

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт  
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и  
экономическая безопасность»

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

на тему

«Оптимизация экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья»

Студент группы 17ЭД1  
(номер группы)

Руководитель д.э.н., профессор кафедры «МиЭБ  
(должность)

ФГБОУ ВО «ПГУ»  
(наименование организации)

Нормоконтролер к.с.н., доцент кафедры МиЭБ  
(должность)

ФГБОУ ВО «ПГУ»  
(наименование организации)

Рецензент ведущий юрисконсульт  
(должность)

ООО «Новые фермы»  
(наименование организации)

  
(подпись, дата)

Айрапетян Артур  
Геворгович  
(ф.и.о. полностью)

  
(подпись, дата)

Гамидуллаева Л.А.  
(фамилия, инициалы)

  
(подпись, дата)

Агамагомелова С.А.  
(фамилия, инициалы)

  
(подпись, дата)

Бородин К.В.  
(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

Тактарова С.В.  
(фамилия, инициалы)

Работа защищена с отметкой \_\_\_\_\_ (протокол ГЭК от \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_)

Секретарь ГЭК

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

Солдатова С.С.  
(фамилия, инициалы)

**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

**Айрапетяна Артура Геворговича**

(фамилия, имя, отчество)

Тема дипломной работы Оптимизация экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья

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

2. Срок сдачи студентом законченной работы 30.05.2022г. \_\_\_\_\_

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

4. Перечень подлежащих разработке вопросов изучить теоретические аспекты экспорта бытовой техники, проанализировать внешнеэкономическую деятельность Пензенской области в контексте экспорта бытовой техники, разработать рекомендации по совершенствованию экспорта бытовой техники в контексте оптимизации экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья

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

6. Дата выдачи задания - 07.02.2022г.

Руководитель \_\_\_\_\_

(подпись)

Задание принято к исполнению \_\_\_\_\_

(дата и подпись студента)

## Календарный план разработки дипломной работы

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

Руководитель \_\_\_\_\_



(подпись)

## РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 72 страницы, 32 рисунков, 9 таблиц, 36 источников.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКСПОРТА РОССИИ СО СТРАНАМИ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ЭКСПОРТА БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ. РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКСПОРТА.

Целью дипломной работы является анализ теоретических и практических аспектов экспортной деятельности российских предприятий в странах ближнего зарубежья, и выявления соответствующих проблем и барьеров, разработка направлений повышения эффективности их внешнеэкономического взаимодействия (на примере АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова»)

Объектом исследования в дипломной работе является АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова».

Предметом исследования выступает оптимизация экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья на примере АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова».

В процессе выполнения работы был проведен анализ действующей нормативной базы организации импортозамещения; налогового стимулирования импортозамещения иностранных комплектующих в отечественном производстве, разработана модель импортозамещения зарубежных комплектующих в отечественном производстве бытовой техники.

Разработанные предложения позволят оптимизировать экспорт бытовой техники в страны ближнего зарубежья.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВВЕДЕНИЕ.....                                                                                                        | 6  |
| 1 ОСНОВНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ И РОЛЬ РОССИИ В БЛИЖНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ.....           | 8  |
| 1.1 Начало отношений России со странами ближнего зарубежья.....                                                      | 8  |
| 1.2 Исследование внешнеэкономических связей России и Прибалтики и стран европейской части СНГ.....                   | 16 |
| 1.3 Исследование внешнеэкономических связей России со странами Южного Кавказа и странами Центральной Азии .....      | 24 |
| 2 АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ППО ЭВТ ИМ. В.А. РЕВУНОВА» ..... | 34 |
| 2.1 Анализ организационной деятельности АО «ППО ЭВТ им. В.А.Ревунова» в Пензенской области .....                     | 34 |
| 2.2 Оценка внешнеэкономического взаимодействия АО «ППО ЭВТ» со странами Ближнего Зарубежья .....                     | 44 |
| 2.3 Проблемы экспорта бытовой техники АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова» в страны Ближнего Зарубежья .....               | 49 |
| 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АО «ППО ЭВТ ИМ. В.А. РЕВУНОВА».....         | 54 |
| 3.1 Пути решения основных проблем экспорта бытовой техники компании АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова».....              | 54 |
| 3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий                                                      |    |

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| по оптимизации экспортной деятельности АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова» | 62 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....                                                       | 67 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....                                 | 69 |

## **ВВЕДЕНИЕ**

В данной работе предметом анализа является внешнеэкономические связи России, а предметом исследования – страны ближнего зарубежья. Внешние экономические связи представляют собой целый ряд различных направлений, форм, методов и способов перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных потоков между странами. По отношению к странам ближнего зарубежья принято считать бывшие республики СССР, в частности Азербайджан, Армению, Белоруссия, Казахстан, Киргизстан, Молдавия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

В данной работе актуальность выбранной темы исследования обусловлена следующими факторами. При этом с точки зрения геоэкономики, в целях национальной безопасности России и сохранения хозяйственной целостности она нуждается в формировании широкой зоны интеграции и стабильного развития в странах ближнего зарубежья. В настоящее время особое значение повышению российского влияния на Ближнем Востоке придают увеличение активности нерегиональных держав. На данный момент основными конкурентами России на данном рынке являются Евросоюз, Китай и США, которые уменьшили долю России в общем импорте регио-ном российской продукции высокой степени обработки, машинно-оборудова-ния, изделий легкой промышленности и т.п.

Целью дипломной работы является анализ теоретических и практических аспектов экспортной деятельности российских предприятий в странах ближнего зарубежья, и выявления соответствующих проблем и барьеров, разработка направлений повышения эффективности их внешнеэкономического взаимодействия (на примере АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова»)

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть историю отношений между Россией и странами ближнего зарубежья;

- отношения России со странами Прибалтики и европейской части стран;
- проанализировать отношения России со странами Южного Кавказа и странами Центральной Азии;
- провести анализ деятельности АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова» ;
- Оценки внешнеэкономического взаимодействия АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова» со странами Ближнего Зарубежья;
- найти пути решения проблем экспорта бытовой техники компании АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова»;

Предметом исследования в данной работе являются внешнеэкономические отношения России со странами ближнего зарубежья.

Объектом исследования в дипломной работе является АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова».

Теоретическая основа исследования заключается в предыстории отношений стран ближнего зарубежья и России и выявлении фаворитов среди них.

Практическая основа заключается в возможности использования результатов работы в дальнейшем составлении стратегии компании АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова».

В теоретическую основу входят идеи, взгляды, содержащиеся в научных публикациях. При анализе вопроса некоторые аспекты были затронуты в трудах таких авторов как Гупанова, Ю.Е., Дробот Е.В., Немченко О.А. и других, а общие вопросы рассматриваются в научной и учебной литературе.

Основными методами исследования выступают анализ, синтез, аналогия, статистический метод и метод количественной и качественной обработки данных. В эмпирической основе работы лежат официальные статистические данные и отчеты предоставленные компанией.

В структуру дипломной работы входит: Введение, три главы, включающие восемь параграфов, заключение, список использованной литературы и приложения.

