партнерам, клиентам, конкурентам и общественности в целом.

Организационная структура управления предприятия представлена в Приложении Б и имеет линейно-функциональную форму.

Структура управления дает представление о том, какие подразделения, службы или отдельные исполнители входят в аппарат управления, как они специализированы и каковы их соподчиненность и взаимосвязи.

Линейно-функциональная организационная структура – это структура, в которой каждое структурное подразделение специализируется на реализации отдельной функции на каждом уровне управления. Функциональная специализация всех структурных подразделений способствует эффективности организационной структуры за счет наличия профильных экспертов по предметным областям [21].

Главным преимуществом данной организационной структуры является исключение повторения функций и обеспечение наиболее оперативного управления каждым функциональным направлением на предприятии.

ОАО «Пензкомпрессормаш» предлагает только надежное и качественное компрессорное и электронасосное оборудование. Одно из преимуществ предприятия – комплексный подход: проектирование, производство, поставка, шефмонтаж, пуско-наладка и обслуживание оборудования.

На протяжении 70-ти лет существования предприятие поставило более 23 000 воздушных и газовых компрессоров для отраслей промышленности России и на экспорт, более 5 000 специальных компрессоров по заказам предприятий нефтехимии, металлургии, авиакосмической промышленности.

В последние годы на заводе произведена реорганизация, направленная на оптимизацию производственных площадей и структуры управления заводом. История развития ОАО «Пензкомпрессормаш» по годам представлена в Приложении В.

Начиная с 2014 года в современной России на фоне антироссийских санкций резко активизировался процесс импортозамещения. Для нефтедобывающей и нефтеперерабатывающих отраслей в 2015 году ОАО «Пензкомпрессормаш» представил на одной из профессиональных выставок новое оборудование, разработанное по программе импортозамещения – автомобильная газонаполнительная компрессорная станция – АГНКС-1200. По итогам презентации на выставке АГНКС-1200 получила сертификат, медаль и диплом за лучший проект по программе импортозамещения.

Новая АГНКС стала достойной заменой импортным аналогам, т.к. перед ее презентацией была проведена длительная и кропотливая работа по исследованию рынка данного оборудования и ожидания потребителей. По техническим параметрам данная станция ничем не уступает импортным аналогам [32].

Для компрессорного и насосного оборудования, произведенного за рубежом, ОАО «Пензкомпрессормаш» предлагает изготовление ключевых узлов и деталей по чертежам заказчика.

На сегодняшний день специалистами конструкторского бюро ведутся разработки новых больших баз собственно компрессоров, которые позволят предложить потребителям новое оборудование, по техническим параметрам неступающее известным импортным производителям.

Также ОАО «Пензкомпрессормаш» предоставляет своим клиентам такую услугу как лизинг компрессорного оборудования. Компания

предлагает выгодные условия для приобретения компрессоров в лизинг под низкий процент. Среди партнеров лизинговые компании: «Сбербанк Лизинг», «Аквилон-Лизинг» и «Эксперт Лизинг».

Экономическая сущность лизинга состоит в том, что лизингополучатель берет в долгосрочную аренду конкретное имущество, то есть оборудование, транспорт или недвижимость и по поручению арендодателя берет на себя обязанность выполнить с помощью него определенные работы и не выполнять работы, непредусмотренные условиями контракта [2].

Преимуществом компании, взявшей оборудование ОАО «Пензкомпрессормаш», будет то, что компрессор после выплаты его полной стоимости переходит в ее собственность. Условия предоставления лизинга предприятием представлены на рисунке 7.



Рисунок 7 – Стандартные условия предоставления лизинга ОАО «Пензкомпрессормаш» (составлено автором с использованием источника [37])

Финансовая аренда компрессорного оборудования предоставляется предприятиям, которым для развития производства необходимо дорогостоящее оборудование, но нет возможности приобрести его сразу.

Проведем анализ финансового положения и эффективности деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» за 3 года (2019 – 2021 гг.).

Базой экономического анализа деятельности предприятия выступает отчетность, к основным видам которой можно отнести бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Структура активов организации на последний день анализируемого периода характеризуется примерно равным соотношением внеоборотных средств и текущих активов (45,5% и 54,5% соответственно). Активы организации за 3 последних года практически остались на том же уровне.

При фактической неизменности величины активов необходимо учесть, что собственный капитал уменьшился еще в большей степени – на 15%. Опережающее снижение собственного капитала относительно общего изменения активов следует рассматривать как негативный фактор.

На диаграмме ниже представлена структура активов организации в разрезе основных групп:

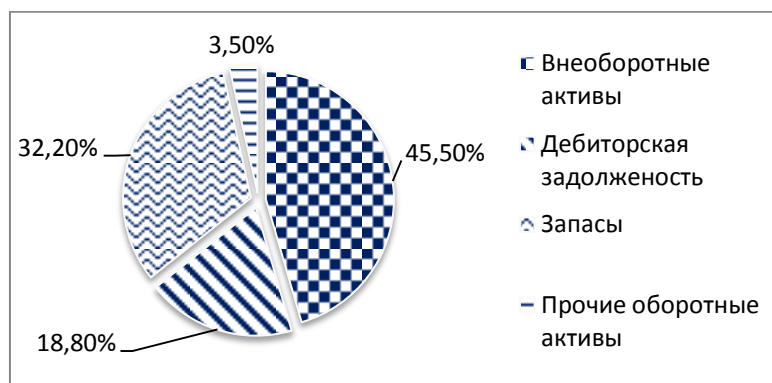


Рисунок 8 – Структура активов ОАО «Пензкомпрессормаш»
(составлено автором с использованием Приложения Г)

Снижение величины активов организации связано, в основном, со снижением следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех отрицательно изменившихся статей):

- доходные вложения в материальные ценности – 57 556 тыс. руб. (58,6%);
- долгосрочные финансовые вложения – 38 902 тыс. руб. (39,6%).

Одновременно, в пассиве баланса снижение наблюдается по строкам:

- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 51 108 тыс. руб. (55%);
- долгосрочные заемные средства – 32 900 тыс. руб. (35,4%);
- прочие долгосрочные обязательства – 8 833 тыс. руб. (9,5%).

Среди положительно изменившихся статей баланса можно выделить «основные средства» в активе и «краткосрочные заемные средства» в пассиве (+32 070 тыс. руб. и +43 317 тыс. руб. соответственно).

На 31 декабря 2021 года собственный капитал организации составил 290 349,0 тыс. руб. За весь анализируемый период собственный капитал организации ощутимо уменьшился (-51 108,0 тыс. руб.).

За период с 01.01.2021 года по 31.12.2021 года годовая выручка равнялась 418 208 тыс. руб., что на 274 409 тыс. руб., или на 39,6% меньше, чем за 2019 год.

Ниже в таблице приведены основные финансовые результаты деятельности предприятия.

Таблица 1 – Финансовые результаты ОАО «Пензкомпрессормаш» (2019 – 2021 гг.)

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Средне-годовая величина, тыс. руб.
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	тыс. руб. (гр.4 - гр.2)	± % ((4-2) : 2)	
1. Выручка	692 617	575 742	418 208	-274 409	-39,6	562 189
2. Расходы по обычным видам деятельности	635 685	532 215	462 072	-173 613	-27,3	543 324
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	56 932	43 527	-43 864	-100 796	↓	18 865
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-17 651	-16 722	-55 965	-38 314	↓	-30 113
5. ЕВІТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	39 281	26 805	-99 829	-139 110	↓	-11 248
6. Проценты к уплате	6 178	7 742	11 019	+4 841	+78,4	8 313
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-6 918	404	7 289	+14 207	↑	258
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	26 185	19 467	-103 559	-129 744	↓	-19 302
Совокупный финансовый результат периода	26 185	19 467	-103 559	-129 744	↓	-19 302

Убыток от продаж за последний год равнялся -43 864 тыс. руб. За весь рассматриваемый период финансовый результат от продаж резко уменьшился (-100 796 тыс. руб.).

ОАО «Пензкомпрессормаш» не использовал возможность учитывать общехозяйственные расходы в качестве условно-постоянных, включая их ежемесячно в себестоимость производимой продукции (исходя из строки 2220 отчета о финансовых результатах).

Далее рассмотрим эффективность использования ресурсов и денежных средств ОАО «Пензкомпрессормаш»:

Таблица 2 – Рентабельность ОАО «Пензкомпрессормаш»

Финансовый показатель	2021 г.	2020 г.
Прибыль до уплаты процентов и налогов	-99 829	26 805
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки)	-10,5%	7,6%
Рентабельность собственного капитала	-31%	10%
Рентабельность активов	-15%	5,9%

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что ОАО «Пензкомпрессормаш» имел неудовлетворительное финансовое положение в 2021 году, так как рентабельность ни одного из рассчитанных показателей не была положительной. Единственным положительным моментом служат чистые активы, которые превышают уставный капитал, однако за весь анализируемый период также произошло снижение их величины.