# **1 ОСНОВНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ И РОЛЬ РОССИИ В БЛИЖНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ.**

## **1.1 Начало отношений России со странами ближнего зарубежья**

Содружество Независимых Государств (СНГ) — региональная международная организация (международный договор), призванная регулировать отношения сотрудничества между странами, ранее входившими в состав СССР. СНГ не является наднациональным образованием и действует на добровольной основе. Развитие отношений с Содружеством Независимых Государств занимает важное место во внешнеполитической деятельности российского правительства. В 1993 г. в состав СНГ вошли, помимо России, еще одиннадцать государств. С самого начала своего формирования роль российского СНГ ограничивалась в основном кругом военных проблем, проблемами положения России, манипулированием российскими нефтегазовыми поставками и т. д..

В сферу стратегических интересов России входят независимые государства. Отношения с ними имеют первостепенное значение в политической, экономической и военной сферах. В странах СНГ Россия имеет развитые рынки, где промышленная продукция и технический опыт Российской Федерации могут найти наибольший спрос и продажи. Кроме того, Россия ощущает необходимость максимально возможной синхронизации реформаторских процессов в Российской Федерации и сопредельных странах как предпосылку оживления интеграции. В конечном счете, учитывая стратегические интересы России, экономический союз этих стран оказался более выгодным, чем сепаратизм. Евразийское экономическое сообщество или ЕврАзЭС (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан). В торговле со странами ЕврАзЭС действует режим свободной торговли, а тарифы стран на многие товары унифицированы, так же продолжается

формирование единой таможенной территории с едиными внешними границами, с другими странами СНГ (рис. 1)

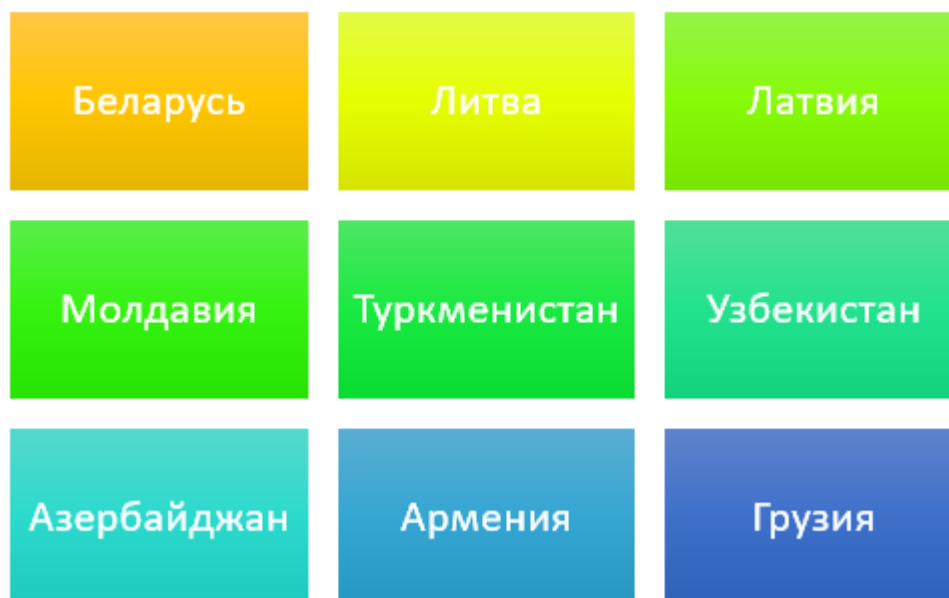


Рисунок 1 – Бывшие страны СНГ, сотрудничающие с Россией

Россия заключила двусторонние торговые соглашения о свободной торговле.

России с Европейской частью ближнего зарубежья и Прибалтикой. В 90-е годы торгово-экономические отношения России со странами ближнего зарубежья определялись главным образом развитием двусторонних торговых связей, а не полномасштабным региональным взаимодействием. Наиболее интенсивно в рамках процесса формирования единого Союзного государства развиваются торгово-экономические связи с Республикой Белоруссия. Экономический спад в странах СНГ в первой половине 90-х годов, стагнация внутреннего платежеспособного спроса сузили базу взаимной торговли.

Внешняя торговля РФ со странами ближнего зарубежья. (по методологии платежного баланса), в млрд. долларов. Значительное увеличение доли сырьевых материалов и продукции первичного передела в составе производимой продукции лишило хозяйство России и стран СНГ взаимной зависимости и дополняемости. С другой стороны, ряд стран СНГ

стали конкурентами для России в Евросоюзе (по причине низких экспортных цен). Так, соперничают с Россией по большей части экспортного ассортимента, Казахстан - на рынках минерального топлива, продуктов неорганической химии, черных металлов, Белоруссия - по удобрениям, лесоматериалам и некоторым готовым изделиям. Развитие торгово-экономических связей со странами СНГ основано на межгосударственных договоренностях, определяемых в основном политическими и оборонными интересами РФ. На основе таких договоренностей Россия экспортирует энергоносители в СНГ по ценам ниже мировых, осуществляет льготное кредитование стран-должников, предоставляет финансовые средства для поддержки сложившихся в рамках единого народнохозяйственного комплекса СССР кооперационных связей в отраслях обрабатывающей промышленности (рис. 2)

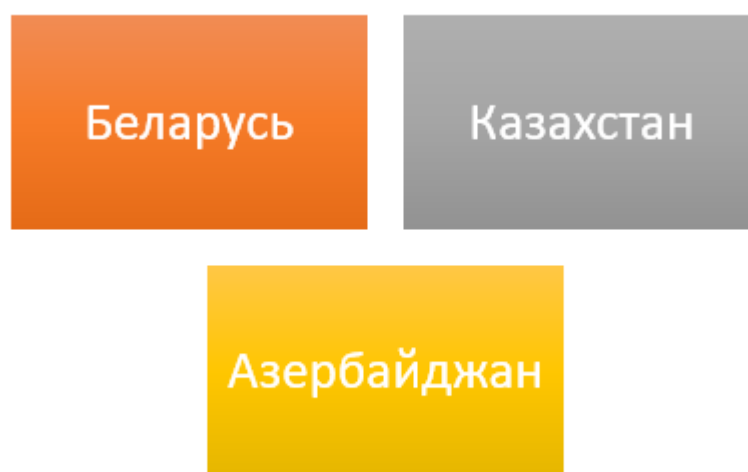


Рисунок 2 – Страны конкуренты России в Евросоюзе

Товарная структура взаимной торговли сформировалась под неблагоприятным воздействием ряда факторов, характерных для состояния экономики всех стран СНГ в первой половине 90-х годов (резкое падение производства, деиндустриализация народного хозяйства и др.) Россия является ведущим торговым партнером

Белоруссии. В 2011 российский экспорт в Белоруссию составил 16726,3 млн. долл (рис.3)

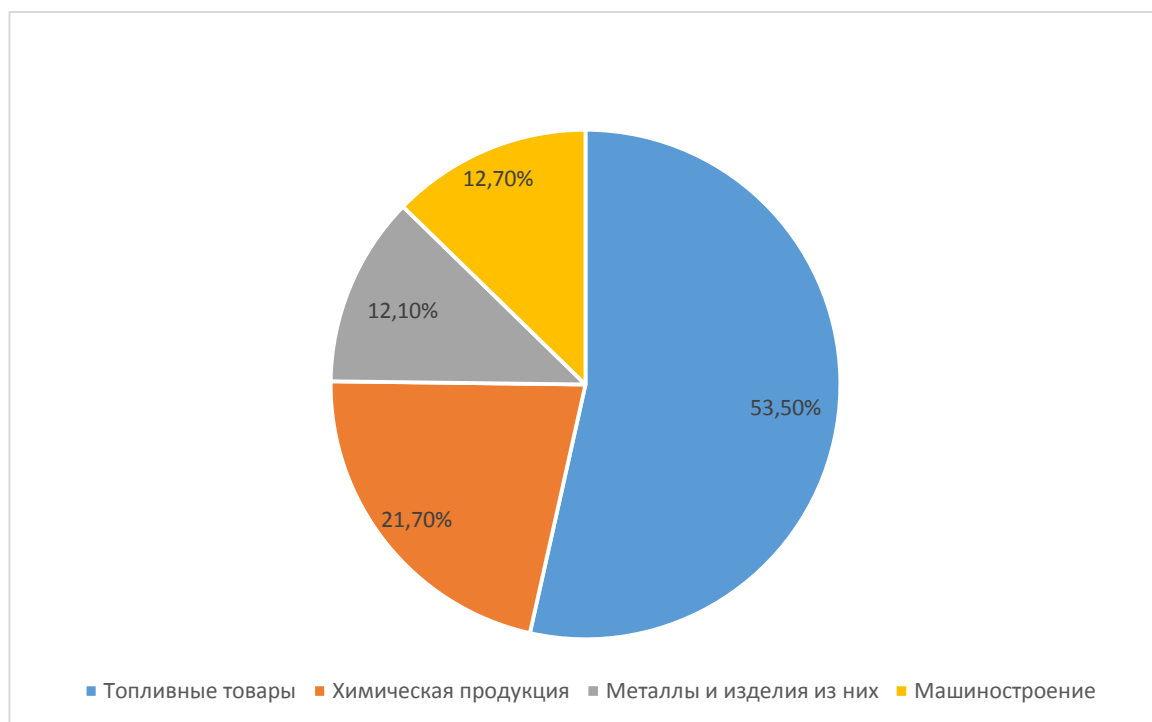


Рисунок 3 – Структура российского экспорта в страны СНГ

Значимость России как торгового партнера для стран СНГ отражает таблица долей в экспорте-импорте.

Анализ долей России в экспорте и импорте стран СНГ позволяет выявить основных торговых партнеров России. Лидером по экспорту и импорту товаров является Белоруссия, наименьший торговый оборот Россия имеет с Грузией

В годы суверенного существования стран СНГ взаимное научно-техническое и производственное сотрудничество резко сократилось. Основной причиной этого явилось падение производства, особенно в высокотехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности всех стран СНГ. Кроме того, хозяйственные связи, сложившиеся в рамках единого народнохозяйственного комплекса СССР в соответствии с общесоюзными критериями и приоритетами, не представляют интереса для владельцев бывших советских предприятий. Однако в машиностроении

традиционные кооперационные связи, базирующиеся на сохраняющейся с 80-х годов взаимозависимости хозяйственных комплексов и технологической совместимости производства, сохранились, в том числе в автомобилестроении и в отраслях военно-промышленного комплекса и др.(рис.4)

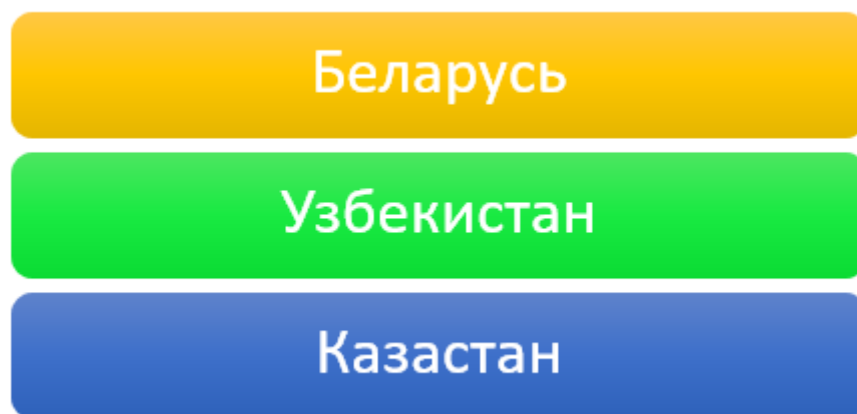


Рисунок 4 – Страны взаимозависимости хозяйственных комплексов и технологической совместимости производства в автомобилестроении и промышленного комплекса

В последние годы отмечалась тенденция к развитию научно-производственной кооперации в ряде отраслей обрабатывающей промышленности между предприятиями России и ряда других стран СНГ, что объясняется межгосударственными договоренностями и поддержкой государства.

Наряду с налаженными производственными связями, существующими благодаря межгосударственным договоренностям, развивается процесс становления новых экономических отношений России со странами СНГ, инициируемых российскими экспорто-ориентированными компаниями, накопившими финансовые средства в период высоких мировых цен на сырье. С учетом высокой транспортной зависимости одним из важных направлений сотрудничества является совместная

прокладка трубопроводов для расширения экспортных поставок сырья (рис. 5)

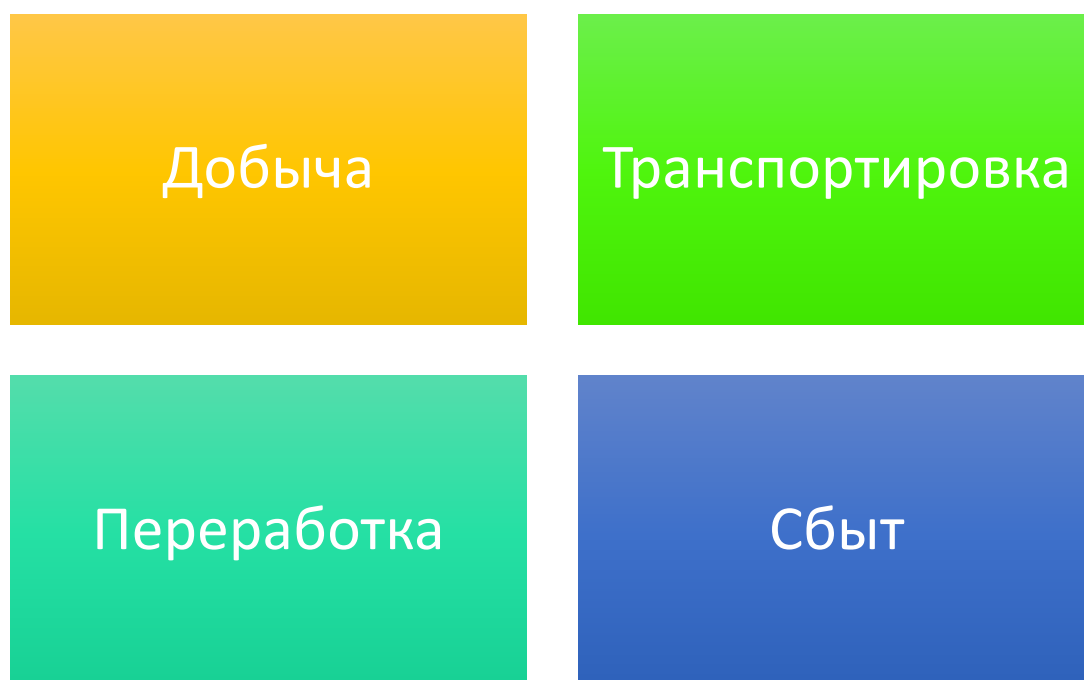


Рисунок 5 – Вклад российского бизнеса, средств в сырьевую промышленность

Значение российских инвестиций в регионе СНГ пока невелико, однако в некоторых странах ближнего зарубежья, Российская Федерация является одним из крупнейших инвесторов. Страны СНГ являются источниками получения минерального сырья, металлов и других товаров. Так, импортные потребности в марганцевых концентратах полностью покрываются ввозом с Грузии и Казахстана, хромовых - поставками из Казахстана, в глиноземе - в основном из Казахстана, Азербайджана (рис. 6)



## Рисунок 6 – Страны в которые инвестируются средства Российской Федерации

Общий торговый оборот между Россией и странами ближнего зарубежья постоянно растет. Этот вывод можно сделать на основе статистических данных по экспорту и импорту за последние два года, по предварительным данным эта тенденция сохранится и в 2022.