2.2 Особенности внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»

На современном этапе внешнеэкономическая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш».

Основной деятельностью предприятия является производство и продажа прочих насосов и компрессоров. ОАО «Пензкомпрессормаш» реализует произведенную продукцию как на внутреннем рынке, так и за пределами России.

Схематично внешнеэкономическая деятельность ОАО «Пензкомпрессормаш» представлена на рисунке 9.

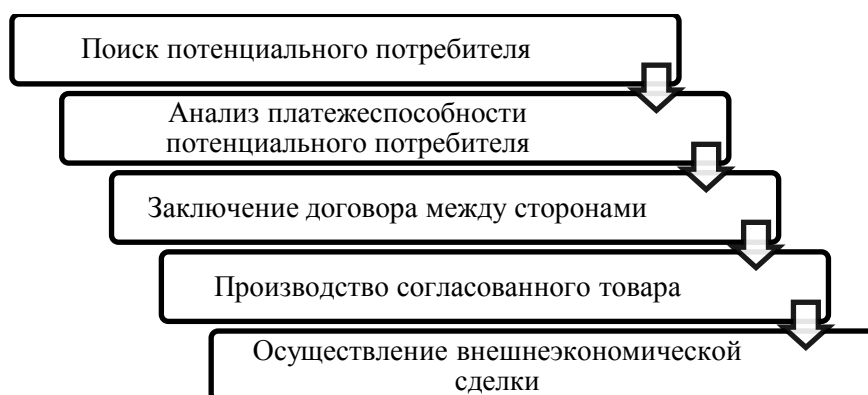


Рисунок 9 – Этапы реализации внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»

ОАО «Пензкомпрессормаш» осуществляет поиск клиентов через участие в международных и внутренних тендерах, форумах и выставках.

Международные торги – одна из форм внешнеэкономической деятельности, основанная на конкурсной основе заключения контрактов купли-продажи. Импортер объявляет конкурс для поставщиков товаров с нужными ему технико-экономическими характеристиками. Важными критериями при отборе победителей тендера являются: цена, качество товара

и сроки исполнения поставленных условий. В конце торгов выбирается победитель, с которым заказчик подписывает договор (контракт).

Так с 24 по 27 мая 2022 года ОАО «Пензкомпрессормаш» примет участие в выставке «Газ. Нефть. Технологии – 2022» в Уфе. На подобных международных выставках предприятие ежегодно принимает участие, где специалистами проводятся переговоры и заключаются контракты с зарубежными партнерами [39].

Также ОАО «Пензкомпрессормаш» имеет свой официальный сайт, где каждый заинтересованный пользователь сможет посмотреть каталог производимых товаров и предоставляемых услуг и, связавшись с компанией (звонок по номеру телефона, письмо на почту или на сайте), сможет оформить договор на поставку нужного ему товара. Информация на данном сайте представлена на двух языках: русском и английском.

После выбора потребителя ОАО «Пензкомпрессормаш» проверяет его платежеспособность, используя предоставленную им финансовую отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках). Немаловажным является анализ дебиторской и кредиторской задолженности, наличия долгосрочных и краткосрочных кредитов.

Убедившись в надежности и платежеспособности клиента, ОАО «Пензкомпрессормаш» согласовывает требования клиента со своими возможностями и заключает договор на поставку товара или предоставление определенной услуги.

Далее предприятие приступает к производству товара по согласованному графику между сторонами договора. Задание на производство экспортной продукции передается в производственный корпус. Бухгалтерия организации начинает вести учет расходов по данному производству товара в отдельных субсчетах. Прием готовой продукции происходит в срок, установленный техническим заданием.

Осуществление внешнеэкономической сделки начинается с момента исполнения своих обязательств одной из сторон контракта. Во

внешнеторговом договоре указывается момент поставки товара (зависит от условия поставки), условия оплаты (ОАО «Пензкомпрессормаш» заключает договор с 50% предоплатой: 50% от общей стоимости контракта авансом в течение 20 дней после подписания и доставки покупателю оригиналов и 50% на основании соответствующего оригинала счет-фактуры, предоставленного продавцом в течение 20 дней после доставки товара).

ОАО «Пензкомпрессормаш» предоставляет своим клиентам послепродажное обслуживание: стандартный гарантийный срок на поставляемое оборудование составляет 1 год.

Послепродажное обслуживание включает в себя: техническую диагностику оборудования, средний и (или) капитальный ремонт, техническое обслуживание, поставка запасных частей, модернизация и реконструкция оборудования, находящегося в эксплуатации.

Основными импортерами товаров ОАО «Пензкомпрессормаш» являются страны ближнего зарубежья: Беларусь; Азербайджан; Казахстан; Узбекистан; Молдова.

Анализируя объем ВЭД ОАО «Пензкомпрессормаш» важно отметить, что в деятельности предприятия экспортные операции преобладают над импортными. Экспорт продукции в 2021 году представлен на рисунке 10.

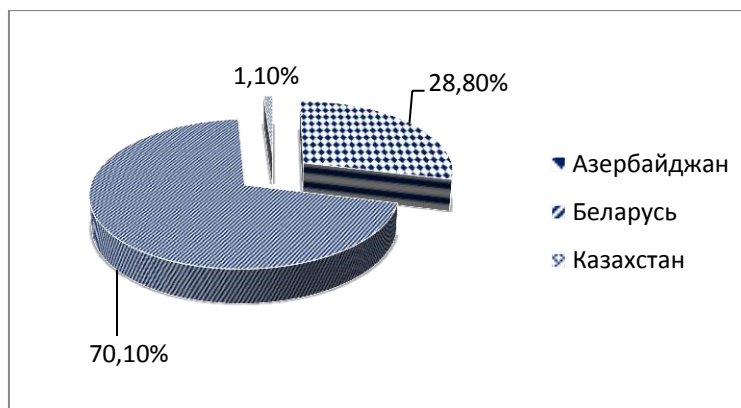


Рисунок 10 – Экспорт продукции ОАО «Пензкомпрессормаш» в 2021 г.
в % - ом соотношении

Исходя из данных, указанных на Рисунке 9 можно сделать вывод о том, что в 2021 году предприятие вело внешнеэкономическую деятельность только с тремя странами и основная часть экспорта (более 70%) приходится на Беларусь, так как рынок стран СНГ является наиболее доступным для отечественного производителя.

Объемы продаж продукции ОАО «Пензкомпрессормаш» представлены по видам в Таблице 3.

Таблица 3 – Объемы продаж товаров ОАО «Пензкомпрессормаш» по видам

Наименование	2020 г.		2021 г	
	Объем продаж, тыс. руб.	% к итогу	Объем продаж, тыс. руб.	% к итогу
Компрессоры и холодильно-компрессорные агрегаты	340 499	60,3	166 958	40,1
Запасные части	204 134	36,2	218 781	52,6
Прочая продукция	20 027	3,5	30 123	7,3
ИТОГО	564 660		415 861	

Анализируя Таблицу 3 можно сказать, что основным видом товаров, продаваемым в 2021 году, были запасные части для компрессорных и холодильных установок ОАО «Пензкомпрессормаш». Также в 2021 году предприятие сумело реализовать товар в общем объеме на 415 861 тыс. руб., что на 148 799 тыс. руб. меньше чем за тот же период в 2020 году.

Продажи ОАО «Пензкомпрессормаш» на российском рынке и на рынке за рубежом представлены на рисунке 11.

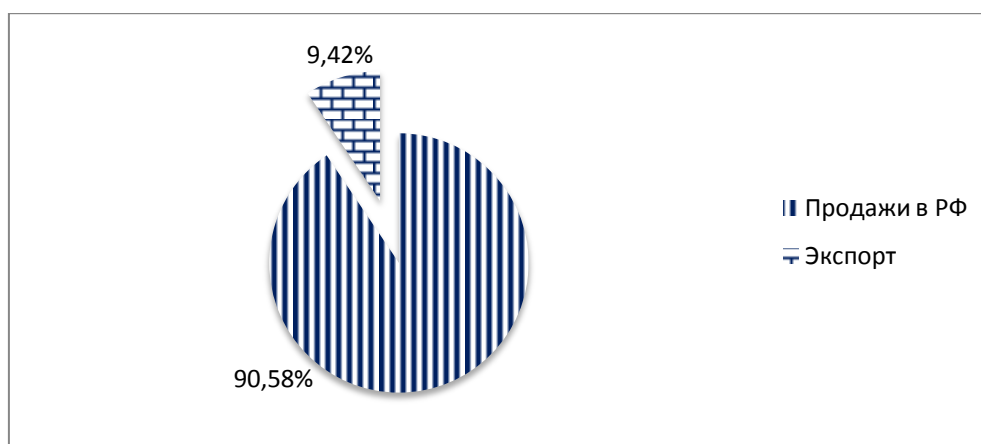


Рисунок 11 – Продажи товаров ОАО «Пензкомпрессормаш» на российском рынке и за рубежом в 2021 г. (в %-ом соотношении)

Исходя из данного рисунка, можно сказать, что на данный момент ОАО «Пензкомпрессормаш» реализует поставку производимой продукции в основном на российском рынке и лишь 9,42% занимает ее экспорт.

На рисунке 12 представлена структура экспорта продукции ОАО «Пензкомпрессормаш» по странам и суммам по подписанным контрактам за 2020 – 2021 гг.

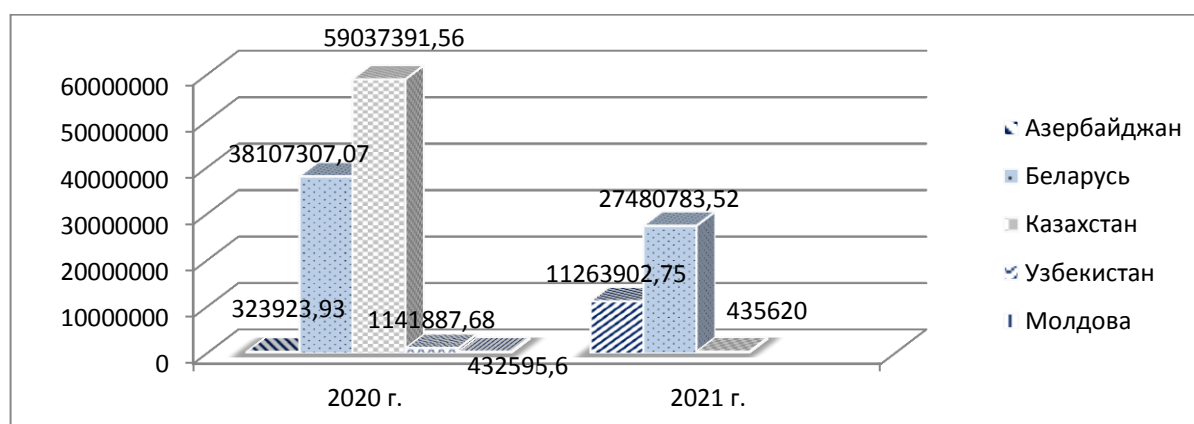


Рисунок 12 – Структура экспорта продукции ОАО «Пензкомпрессормаш» 2020-2021 гг. (руб.)

Данные, представленные на рисунке 10, свидетельствуют о том, что в 2021 году ОАО «Пензкомпрессормаш» не только экспортировало в наименьшее количество стран свою продукцию, но и отгрузило товар на

сумму 39 180 306,27 руб., что в 3 раза меньше, чем в аналогичный период 2020 года.

Импортную деятельность ОАО «Пензкомпрессормаш» можно рассмотреть за 2019 – 2020 гг., так как в 2021 году предприятие не заключало договоров на импортирование продукции:

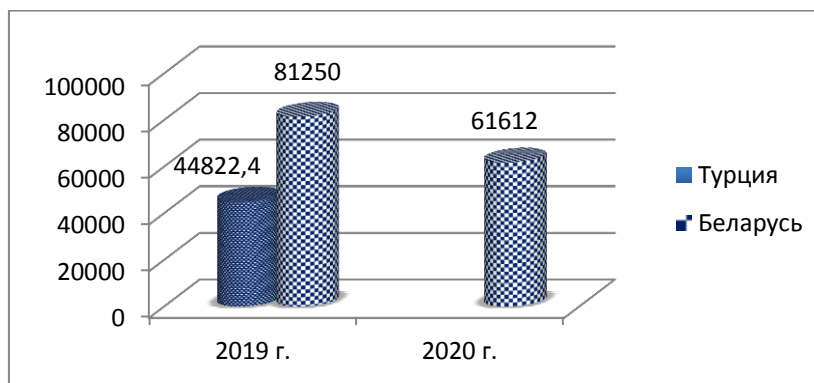


Рисунок 13 – Импорт продукции ОАО «Пензкомпрессормаш» по странам 2019 – 2020 гг. (руб.)

Таким образом, основным партнером, у которого ОАО «Пензкомпрессормаш» закупало продукцию в 2019 – 2020 гг., была Беларусь, а именно такие компании как: ОАО «МПОВТ», ООО «ТАСПО-Ф» и ЧТУП «ФильтрТехник».

Предприятие импортирует запчасти и (или) расходные материалы к компрессорному оборудованию (фильтры воздушные).

Для упрощения деятельности в ходе экспорта / импорта товаров ОАО «Пензкомпрессормаш» пользуется услугами таможенного представителя ООО «Региональный маркетинговый центр».

Таможенные услуги, предоставляемые ООО «Региональный маркетинговый центр» [38]:

- оказание услуг участникам внешнеэкономической деятельности в качестве таможенного представительства по России;
- оказание услуг по хранению таможенных грузов и автотранспорта на собственном складе временного хранения;

- выполнение операций по приему, выдаче, погрузке, разгрузке любых видов грузов, контейнеров;
- услуги логистики;
- сертификация таможенных грузов и прочее.

Также в ходе внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» сотрудничает с пензенской областной торгово-промышленной палатой, которая проводит проверку производимой продукции и выдает сертификат о происхождении товара формы СТ-1.

Подытоживая изложенный материал, необходимо отметить, что на данный момент внешнеэкономическая деятельность ОАО «Пензкомпрессормаш» направлена на рынок стран СНГ, так как именно на нем предприятие наиболее конкурентоспособно.

2.3 Проблемы внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»

ОАО «Пензкомпрессормаш» – предприятие, чью продукцию активно приобретают не только в России, но и за ее пределами. Организация активно развивает и поддерживает свою экспортную деятельность. Но, как и у любого предприятия, есть некоторые проблемы, связанные с осуществлением ВЭД.

После проведенного анализа внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» можно выделить ее основные проблемы (рисунок 14).

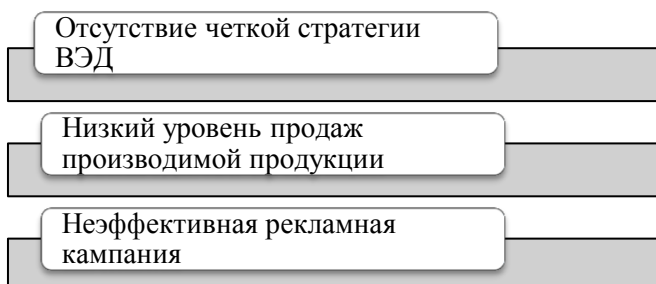


Рисунок 14 – Основные проблемы, связанные с внешнеэкономической деятельностью ОАО «Пензкомпрессормаш» (составлено автором)

Одной из важнейших проблем на предприятии является отсутствие четкой стратегии внешнеэкономической деятельности.

Стратегия внешнеэкономической деятельности предприятия представляет собой систематический и непрерывный процесс разработки целевой программы деятельности компании на внешнем рынке, направленной на развитие торгово-экономического, научно-технического и иного сотрудничества предприятия с зарубежными партнерами, с учетом международных особенностей и тенденций изменения внешней среды для эффективного достижения генеральных целей компании.

При разработке стратегических программ ВЭД оценивается внешнеэкономический потенциал предприятия, который включает в себя:

- изготовление конкурентоспособной продукции, отличающейся высоким качеством, низкими издержками и широкой ассортиментной базой;
- применение высокотехнологического оборудования, которое сможет обеспечивать высокую производительность труда и качества работы;
- наличие высококвалифицированных кадров в сфере ВЭД;
- привлечение оптимального количества надежных поставщиков;
- участие в конгрессно-выставочной деятельности.

Для выбора определенной стратегии внешнеэкономической деятельности, предприятие может воспользоваться одной из существующих альтернативных стратегий:

1. Инновационная стратегия связана с привлечением потребителей с помощью новых продуктов, в которых будут видны результаты инновационной деятельности, по сравнению с уже существующими товарами. Инновации могут быть связаны с внешним видом продукта, с выполнением им определенных функций, его качеством, методом производства и так далее. Отметим, что в связи с политическими событиями последних лет (санкции ЕС и США) Правительство РФ разработало постановление, согласно которому сейчас очень выгодно вкладывать денежные средства в импортозамещающие направления.

2. Стратегия диверсификации предполагает под собой, что предприятие будет использовать существующие связи и свой опыт для расширения наименований производимой продукции, которая в свою очередь может и не иметь связи с прежней сферой деятельности предприятия.

3. Стратегия интернационализации связана с постоянным и планомерным изучением зарубежных рынков. Данную стратегию рационально использовать из-за присутствия следующих факторов на рынке: ужесточение конкуренции, стремление предприятий к полной загрузке производственных мощностей, необходимость снижения риска и повышения финансовых преимуществ.