Роль России в Прибалтике определяется прежде всего, поставками топлива и тд. В последние годы эти страны удовлетворяют основные импортные потребности в газе, нефти и ядерном топливе для АЭС (Литва) за счет российских поставок. В 2021 г. на долю России приходилось свыше 60 % ввоза минеральных продуктов Литвы, 40 % – Латвии. Обращает на себя внимание сохраняющаяся привязка экономики Литвы к российским поставкам топливно-сырьевых товаров (рис. 7)

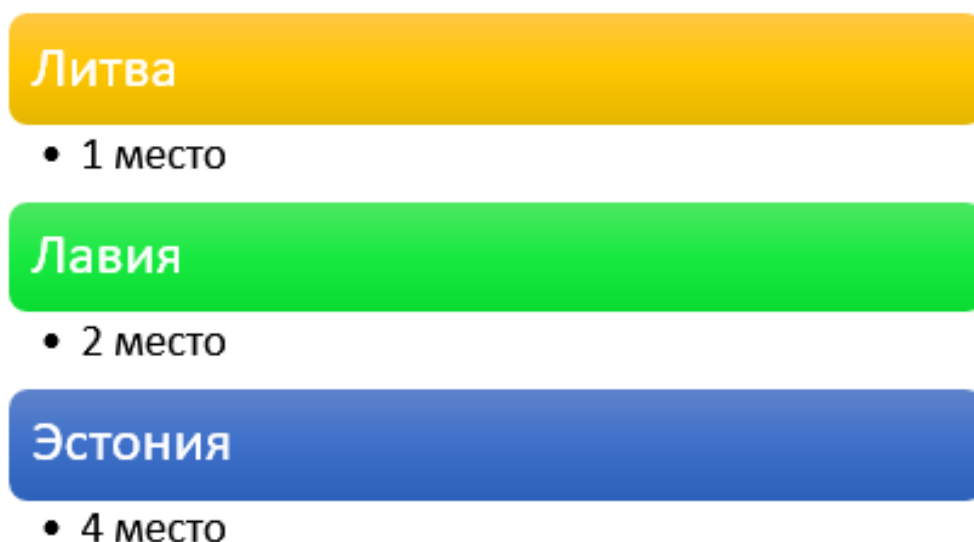


Рисунок 7 – Рейтинг стран Прибалтики по объему импорта с Россией

По данным литовских властей, за последние годы около 80% всех потребностей Литвы в первичных энергоресурсах этой страны удовлетворяются за счет России. За счет низких транспортных издержек,

налаженных в советское время, и отлаженной системы доставки через построенные в советское время трубы, поставки топлива поддерживаются конкурентоспособными.

В ходе исследования было установлено, что Прибалтийские страны Литва, Латвия и Эстония не являются стратегическими партнерами России в Европе. При этом только Латвия старается наладить экономико-политические отношения с Россией, в то время как Литва и Эстония наоборот – обострить их.

Во внешней торговле России Прибалтийские государства по экспорту находятся в третьей десятке стран, а по импорту на позициях дальше пятидесятой. Следовательно, российская внешняя торговля не слишком пострадала от ухудшения экономических отношений с Литвой, Латвией и Эстонией.

## **1.2 Исследование внешнеэкономических связей России и Прибалтики и стран европейской части СНГ**

Экономическое взаимодействие России и балтийских стран в настоящее время осуществляется с большими сложностями. На развитии экономических связей негативно отражаются сложные политические взаимоотношения. В настоящее время стратегическим приоритетом для стран Балтии стало членство в ЕС, рассматриваемое как ключ к будущему процветанию. Также негативно влияет и на развитие взаимных экономических связей, сдерживая налаживание нормальных межгосударственных отношений с Россией, нарушение основных прав и свобод российских граждан в Латвии и Эстонии.

Несмотря на напряженные отношения, Россия остается крупным торговым партнером прибалтийских стран благодаря высокой активности предпринимателей, с выгодой использующих географическое расположение региона. Особенно это касается

посреднических функций. Через порты стран Балтии осуществляется реэкспорт черных и цветных металлов, нефтепродуктов, химикатов и лесной продукции, произведенных в России.

Удельный вес стран региона в торговле России сейчас составляет около 3 % (сюда входят прямые торговые поставки и следующие через страны Балтии транзитом и фактически поступающие в третьи страны). В то же время определенная часть товаров, произведенных в странах Балтии, поступает в Россию через другие страны или после незначительной переработки через Калининградскую область (рис. 8).



Рисунок 8 – Страны через которые поступает определенная часть товаров, произведенных в Балтии

Крупными импортными позициями прибалтийских стран, особенно Эстонии, являются металлы и изделия из них, а также химические продукты (рис. 9).

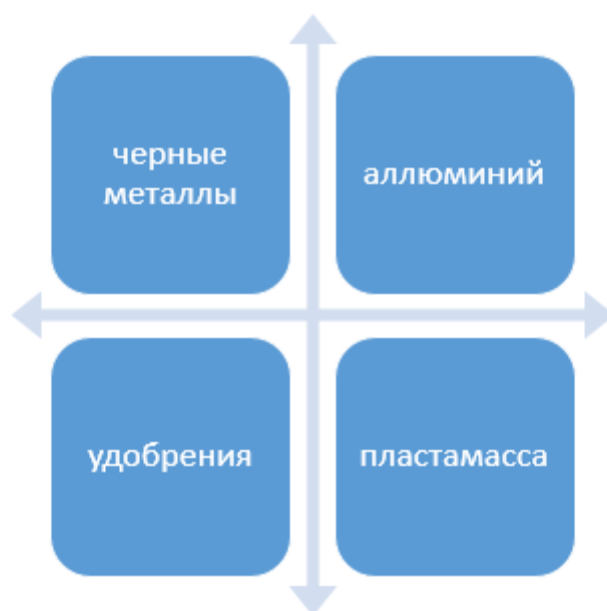


Рисунок 9 – Виды экспортной продукции из Эстонии

Быстро растущей импортной статьёй являются лесобумажные товары и, прежде всего, древесина.

Негативным моментом продолжает оставаться сокращение в российском. Группа продовольственных товаров, основными позициями которой являются рыба, мясо и изделия из них, продолжает оставаться одной из наиболее крупных в экспорте в Россию. Заметными экспортными позициями являются также химические продукты, а также текстильные материалы, изделия легкой промышленности (рис. 10).



Рисунок 10 – Экспортные изделия из Литвы и Латвии

В целом же значение стран Балтии как поставщика многих товаров, по которым Россия является нетто-импортером (продовольствие, товары широкого потребления и т. д.), невелико и имеет тенденцию к уменьшению.

Вместе с тем Россия является крупнейшим покупателем у стран Балтии транспортных услуг, которые в значительной мере уравнивают многократное превосходство российского товарного экспорта над импортом. Для России страны Балтии в силу выгодного географического положения, наличия незамерзающих морских портов (Вентспилс, Клайпеда, Таллинн и др.), хорошего, по сравнению с российскими портами, качества предоставляемых ими услуг, наличия развитых транспортных коммуникаций, включая нефтепроводы, имеют важное значение в обеспечении ее внешнеторговых связей.