4. Стратегия глобализации предполагает определение общих характеристик рынков и целевых групп различных стран, не зависящих от их особенностей. В данном случае предприятие стремится к оптимизации общих результатов, но при этом допускает какие-либо отклонения.

5. Стратегия кооперации заключается в поиске организацией взаимовыгодного сотрудничества, чтобы наиболее полно использовать потенциал рынка, а также для утверждения прочных позиций предприятия на рынке. Возможно создание стратегических альянсов, таких как поставщики и производители, а также конкуренты при определенных обстоятельствах.

6. Технологические стратегии. Необходимо помнить, что технологии являются одним из важнейших факторов конкуренции. Предприятие должно систематически и сознательно выявлять направления своего технического потенциала исходя из потребностей рынка.

От системы управления ВЭД в первую очередь зависит характер и формы работы предприятия на международном рынке. Отсутствие комплексного подхода к данной проблеме существенно ограничивает возможности развития конкурентоспособности предприятия, особенно на мировом рынке.

Качественная организация ВЭД на предприятии предполагает проведение экономического анализа ВЭД: от оценки перспектив выхода на внешний рынок до оценки эффективности конечной операции.

Еще одной острой проблемой в данный момент на предприятии является снижение объема продаж как на внутреннем, так и на внешнем рынках (общие продажи сократились на 25%, а продажи на экспорт сократились в 3 раза).

От того, насколько эффективно осуществляется реализация продукции и товаров во многом зависит формирование финансовых результатов предприятия. В стремлении повысить темпы продаж, хозяйствующие субъекты применяют различные способы, среди которых интенсивная реклама, снижение цен, улучшение сервиса продаж и т.д.

Управление продажами является деятельностью, которая направлена на анализ, планирование, организацию и контроль процесса продаж с целью увеличения прибыли, получаемой компанией. Оценка эффективности процесса реализации (продаж) должна выполняться с помощью измеряемых критериев эффективности, отражающих степень достижения сформулированных ожиданий организации в отношении результатов работы продавцов. Ожидания организации и используемые критерии должны быть известны и понятны персоналу, равно как и система вознаграждений за достижения высокой эффективности. Использование измеряемых критериев эффективности процесса продаж требует наличия хорошо организованного управленческого учета и использования технологий управления взаимоотношениями с клиентами.

ОАО «Пензкомпрессормаш» в данной ситуации необходимо повышать продажи производимых товаров. Для этого предприятию необходимо прорабатывать новые перспективные рынки, создавать стратегию работы на них, участвовать в выставках для наибольшего узнавания своей продукции, посещать клиентов, обслуживать их, исходя из требований к определенному товару.

Реклама играет большую роль в сохранении и усилении позиций компании на рынке. Реклама продукта или услуги компании – это важнейшая составляющая маркетингового планирования деятельности предприятия, своего рода информационная подача с задачами разного вида: привлечение внимания, усиление имиджа, увеличение продаж.

Рекламная деятельность является эффективной и стимулирующей лишь в том случае, когда она правильно организована и носит постоянный характер. Разработка рекламной стратегии организации – важная составляющая эффективного ведения бизнеса. Большинство компаний, существующих на российском рынке, относятся к рекламе как к одному из средств продвижения товаров или услуг на рынок, не уделяя ей должного внимания при разработке стратегии деятельности. В результате используются периодические единичные рекламные кампании, результат которых, в большинстве случаев, достаточно сложно отследить.

Отношение к рекламе, как к одному из средств продвижения продукта на рынок, является в некоторой степени ограниченным. Целью рекламы может быть не только увеличение объема продаж и пополнение базы клиентов, но и повышение уровня узнаваемости компании на рынке, создание положительного образа, улучшение репутации и имиджа.

Поскольку данные цели не могут быть достижимы в краткосрочной перспективе, а результат от так называемой «имиджевой» рекламы можно получить лишь спустя определенный промежуток времени, отношение к ней у большинства руководителей компании скептическое. Важной характеристикой рекламной деятельности компаний является и то, что она всегда должна коррелировать не только с маркетинговой стратегией (ее целями и задачами), но и со стратегией компании в целом.

Компания, которая использует рекламу без согласованности с маркетингом, получает взамен непродолжительный, а порой и отрицательный эффект от своей деятельности. Важно при организации рекламной деятельности провести не только анализ рынка, выяснить

потребности покупателя, но и проследить за рекламируемым товаром: присутствует ли он в точках продаж, а также в каком качестве и количестве.

Реклама порождает спрос, и если товара на рынке мало или его качество не соответствует ожиданиям потребителей, потенциальный покупатель может разочароваться в товаре и перейти за аналогом к конкуренту. Все это – есть следствие плохой организации рекламной деятельности.

Ограниченность бюджета рекламных кампаний заставляет специалистов выбирать те средства размещения рекламы, которые являются менее затратными. Такой подход является неверным, поскольку выбор канала связи с потребителем – важный момент при разработке рекламной стратегии фирмы, и ему необходимо уделять достаточно много внимания.

Таким образом, основным фактором при планировании рекламной деятельности компаний должен быть не бюджет проводимой рекламной кампании, а ее основная цель и задачи, целевая аудитория и результаты, к которым стремится организация. Грамотно организованная рекламная деятельность может окупить затраченные на нее средства в двойном объеме, повысить узнаваемость компании на рынке, улучшить имидж и репутацию организации.

Решение каждой из выделенных проблемы способствует эффективному развитию ОАО «Пензкомпрессормаш», позволит снизить издержки производства и повысить спрос на производимую продукцию.

3 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ»

3.1 Разработка системы мероприятий по оптимизации внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш»

В современных условиях российским компаниям необходима налаженная система управления ВЭД, так как предприятия действуют в условиях жесткой конкуренции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Предприятию, работающему на глобальном рынке, необходимо иметь гибкую систему управления и возможности мобилизации своих ресурсов, чтобы уравновесить действие нестабильных рынков на результаты своей деятельности. Несмотря на все трудности, связанные с осуществлением ВЭД, формирование и совершенствование системы хозяйствования на внешних рынках является необходимым условием достижения успеха на международной арене.

Анализ внешнеэкономической деятельности, проведенный во второй главе работы, показал, что ОАО «Пензкомпрессормаш» в 2021 году работало неэффективно, о чем свидетельствует его финансовая неустойчивость. Для того чтобы предприятие в рамках следующего года наладило свою деятельность в сфере ВЭД, были разработаны мероприятия.

Экономическая стабильность и развитие предприятия ОАО «Пензкомпрессормаш» являются главными составляющими при планировании и разработке стратегии увеличения прибыльности фирмы, укрепления имиджа на международном и российском рынках, привлечения новых внешнеторговых партнеров, развития экспортных возможностей фирмы.

Суть подхода к совершенствованию и оптимизации внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» заключается в необходимости комплексной организации данного процесса с включением в него всей совокупности возможных действий потенциального экспортера в современных условиях с учетом их важности и причинно-следственной взаимосвязи.

Важным первоначальным этапом в этой связи является расширение перечня потенциальных зарубежных рынков сбыта продукции, их подробный анализ и изучение.

Основные объекты анализа и изучения международных рынков:

- рыночная макросреда, к компонентам которой относятся демографическая среда, экономическая среда, политическая среда;
- требования зарубежного рынка к потребительским свойствам товара, уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- факторы привлекательности зарубежного рынка (экономические, технологические, факторы рыночного потенциала и прочее);
- емкость внешнего рынка, характер и эластичность спроса;
- уровень мировых цен и тенденции их изменения;
- степень и характер рыночной конкуренции;
- формы работы на зарубежном рынке, формы посреднических соглашений, виды сделок, формы торговли.

После четкого определения, с какими странами из первоначального списка ОАО «Пензкомпрессормаш» предпочитает вести внешнеторговое сотрудничество, следует изучить обстоятельства работы на рынке иностранного партнера, тонкости законодательного регулирования отрасли, в том числе требований по сертификации и иных барьеров для выхода на рынок.

Далее необходимо разработать концепции освоения иностранного рынка и реализации сбыта. Как известно, в международном маркетинге

существуют различные способы выхода на рынки отдельных стран. Выбор конкретного способа зависит от результатов проведенного исследования рынка, финансовых возможностей, целей предприятия и других критериев.

Разработка международной сбытовой политики направлена на выявление оптимального соотношения направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса проникновения на внешний рынок.

Следующий этап – поиск иностранного контрагента – производится в зависимости от результатов конъюнктурного анализа и маркетинговых исследований.

Реактивный подход подразумевает выбор предприятием пассивной позиции, ожидание случайных заказов и применение только базовых (минимальных) действий при заключении внешнеторгового контракта.

Проактивному подходу свойственна активизация поиска и сегментация потенциальных рынков. Такой подход может включать в себя как проведение маркетинговых исследований, так и опору на личный опыт управленческого персонала.