Экономика стран Балтии в большой зависимости от предоставляемых России услуг по транзиту. Импорт услуг значительно превышает их российский экспорт. Наиболее зависима от российского транзита латвийская экономика.

Транзитный бизнес с Россией дает не менее 25 % доходов бюджетов каждой из стран региона. Страны Балтии заинтересованы в сохранении выгодной для себя роли "российских ворот на Запад" и прилагают усилия по строительству и модернизации своих портов.

Россия не принадлежит к числу крупных инвесторов в страны Балтии. Этому препятствовало отсутствие у российских компаний достаточных финансовых средств, сказывался неблагоприятный политический климат. Кроме того, руководство этих стран сдерживало проникновение российского капитала в стратегические отрасли.

По объему иностранных инвестиций в латвийскую экономику Россия занимает четвертое место после Швеции, США и Германии. В целом по количеству фирм с иностранным капиталом, зарегистрированных в Литве,

Россия занимает 2-е место после главного инвестора в литовскую экономику – Дании (рис. 11)



Рисунок 11 – Страны инвесторы Латвии

Следует указать на ряд факторов, сдерживающих развитие взаимных экономических связей. До вступления стран Балтии в ЕС в них действовали законы, ограничивающие участие России в стратегических отраслях экономики. Однако сегодня трудности для экспорта российских промышленных товаров в основном связаны с членством стран Балтии в ЕС. Стандарты, нормы и требования Союза серьезно сдерживают экспорт готовой продукции. Независимо от того, что стандарты и технические требования ЕС весьма высоки и соответствие им требует больших первоначальных затрат, в основе проблем российского экспорта лежит низкая конкурентоспособность отечественных товаров. Для продвижения российской машино-технической, химической и пищевой продукции в прибалтийский регион представляется необходимым не только обеспечить соответствие поставляемых изделий стандартам и требованиям ЕС, но и повысить качество технического обслуживания. Одним из направлений увеличения российского экспорта машин и оборудования может стать расширение масштабов технического содействия за счет участия в модернизации, прежде всего, объектов энергетики.

Несмотря на многие появляющиеся и надуманные причины, сдерживающие экономические связи, есть надежда, что Россия и страны Балтии все же попытаются найти решение в общем контексте развития

Россия является ведущим торговым партнером Белоруссии. В 2021 российский экспорт в Белоруссию составил 16726,3 млн. долл., импорт из Белоруссии – 6718,5 млн. долл. В общем объеме товарооборота Белоруссии на долю России приходится порядка 45%, а в российском на долю Белоруссии (рис. 12)

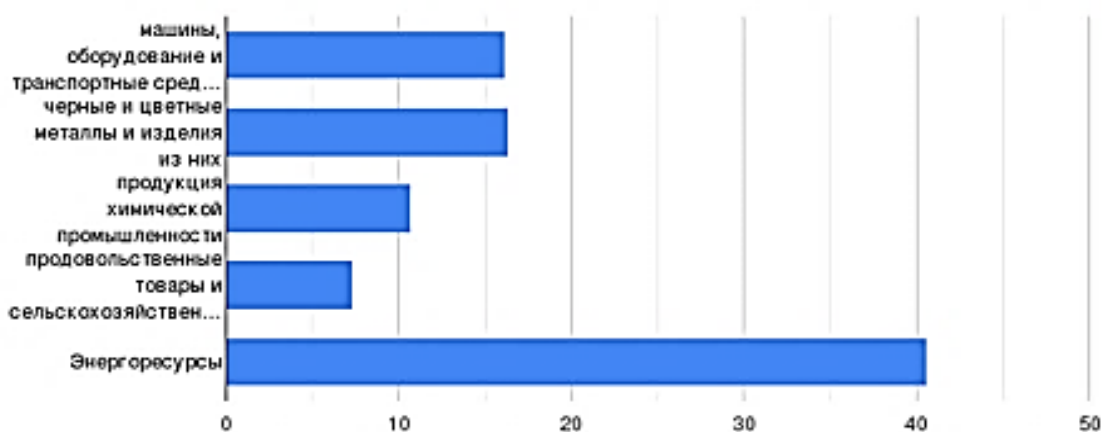


Рисунок 12 – Структуру торговых поставок между Россией и Республикой Беларусь

На дальнейшее развитие экономических связей нацелены принятые совместные экономические программы в области автомобилестроения, приборостроения, нефтегазопереработки, выпуска и ремонта военной техники, финансирование которых частично ведется из бюджета Союзного государства. С участием российских и белорусских предприятий зарегистрированы и активно действуют шесть крупных финансово-промышленных групп (рис. 13).

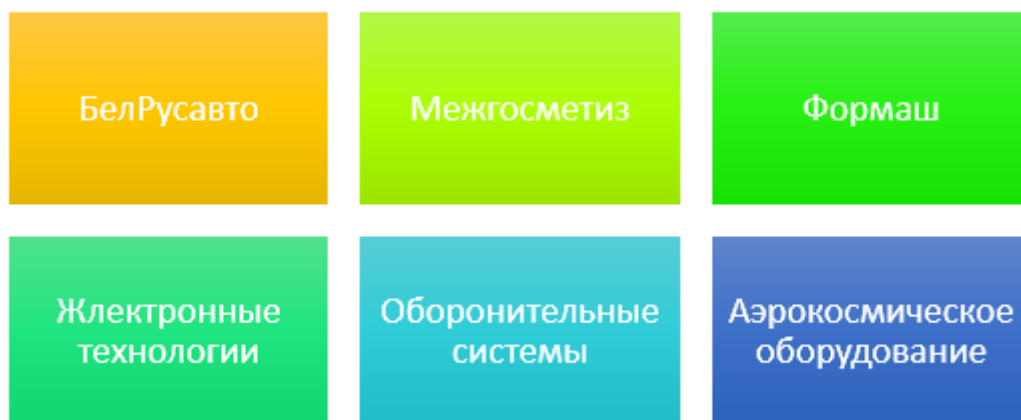


Рисунок 13 – Крупные финансово промышленные группы

В развитии торгово-экономических отношений двух стран весьма значительна роль регионов. Активные торгово-экономические связи с Белоруссией поддерживают более 80 российских областей и республик. Основными формами межрегионального сотрудничества являются торговые связи, производственная кооперация, оказание услуг в области транспорта, строительства, информационных технологий.

Торгово-экономическое сотрудничество Российской Федерации и Республики Молдова базируется на взаимной заинтересованности и сохранившихся производственных и кооперационных связях. В 2021 российский экспорт в Молдавию составил 695,0 млн. долл., импорт из Белоруссии – 352,4 млн. долл.

Интересы России в двусторонней торговле обусловлены прежде всего наличием в Молдавии сравнительно развитого агропромышленного комплекса, потенциальными возможностями легкой, электронной, радиотехнической и оборонной промышленности, машиностроения и металлообработки. Немаловажное значение для России имеет возможность выхода через территорию Молдавии на рынки западных и балканских стран. Через Республику проходит газопровод, по которому российский газ экспортируется в Румынию и Болгарию.