Что касается маркетингового подхода, он может включать в себя такие элементы, как определение целей и возможных задач выхода на внешний рынок, анализ маркетинговой среды, выбор рынка, выбор метода выхода на зарубежный рынок, разработка стратегии продвижения продукции и т.д.

В совокупности эти подходы требуют определенного объединения и совершенствования с целью увеличения их практической значимости для предприятий, а также оптимизации процесса выхода предприятий на внешний рынок.

Эффективность проводимых мероприятий по стимулированию сбыта проявляется в увеличении объемов продаж и одновременном сокращении удельных затрат на систему сбыта. Обеспечить высокую отдачу от проводимых мероприятий позволит развитие системного подхода к подсистеме стимулирования сбыта ОАО «Пензкомпрессормаш». Системный

подход позволяет увидеть работу всех элементов компании в единстве, проанализировать их взаимосвязь и взаимодействие с внешней средой. Использование системного подхода будет подразумевать:

- изучение и анализ существующей системы сбыта;
- организацию маркетинговой деятельности и управление процессом стимулирования сбыта, информационно-методическое обеспечение стимулирования продаж;
- поддержку стимулирования сбыта службой маркетинга;
- разработку и внедрение программ стимулирования сбыта.

Осуществление внешнеэкономической деятельности в условиях современного хозяйствования зачастую сопровождается повышенными рисками, которые представлены возможными неблагоприятными событиями, в результате возникновения которых предприятие может понести убытки или имущественный ущерб.

Поэтому для ОАО «Пензкомпрессормаш», как участника ВЭД, актуальной становится разработка политики управления рисками, ориентированная на такие аспекты как:

- анализ ситуации и определение возможных рисков;
- оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение;
- реализацию принятых решений и контроль их выполнения.

Таким образом, многогранность и сложность оценки управления рисками предприятия в сфере ВЭД приведет к необходимости предварительного анализа с последующей оценкой особенностей принимающей страны и деятельности некоторых иностранных субъектов хозяйствования – потенциальных партнеров, а также собственных производственно-сбытовых возможностей.

При постоянном характере экспортных и других внешнеэкономических операций, нацеленности их на расширение, предприятие должно иметь в своем составе профессиональную службу ВЭД, в зависимости от объема

функций, это может быть отдел ВЭД или встроенный (например, в коммерческую службу), или специальный, а для более масштабных операций – внешнеторговую фирму.

Отдел ВЭД является структурным подразделением предприятия и осуществляет функции управления ВЭД.

Исходя из изложенного выше, необходимо сделать вывод, что организация эффективной внешнеэкономической деятельности возможна с созданием соответствующего подразделения (рисунок 15).

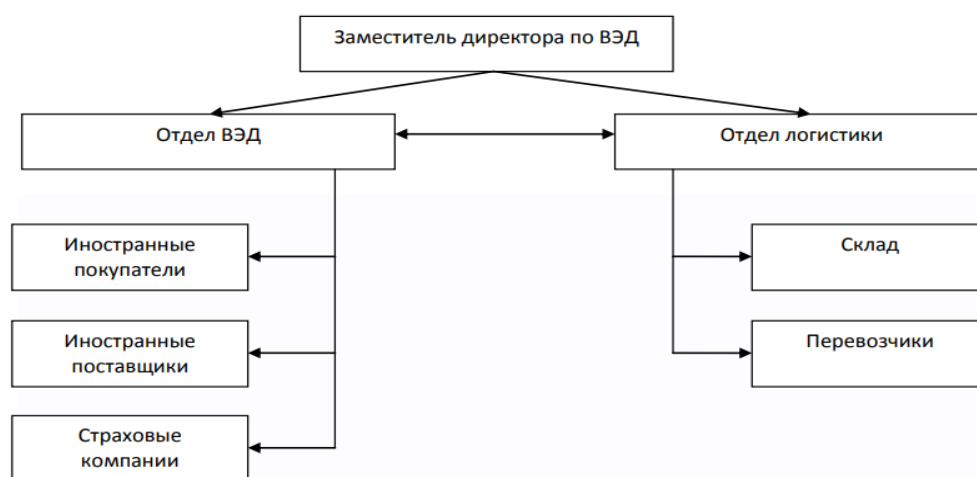


Рисунок 15 – Примерное функционирование подразделения ВЭД на предприятии

На данном рисунке представлена схема, где разграничены функции по закупке сырья для производства и реализации предприятием произведенной продукции.

Отдел ВЭД будет полностью контролировать работу с иностранными покупателями и поставщиками и взаимодействовать с отделом логистики, отвечающим за работу по доставке груза (на отечественном и международном рынках).

Основные задачи, которые будет выполнять отдел ВЭД на предприятии:

- планирование ВЭД;
- участие в определении экспортных цен;
- поиск новых экспортных заказов;
- контроль за выполнением обязательств по заключенным контрактам; анализ эффективности операций;
- организация и участие в проведении переговоров с потенциальными клиентами;
- управление экспортным потенциалом предприятия;
- контроль за организацией отгрузки, страхования, таможенной очистки и транспортировки экспортных товаров;
- валютный контроль, анализ рекламаций;
- изучение конъюнктуры зарубежных рынков;
- сбор конкурентной информации (ценовой, технической, коммерческой по фирмам конкурентам);
- подготовка предложений по рекламным компаниям, по участию в выставках, ярмарках;
- разработка проектов стратегии ВЭД предприятия с привлечением иностранных инвестиций.

Выделение отдельного подразделения позволит сконцентрировать внешнеэкономическую деятельность в рамках функционирования одного подразделения, которое будет подконтрольно соответствующему заместителю директора предприятия.

Усиление бренда предприятия предполагает его активное продвижение, а именно продвижение выбранного на первом шаге образа. В данном случае, следует использовать сильные стороны компании: репутацию и качество производимой продукции. Чтобы усилить бренд следует расширить территорию продаж.

Основными мероприятиями на данном шаге будут:

- продвижение бренда через СМИ (разработка рекламных материалов (радио, баннеры, ролик на ТВ и т.д.));
- день открытых дверей.

Реклама на радио. В данном методе визуальная основа отсутствует, поэтому обязательно должно фигурировать название и слоган компании.

Затраты на радиорекламу ОАО «Пензкомпрессормаш» составят:
 $20 \cdot 12 \cdot 120 + 5\,898 = 34\,698$ руб.,

где 20 – число запусков роликов в месяц;

12 – длительность ролика, сек.;

120 – цена 1 сек. прокрутки рекламы, руб.;

5 898 – цена изготовления одного ролика, руб.

Реклама на телевидении. В данном виде рекламы следует применять такие элементы бренда как: фирменный знак, фирменные цвета и слоган предприятия. Название компании и слоган должны быть не просто прописаны на экране, а проговорены.

Затраты на телевизионную рекламу ОАО «Пензкомпрессормаш» составят: $12 \cdot 5 \cdot 1100 + 4200 = 70\,200$ руб.,

где 12 – число запусков ролика в течение месяца;

5 – длительность ролика, сек.;

1100 – цена 1 сек. Прокрутки рекламы на 1 канале в прайм-тайм, руб.;

4200 – цена изготовления одного ролика, руб.

В качестве наружной рекламы ОАО «Пензкомпрессормаш» планирует заказать изготовление, к примеру, трех рекламных щитов, которые ставятся на пол, на ножке, а также рекламные растяжки на здание главного офиса.

Затраты на изготовление щитов составят: $3 \cdot 6000 = 18\,000$ руб.,

где 3 – количество щитов;

6000 – стоимость изготовления одного щита, руб.

На дне открытых дверей предприятие вступает в интенсивный контакт со своим окружением – горожанами, а также с клиентами, поставщиками,

заинтересованными группами, конкурентами, готовыми использовать данную возможность.

День открытых дверей должен включать в себя ознакомление с производственной базой промышленного предприятия, познавательные экскурсии по производственным цехам, лекции и интерактивные уроки с участием квалифицированных специалистов данной отрасли, различные профориентационные тестирования.

Также ОАО «Пензкомпрессормаш» необходимо взаимодействовать с институтами поддержки экспорта. Основной целью Центра поддержки экспорта (далее – ЦПЭ) является интернационализация бизнеса, то есть развитие международного делового и технологического партнерства предприятий малого и среднего бизнеса. Достижение данной цели осуществляется посредством оказания клиентам (предприятиям и частным предпринимателям) комплекса информационных и консультационных услуг, технической и практической поддержки [40].

Программы поддержки, которыми сможет пользоваться ОАО «Пензкомпрессормаш»:

- Господдержка. Зарубежные выставки и ярмарки – специальная программа поддержки российских производителей товаров. Экспортеры могут возместить часть затрат на участие в международных выставках и мероприятиях, на которых нет коллективной экспозиции отечественных товаров (расходы на аренду выставочной площади (в том числе оборудованной), необходимой мебели и оборудования; регистрационный сбор за участие).