Интерес Молдавии к укреплению экономических связей с Россией обусловлен ее зависимостью от поставок российских энергоносителей, а также автомобилей и тд. Для Молдавии очень интересны и перспективы российского рынка сельхоз продукции (рис. 14)

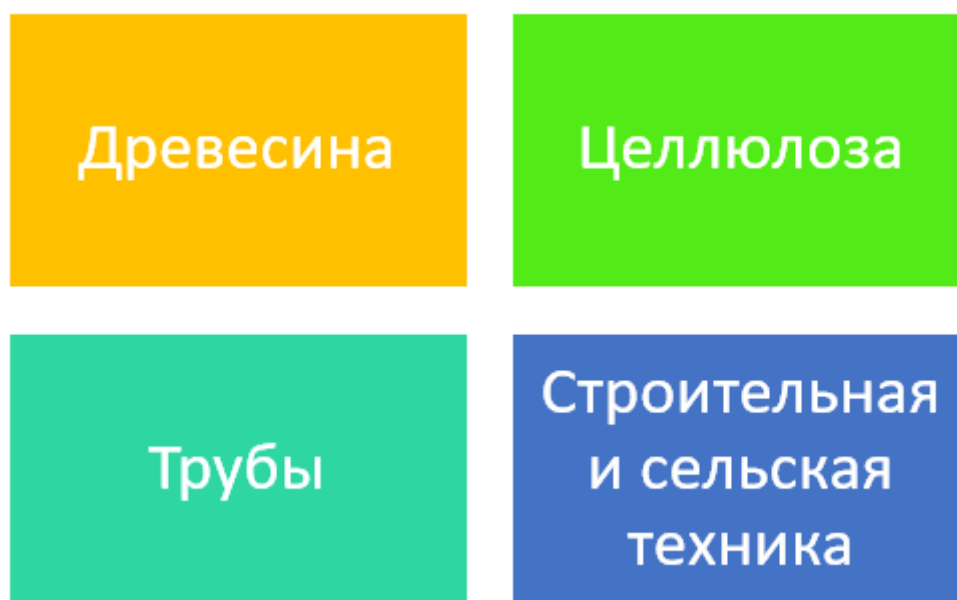


Рисунок 14 – Сельхозпродукция, поставляемая в Молдавию

Российские инвестиции в экономику Молдавии составляют около 22% общего объема иностранных инвестиций. В Молдавии зарегистрировано около 435 предприятий с участием российского капитала, хотя лишь 85 предприятий можно отнести к средним и крупным (с уставным капиталом более 1000 долл.). Структура российских инвестиций характеризуется заметным преобладанием капиталовложений в энергетический и винодельческий сектора. В последнее время значительные средства направляются в пищевую промышленность, сельское хозяйство (в основном в виноградарство), машиностроение и приборостроение, производство стройматериалов.

### 1.3 Исследование внешнеэкономических связей России со странами Южного Кавказа и странами Центральной Азии

К странам Южного Кавказа принято относить такие страны как Азербайджан, Армения, Грузия. В настоящее время торгово-экономические отношения между Россией и Азербайджаном регулируются Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Азербайджанской Республики о свободной торговле от 30 сентября 1992 г.

В структуре экспорта России в Азербайджан в 2020 г. значительная доля приходилась на продовольственные товары, машины, оборудование и транспортные средства, металлы и изделия из них, древесину и целлюлозно-бумажные изделия, продукцию химической промышленности. Основу российского импорта из Азербайджана в 2020 г. составляли продовольственные товары, текстиль и изделия из него, минеральные продукты, продукция химической промышленности, машины и оборудование, металлы и изделия из них.

С каждым годом увеличивается товарооборот между двумя странами, что обусловлено рядом факторов: в период СССР между крупными промышленниками этих двух стран сформировались тесные кооперации; промышленные предприятия обеих стран сохранили технологическую общность (рис. 15)

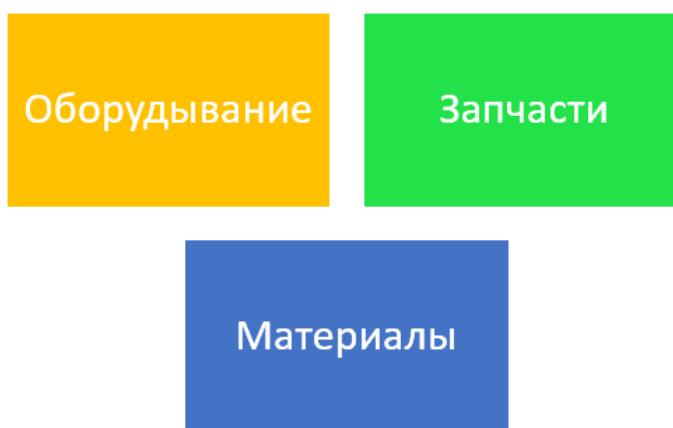


Рисунок 15 – Снабжение заводов Азербайджана

Наиболее важной является энергетическая сфера российско-азербайджанского сотрудничества. Азербайджан к 2018 году состоялся как самостоятельный поставщик нефти и газа на европейские рынки. При этом объемы экспорта нефти и газа, поставляемые в южные страны ЕС, дополняют российские поставки сырья в эти страны, но в глобальном аспекте не конкурируют с ними. Более того, Баку по просьбе российской стороны с января 2021 года начал снабжение газом республику Дагестан в объеме 1 млрд. куб. метров газа в год.

В условиях, когда Азербайджан начинает реализовывать стратегию диверсификации газового экспорта, у России появилась возможность укрепить сотрудничество с республикой и стать одним из ее важнейших партнеров.

Важную роль в развитии российско-азербайджанских торгово-экономических отношений и увеличении товарооборота играет межрегиональное сотрудничество. В настоящее время во внешнеторговую деятельность с Азербайджаном вовлечены предприятия 71 субъекта Российской Федерации, из них 15 российских регионов подписали соответствующие соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве.

Россия - основной торговый партнер Армении. Совместный товарооборот составляет около 20 процентов внешней торговли республики. Экспорт из России представлен в основном поставками ядерного топлива и оборудования для Армянской АЭС, энергоносителями, алмазным сырьем, машинами и оборудованием. В структуре импорта из Армении много разных позиций, видов продукции (рис. 16)



Рисунок 16 – Виды продукции в структуре импорта из Армении

Продолжают развиваться прямые торговые связи Армении с российскими регионами. Около 70 субъектов РФ поддерживают двусторонние экономические связи с Арменией. Наиболее тесные связи установлены с теми регионами Российской Федерации, где широко представлена армянская диаспора - в Краснодарском, Ставропольском краях, Московской, Ростовской, Свердловской областями.

Россия является также главным инвестором в армянскую экономику, что заметно способствует её росту. Ежегодно объём инвестиций увеличивается. В 2017 г. сумма инвестированных денег составила 900 млн. долл., а к началу 2020 г. - более 1100 млн. долл. В Армении зарегистрировано около 700 компаний с участием Российского капитала (рис. 17)

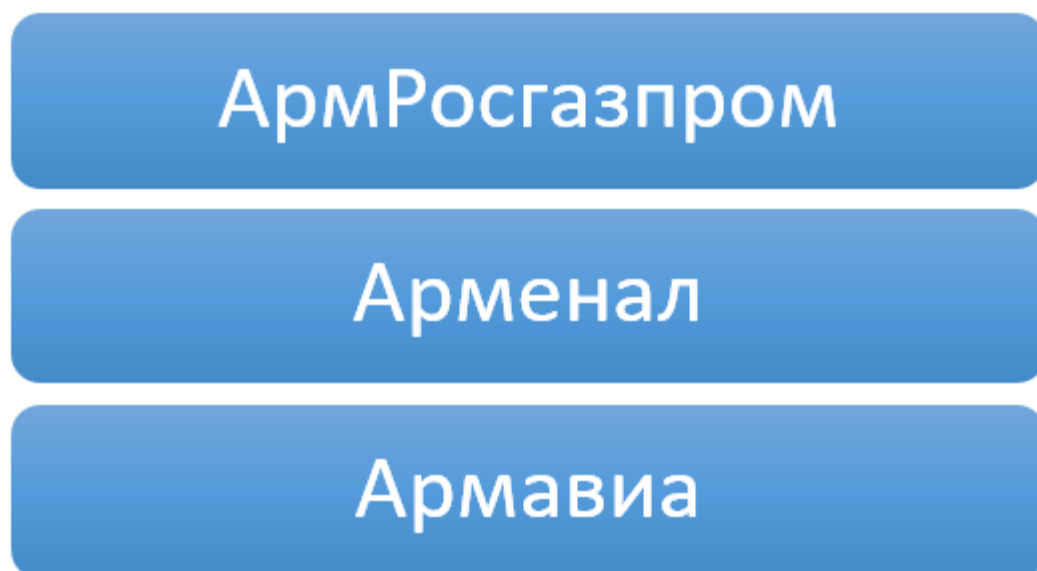


Рисунок 17 – Главные компании с участием российского капитала

Армения по-прежнему сильно зависит от северного соседа, и для нее нет никакой альтернативы российского влияния на экономику.

Одним из базовых межправительственных соглашений в области российско-грузинского торгово-экономического сотрудничества является Соглашение о свободной торговле от 3 февраля 1994 г., которое вступило в силу 10 мая 1994 г. В соответствии с этим Соглашением экспорт и импорт товаров в торговле между нашими государствами не облагается таможенными пошлинами, за исключением согласованной номенклатуры товаров, отмеченной в соответствующих протоколах, являющихся неотъемлемой частью указанного Соглашения.

Несмотря на то, что в 1991 году, после распада Советского Союза, Грузия получила независимость, ее экономика по-прежнему была прочно связана с Российской Федерацией. Россия является одним из крупнейших торговых партнеров Грузии. Удельный вес России во внешнеторговом обороте Грузии составляет примерно 14 %.

Структура Российского экспорта и импорта с Грузией в 2018 г. основную долю занимали продовольственные товары , минеральные

продукты, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности (рис. 18,19)

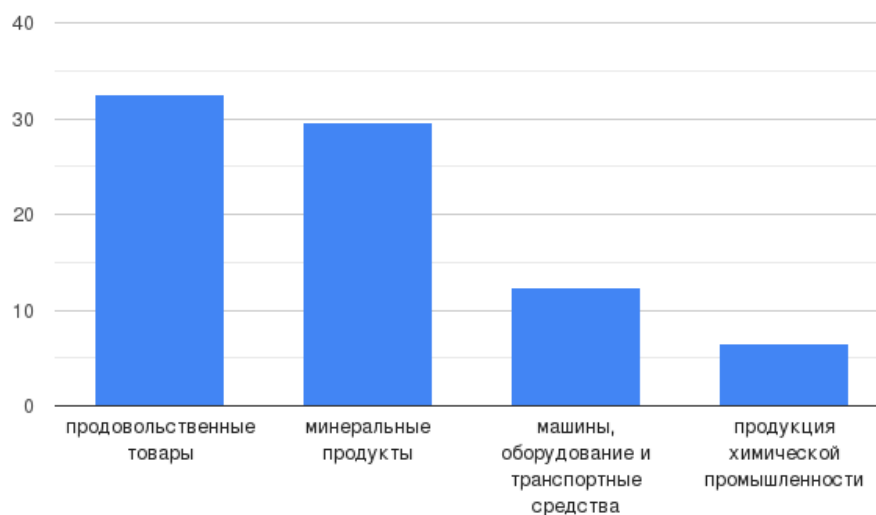


Рисунок 18 – Структура экспорта России в Грузию

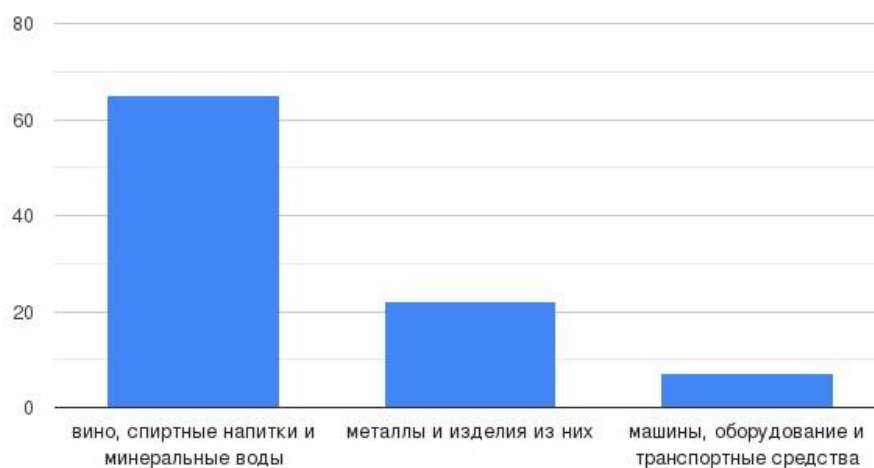


Рисунок 19 – Структура импорта России из Грузии

В Грузии российское экономическое присутствие связано прежде всего с деятельностью нескольких крупных российских компаний. Как известно в Грузии находится ряд энергетических предприятий, таких как ОАО РАО «ЕЭС России». РАО приобрело 75% акций тбилисской энергораспределительной компании АО «Тэласи»); 100% акций ООО «Мтквари энергетика»; права на управление двумя гидроэлектростанциями «ХрамиГЭС-1» (мо). Кроме того, РАО арендовало линию электропередачи

напряжением 220 кВ «Алаверди», по которой осуществляется передача электроэнергии из Армении на г. Тбилиси. По оценке энергетиков, это приобретение позволит российскому энергохолдингу контролировать 30% генерирующих мощностей и 30% сбыта электроэнергии Грузии (рис. 20)