- Программа компенсации части затрат, связанных с созданием и обеспечением функционирования системы послепродажного обслуживания продукции в иностранных государствах – специальная программа направлена на поддержку российских организаций на компенсацию части затрат, связанных с созданием и обеспечением функционирования системы послепродажного обслуживания продукции в иностранных государствах.

Таким образом, мероприятия для оптимизации внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш», предложенные выше, позволят предприятию закрепить позиции не только на российском рынке, но и на зарубежных рынках, и создадут предпосылки для дальнейшего роста продаж производимых товаров.

3.2 Оценка экономической эффективности мероприятий по совершенствованию внешнеэкономической политики ОАО «Пензкомпрессормаш»

Основные направления для совершенствования деятельности ВЭД ОАО «Пензкомпрессормаш» помимо привлечения новых клиентов, разработки маркетинговых стратегий и увеличения объемов продаж, состоит в качественном пересмотре существующего порядка взаимодействия фирмы с таможенными представителями, таможенными и регулирующими органами с целью принятия наиболее выгодной и оптимальной стратегии для взаимодействия.

Главная идея оптимизации работы данного направления деятельности фирмы заключается в создании собственного подразделения ВЭД, состоящего из специализированных сотрудников, обладающих необходимым объемом знаний для осуществления полного комплекса взаимодействия со всеми структурами, при этом, не выходя за пределы предприятия.

Экономическую эффективность от создания отдела ВЭД на предприятии можно рассчитать, принимая абсолютно все расходы, связанные с этим мероприятием (табл. 5).

Таблица 5 – Расходы, связанные с формированием отдела ВЭД, тыс. руб.

Расходы	Месяц	Год
1. Оплата труда, всего	120	1440
Начальник отдела	60	720
Менеджер ВЭД	40	480
Помощник менеджера ВЭД	20	240
2. Отчисления на социальные нужды	36	432
3. Материальное обеспечение (орг. техника, канцтовары, бумага и проч.)	4	48
Итого	160	1 920

Таким образом, сумма затрат на создание отдела ВЭД и проведения соответствующих мероприятий составит 160 000 руб. в месяц и 1 920 000 руб. в год. На данный момент ОАО «Пензкомпрессормаш» обращается в специальные фирмы к таможенным брокерам за помощью в оформлении документации, в таком случае, целесообразно сформировать свой отдел ВЭД. Так, уровень затрат по сравнению с затратами на услуги специальных таможенных фирм будет значительно ниже.

Как было указано в предыдущем разделе, на расширение внешнеэкономической деятельности существенным образом повлияет правильная организация рекламной кампании предприятия.

Проведение рекламных мероприятий осуществляется посредством работы рекламных агентств. Желательно осуществлять выбор рекламных агентств, опираясь на отзывы и рекомендации клиентов, которые воспользовались их услугами. Правильное вложение денежных средств в размещение рекламы позволит донести необходимую информацию до потенциальных покупателей, повысить имидж организации.

Таким образом, общие расходы на реализацию мероприятий, связанных с совершенствованием организации осуществления внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» составят 2 042 898 руб., в том числе:

- формирование отдела ВЭД (1 920 000 руб.);
- рекламная компания (122 898 руб.).

Рассчитаем экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Допустим, предприятие с учетом реализации всех мероприятий получит прибыль как в 2020 году с приростом в 5%: $43\,527\,000 * 1,05 = 45\,703\,350$ руб.

Эффект составит: $45\,703\,350 - 43\,527\,000 = 2\,176\,350$ руб.

Рентабельность проекта: $2\,176\,350 / 2\,042\,898 * 100\% = 106,5\%$.

Срок окупаемости: $(2\,042\,898 / 2\,176\,350) * 12 = 11$ мес.

В результате получено, что мероприятия в данном исследовании при росте прибыли до налогообложения на 5 % окупятся за 11 месяцев. Таким образом, предложенные мероприятия можно считать эффективными, а формирование подразделения ВЭД - выгодным.

Подытоживая изложенный материал, необходимо отметить, что в результате проведенного анализа внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» было выявлено несколько недостатков, на устранение которых в рамках данного исследования сформулированы мероприятия.

Так, в качестве основного мероприятия, способствующего оптимальному осуществлению ВЭД, является создание соответствующего подразделения, которое на сегодняшний день отсутствует в организационной структуре предприятия. Это приведет на первом этапе к определенным дополнительным расходам, однако, в последующем позволит предприятию окупить данные вложения в течение 11 месяцев, что является допустимым.

Менее затратные, но не менее эффективные в работе предложенные мероприятия по организации рекламной кампании. В результате это позволит расширить спектр иностранных покупателей и повысить эффективность работы предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенных исследований позволили сформулировать следующие выводы.

Внешекономическая деятельность любого предприятия – это экономические отношения во внешней деятельности субъектов хозяйствования в тесном взаимодействии с зарубежными компаниями и организациями.

В качестве основы внешнеэкономической деятельности принято считать соответствующие связи, которые возникают в процессе заключения внешнеторговых сделок либо в различных видах внешнеэкономического сотрудничества.

ВЭД должна рассматриваться в комплексе всех факторов, влияющих на развитие предприятия, с разработкой стратегии развития, с учетом их воздействия и конкретных мероприятий по их реализации.

На уровне предприятия внешнеэкономическая деятельность направлена на заключение и исполнение контрактов с иностранными партнерами. Внешнеэкономическая деятельность является составной частью всей работы большинства предприятий России.

Анализ ВЭД субъекта хозяйствования – комплексное системное изучение ведения международных коммерческих операций, функционирования структурных подразделений предприятия, отвечающих за данное направление деятельности, с целью получения объективной оценки достигнутых результатов, выявлением причин отклонения, а также путей повышения ее эффективности.

Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию новые возможности, такие как, использование преимуществ международной кооперации производства и свобода в принятии решений для осуществления своих производственных задач.

ОАО «Пензкомпрессормаш» – предприятие, успешно разрабатывающее и выпускающее множество наименований различного промышленного оборудования для внутреннего и для внешнего рынка потребителей.

Анализ хозяйственной деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» показал, что в целом в 2021 году предприятие работало не так эффективно, как в прошлые года. Об этом свидетельствуют коэффициенты рентабельности и финансовой устойчивости, рассчитанные во второй главе данной работы.

Среди проблемных вопросов осуществления ВЭД анализируемого предприятия можно выделить следующие:

- отсутствие четкой стратегии ВЭД предприятия;
- отсутствие в организационной структуре специализированного подразделения ВЭД;
- отсутствие у предприятия эффективной рекламной кампании.

В целях устранения выявленных в ходе анализа внешнеэкономической деятельности недостатков в данном исследовании предложены соответствующие мероприятия.

Так, в качестве основного мероприятия, способствующего оптимальному осуществлению ВЭД, является создание соответствующего подразделения, которое на сегодняшний день отсутствует в организационной структуре предприятия. Также эффективными будут мероприятия по организации обновленной рекламной компании и взаимодействие с центром поддержки экспортеров Пензенской области.

Предложенные мероприятия помогут изменить и улучшить деятельность внутренних подразделений ОАО «Пензкомпрессормаш» и обеспечат полное выполнение всех условий контракта при поставке продукции торговому партнеру, что гарантирует компании всестороннее и комплексное повышение экспортного потенциала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Официальный интернет-портал правовой информации (www.pravo.gov.ru) 9 января 2018 г.

2. О финансовой аренде (лизинге): федеральный закон от 29.10.1998 г. N 164-ФЗ (последняя редакция)/ «Российская газета». № 211. 05.11.1998 г.

3. Об экспортном контроле: федеральный закон от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ // «Российская газета». № 146. 29.07.1999 г.

4. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ // Собрание законодательства РФ. № 50. 15.12.2003. ст. 4850.

О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федерального закона от 03 августа 2018 г. № 289-ФЗ / Собрание законодательства РФ. № 32 (ч. I). 06.08.2018. ст. 5082.

5. Федеральный закон от 08.12.2020 № 385-ФЗ «О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов»// «Российская газета». N 280. 11.12.2020 г.

6. Бабич С.Г. Внешнеторговое сотрудничество РФ со странами ЕС в условиях антироссийских санкций: статистический аспект // Вестник СевКавГТИ. 2018. № 3 (34). С. 6-16.

7. Батаев В. В. Многофакторный анализ эффективности экспортных операций промышленного предприятия на основе DEA-метода // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Серия: Технические науки. 2021. № 3 (211). С. 23.

8. Батаев В.В. Разработка системно-методических основ для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного

технического университета. Серия: Технические науки. 2021. № 1 (69). С. 6 – 16.

9. Бухматов Р.В. Пути повышения внешнеэкономической деятельности // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 3. С. 2 – 8.

10. Гнусарёв И.С. Развитие внешнеэкономической деятельности в России на современном этапе // Вестник магистратуры. 2018. № 1 – 2 (76). С. 87-89.

11. Голова Е.Е. Место регионов во внешнеэкономическом пространстве (по материалам Омской области) // Актуальные вопросы современной экономики. 2020. № 1. С. 361-370.

12. Гомон И.В., Беленькая Е.Г. Анализ внешнеэкономической деятельности российской Федерации в 2016-2018 годах // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №4-1. С. 81-84.

13. Григорьева А.К., Мирошина Е.А. Роль российской федерации в регулировании внешнеторговой деятельности // НАУ. 2020. № 53-2 (53).

14. Долгий П.А. Валютное регулирование и внутренняя валютная политика российской федерации // Инновации и инвестиции. 2021. №3. С. 200 – 202.

15. Жильцов С.С. Развитие ЕАЭС в условиях геополитического соперничества: основные итоги и вызовы // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. 2022. № 5-1. С. 426-427.

16. Зюкин Д.А. Место России в рейтингах, базирующихся на ВВП, среди крупнейших экономик мира // Вопросы социально-экономического развития регионов. 2019. №2 (7). С. 25-30.

17. Кантарович А. А. Внешнеторговая деятельность предприятий РФ: проблемы в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности // Финансы и управление. 2019. № 2. С. 82-90.

18. Кантарович А.А. Проблемные аспекты развития внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации // ВЭПС. 2020. № 1. С. 22.
19. Колесников А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А. А. Колесников, О. В. Морозова ; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ. 2018. С. 328.
20. Конева А. И. Факторы влияния на развитие внешнеэкономической деятельности предприятий // Развитие общественных наук российскими студентами. 2017. № 1. С. 48-51.
21. Корнева Е.В. Организационная структура как основа эффективной системы управления предприятием / Корнева Е.В., Еремина И. Ю., Чупрова И. Ю. // РППЭ. 2020. № 6 (116). С. 92-99.
22. Костина И.И. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности // Контентус. 2020. № 12. С. 34.
23. Красных С. С. Внешнеторговая деятельность России в условиях распространения COVID-19 // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 9. С. 82-89.
24. Краус Е.Е. Гомеостаз предприятия в оценке возможности его банкротства / Краус Е.Е., Ремизова А.А. // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2017. № 2 (13).
25. Курдова М.А., Юрин А.А. Внешняя торговля как основная форма международных экономических отношений // E-Scio. 2019. №4 (31). С. 433-439.
26. Марков Л.С. Понятие и проблемы производственной кооперации / Л.С. Марков, В.С. Плотников // Развитие территорий. 2020. № 1 (19). С. 16-18.
27. Махненко С.И. Внешнеэкономическая деятельность России / Махненко С.И., Чернышева А.Р. // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 6-2. С. 99-103.

28. Наговицына Э.В. Оценка рисков компании при осуществлении внешнеэкономической деятельности // Вестник НГИЭИ. 2019. № 8 (99). С. 95-104.
29. Невлева А.В. Эффективность деятельности внешнеторговых предприятий и пути ее повышения / Невлева, А.В., Дорохова Е.И. // Белгород. 2017. С. 2-3.
30. Петров С.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятий / Петров С.В., Стрелкова О.В. // Компетентность. 2019. № 9-10. С. 31-34.
31. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. – 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. С. 471 (28).
32. Сафин А. Х. Современные и перспективные технологии сжижения природного газа. Отчет-справочник. Второй выпуск. – Текст: непосредственный – Санкт-Петербург: ООО «Прима-химмаш». 2018. С. 320.
33. Хасанова А.Ш. К вопросу о внешнеэкономической деятельности российских предприятий / Хасанова А.Ш., Габбасова Л.Б., Хасанов М. И., Фатыхова Л. И. // ВЭПС. 2018. № 4. С. 298-302.
34. Холиков В.Т. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы // StudNet. 2020. № 10. С. 156.
35. Шашло Н.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие / Н.В. Шашло, А.А. Кузубов; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС. 2017. С. 269-270.
36. Официальный сайт Федеральной Таможенной Службы <http://customs.ru/> (дата обращения: 18.04.2022).
37. Официальный сайт ОАО «Пензкомпрессормаш» <http://www.pkm.ru/> (дата обращения: 06.04.2022).
38. Официальный сайт ООО «Региональный маркетинговый центр» <https://rostek-penza.tiu.ru/> (дата обращения: 10.04.2022).

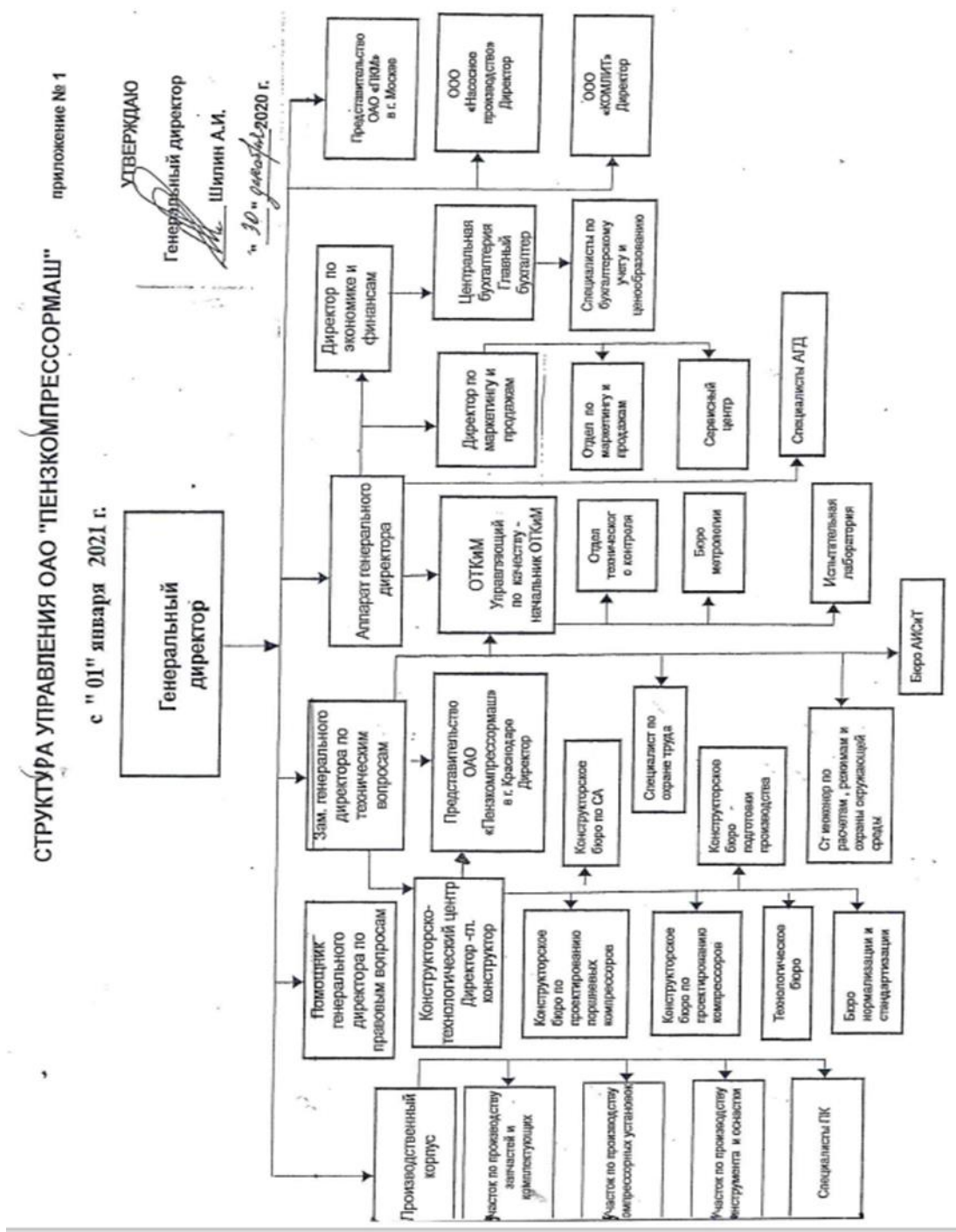
39. Портал трубопроводной арматуры <https://armtorg.ru/news/42358/>
(дата обращения: 15.04.2022).

40. Центр поддержки экспорта <https://export.mbpensa.ru/> (дата
обращения: 02.05.2022).

Сертификат соответствия системы менеджмента ОАО Пензкомпрессормаш
ГОСТ Р ИСО 9001-2005 в отношении производственной деятельности



Организационная структура ОАО «Пензкомпрессормаш»



История ОАО «Пензкомпрессормаш» по годам

Года	Нововведения
1950 г.	Выпуск первого компрессора
1955 г.	Выпуск первых специальных компрессоров
1965 г.	Выпуск компрессоров на базах М10 и М25
1972 г.	Организация цеха запасных частей
1980 г.	Выпуск компрессоров 4ВМ10-120/9 внедрена и зарегистрирована КС УКП
1981 г.	Серийный выпуск 4ВМ10-120/9
1984 г.	Серийное производство компрессоров 7ВВ-50/8 для работы в климатических условиях крайнего Севера и Сибири
1992 г.	Завод преобразуется в АООТ «Пензкомпрессормаш».
1993-1998 гг.	Освоение и выпуск ряда винтовых воздушных компрессоров.
1999 г.	Освоен выпуск компрессоров серии ВГ для сжатия попутного нефтяного газа
2002 г.	Переименование в ОАО «Пензкомпрессормаш»
2005 г.	Освоен и выпущен МКЗ для заправки транспортных средств сжатым природным газом
2009 г.	Освоены компрессорные установки в блочно-модульном исполнении
2011 г.	Выпуск холодильных установок ДАОН-175П
2014 г.	Выпуск азотной компрессорной станции в контейнерном исполнении
2015 г.	Освоены и выпущены АГНКС на базе компрессоров собственного производства

2016 г.	Произведена и отгружена компрессорная станция для дожатия азота
2017 г.	Изготовлен винтовой компрессор сухого сжатия разработанный для дожатия углеводородного топливного газа с содержанием сероводорода
2018 г.	Произведена и отгружена компрессорная станция на базе компрессоров серии ВГ, предназначенные для слива и откачки паров пропана и бутана из железнодорожных цистерн
2019 г.	Освоены и выпущены АВГ-75 на базе винтовых компрессоров, установленных на общем валу электродвигателя. освоены к выпуску винтовые компрессорные установки с диаметром роторов 400 мм, модели ВГ-100
2020 г.	Освоены к выпуску поршневые компрессорные установки на базе М16 и М18

Бухгалтерский баланс ОАО «Пензкомпрессормаш» за 2021 год

Форма №1. Бухгалтерский баланс		Суммы указаны в тысячах рублей	
	Код	Начало 2021	Конец 2021
Баланс	1600	655 195	725 410
Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	1110	—	—
Результаты исследований и разработок	1120	—	—
Нематериальные поисковые активы	1130	—	—
Материальные поисковые активы	1140	—	—
Основные средства	1150	175 754	177 405
Финансовые вложения	1170	157 505	118 603
Отложенные налоговые активы	1180	6 232	18 925
Прочие внеоборотные активы	1190	16 203	14 682
Итого	1100	357 690	329 822
Оборотные активы			
Запасы	1210	191 788	233 876
НДС по приобретенным ценностям	1220	173	—
Дебиторская задолженность	1230	95 139	136 223
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	—	6 300
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8 715	17 784
Прочие оборотные активы	1260	1 690	1 405
Итого	1200	297 505	395 588
Капитал и резервы			
Уставный капитал	1310	233	233
Переоценка внеоборотных активов	1340	44 430	44 430
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	148 120	148 120
Резервный капитал	1360	—	—
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	194 326	97 566
Итого	1300	387 109	290 349
Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	1410	45 500	45 500
Отложенные налоговые обязательства	1420	16 632	22 036
Прочие обязательства	1450	5 713	2 769
Итого	1400	67 845	70 305
Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	1510	68 586	56 450
Кредиторская задолженность	1520	119 574	285 052
Доходы будущих периодов	1530	—	—
Оценочные обязательства	1540	12 081	23 255
Итого	1500	200 241	364 756

Ректору ПГУ
А.Д. Гулякову
студентки 5 курса ФЭУ
кафедры «МиЭБ»
очной формы обучения
Максимовой Елены Сергеевны

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Максимова Елена Сергеевна, студент 5 курса очной формы обучения направления подготовки 38.05.02 профиль подготовки Таможенное дело, прошу провести проверку с использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему «Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» и способы ее совершенствования», выполненной мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

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

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

_____ / Е.С. Максимова /

ВКР представлена на проверку _____ 2022 г.

Руководитель ВКР _____ / С.С.Мозолин /

СПРАВКА

Пензенский государственный университет

 о результатах проверки текстового документа
 на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Максимова Елена Сергеевна
 Самоцитирование
 рассчитано для: Максимова Елена Сергеевна
 Название работы: Дипломная работа Максимова Е. 17ЭД1
 Тип работы: Дипломная работа
 Подразделение: Пензенский государственный университет

РЕЗУЛЬТАТЫ

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

ЗАИМСТВОВАНИЯ	<div><div></div></div>	28.58%	ЗАИМСТВОВАНИЯ	<div><div></div></div>	28.58%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	<div><div></div></div>	68.3%	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	<div><div></div></div>	68.3%
ЦИТИРОВАНИЯ	<div><div></div></div>	3.13%	ЦИТИРОВАНИЯ	<div><div></div></div>	3.13%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	<div><div></div></div>	0%	САМОЦИТИРОВАНИЯ	<div><div></div></div>	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 26.04.2022

ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 26.04.2022 17:11

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: Солдатов Светлана Сергеевна

ФИО проверяющего

Дата подписи:

Подпись проверяющего



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

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

ОТЗЫВ
на дипломную работу

Максимовой Елены Сергеевны
(Фамилия, имя, отчество)

на тему «Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО
«Пензкомпрессормаш» и способы ее совершенствования»

Интеграция России в мировую хозяйственную систему, расширение международных связей отечественных предприятий на основе активизации внешнеторговой деятельности обуславливают необходимость эффективного управления внешнеэкономической деятельностью, следовательно, важно проводить ее учет и анализ.

С развитием внешнеэкономической деятельности у предприятия появляются новые возможности, проявляющиеся в виде использования преимуществ международной кооперации производства, а также возникает свобода в принятии решений при осуществлении производственных задач.

ОАО «Пензкомпрессормаш» является одним из предприятий Пензенской области, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность.

Максимова Е.С. всесторонне изучила теоретические основы организации внешнеэкономической деятельности, провела анализ производственно-хозяйственной и экспортно-импортной деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш», выявила проблемы в области организации внешнеэкономической деятельности на предприятии. Все это позволило автору разработать рекомендации по их совершенствованию и оценить их экономическую эффективность.

Максимова Е.С. проявила самостоятельность в процессе работы, ответственность, трудолюбие, творческий подход, сумела правильно организовать рабочий процесс. Студент 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 рекомендации руководителя.

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

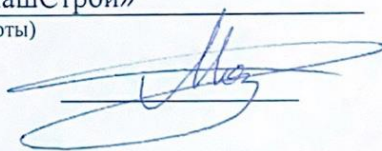
Все разработанные автором рекомендации носят практическую направленность и могут быть использованы в практической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш».

Данная выпускная квалификационная работа может быть допущена к открытой защите и заслуживает положительной оценки.

Руководитель: _____ Мозолин С. С.
(ФИО руководителя)

_____ начальник отдела ВЭД
(ученое звание, степень)
_____ ООО «СтанкоМашСтрой»
(Место работы)

«__» _____ 2022г.



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

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

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

РЕЦЕНЗИЯ
на выпускную квалификационную работу
(дипломную работу)

на тему Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО
«Пензкомпрессормаш» и способы ее совершенствования

студента Максимовой Елены Сергеевны

(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 начальник отдела ВЭД ООО «СтанкоМашСтрой»

Мозолин С.С.

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

1. Соответствие ВКР выбранной теме Содержание дипломной работы соответствует выбранной теме, раскрывает ее полностью.
2. Актуальность, новизна Тема: «Анализ внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш» и способы ее совершенствования» в настоящее время является весьма актуальной, так как внешнеэкономическая деятельность представляет собой значительный резерв для экономического развития, является показателем увеличения прибыли и устойчивости предприятия и фактором, обеспечивающим выживание предприятия в условиях конкуренции.
3. Оценка содержания работы Содержание дипломной работы в целом соответствует предъявляемым требованиям. В работе раскрыты теоретические основы организации внешнеэкономической деятельности, проанализирована организационная, финансово-экономическая и

внешнеэкономическая деятельность ОАО «Пензкомпрессормаш», выявлены актуальные проблемы на предприятии и предложены пути их решения.

4. Положительные стороны работы Представляют интерес следующие аспекты темы: рассмотренные автором факторы внешней и внутренней среды предприятия, влияющие на развитие его внешнеэкономической деятельности; предлагаемые мероприятия по оптимизации внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш».

5. Практическое значение и рекомендации по внедрению Дипломная работа имеет практическое значение для оптимизации совершения внешнеэкономической деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш».

6. Недостатки и замечания В работе автором не были проанализированы основные конкуренты ОАО «Пензкомпрессормаш». Данный анализ позволил бы усилить исследовательскую часть дипломной работы.

7. Рекомендуемая оценка ВКР Отлично

8. Вывод о присвоении выпускнику квалификации Специалист таможенного дела.

РЕЦЕНЗЕНТ* заместитель директора по ВЭД ООО «Невский кондитер»
Е.В. Чуркина

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

«___» _____ 2022 г.



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