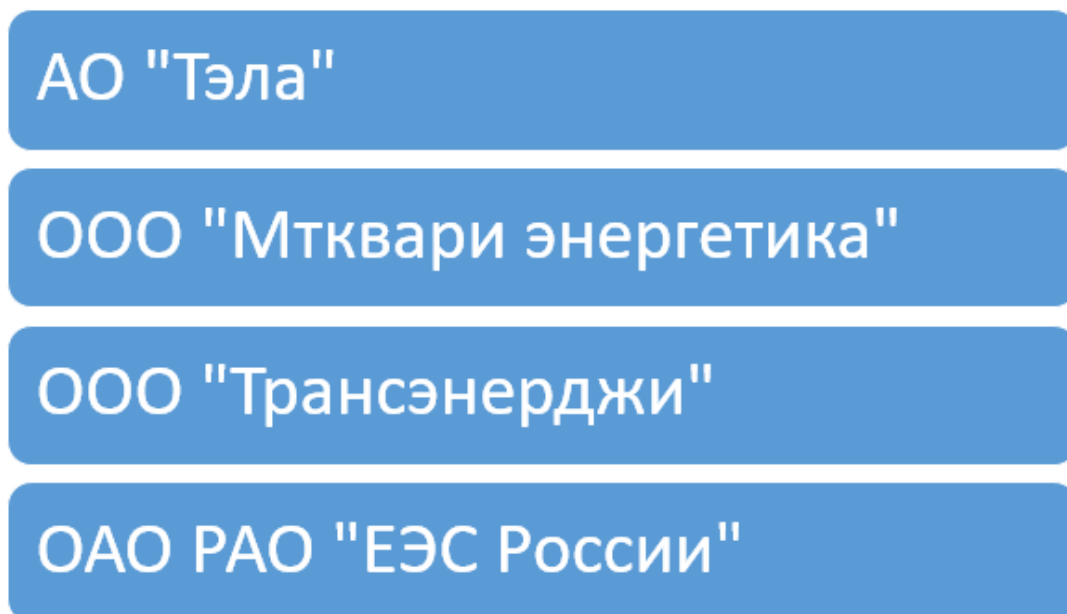


Рисунок 20 – Главные Российские компании в структуре энергоснабжения Грузии

В Грузии зарегистрировано около 200 смешанных российско-грузинских предприятий. В большинстве своем они предназначены для сектора оптовой и розничной торговли, строительства и пищевой промышленности, а также для распределения электроэнергии и горючесмазленных материалов. Российский бизнес в Грузии представлен небольшими инвестиционными предложениями. Это связано с тем, что экономика страны находится в сложном политическом и экономическом положении. Отношение между Россией и Средней Азией берет свое происхождение с эпохи Великого шелкового пути. Со второй половины XIX века начинается особая эпоха в истории российско-центральноазиатских экономических отношений. Главной отличительной чертой данной эпохи явилось то, что Россия и Центральная Азия были интегрированы в рамках единой экономической системе– СССР. Унаследованная от бывшего СССР

экономическая взаимозависимость России и государств региона объективно сыграла ключевую роль в том, что в течение постсоветского периода ни одна из вышеуказанных стран так и не смогла создать самодостаточной, сбалансированной и конкурентоспособной в условиях глобального рынка национальной экономической системы.

В настоящее время история уже в третий раз ставит Россию и Центральную Азию перед необходимостью экономической интеграции. Несмотря на то, что сырьевая ориентация в целом характерна как для экономики России, так и для экономик стран Центральной Азии, тем не менее, российский экспорт в центрально-азиатские государства более насыщен готовой продукцией, чем поставки из этих стран в Россию.

Российские территориально-производственные комплексы, расположенные по периметру границ с Казахстаном, ориентированы на получение казахстанского сырья и топлива. Также многие российские и казахстанские машиностроительные предприятия находятся в тесной кооперационной взаимозависимости (рис. 21)

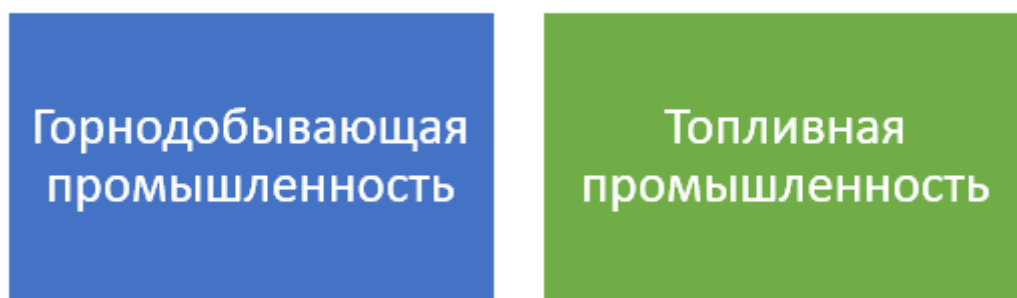


Рисунок 21 – Промышленность, ориентированная на нужды Российской индустрии

Уровень отношений между Россией и Казахстаном остается одним из самых близких в странах ближнего зарубежья. Идет значительный рост взаимной торговли, львиная доля экспорта казахстанской нефти идет на мировой рынок через территорию России, но вместе с тем существует

тенденция ослабления влияния России в Казахстане и вообще в Средней Азии в последнее время (в связи с созданием в регионе военных баз США).

Особенное место в двусторонних отношениях занимает экономическое сотрудничество. И это неудивительно, ведь экономики двух стран являются взаимно дополняемыми, с традиционными сильными связями и схожести решаемых проблем в условиях переходного процесса. Сегодняшний уровень взаимодействия между нашими странами был бы невозможен без преодоления кризисных явлений начала 90-х годов, когда разрыв хозяйственных отношений привел к таким крайне негативным социально-экономическим последствиям, как падение промышленного или сельскохозяйственного производства, массовое закрытие заводов, снижение реальных доходов рабочих и служащих.

В целом, уровень торгово-экономического сотрудничества между Казахстаном и Россией в настоящее время один из самых высоких. Например, как свидетельствует официальная статистика, объем торгового оборота с Россией составляет почти третью часть всего внешнеторгового оборота страны. Из 85 российских регионов 72 имеют экономические отношения с Казахстаном. Более 30 процентов из действующих на территории Казахстана совместных предприятий приходится на долю с российским участием. Очевидно, что доля Российской Федерации в общем объеме казахстанского товарооборота высока (рис. 22).

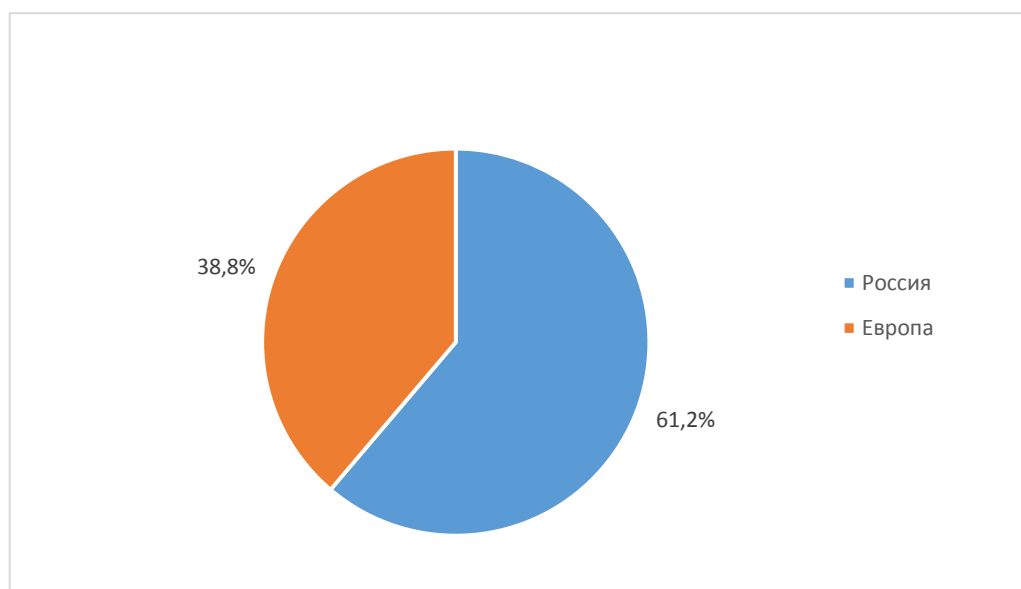


Рисунок 22 – Сравнение импорта России и Европы в Казахстан в 2021

Современная Киргизия как экономический партнер России представляет собой страну, сформировавшую основы рыночного хозяйства. В целом зависимость России от торговли с Киргизией крайне невелика и на протяжении всего постсоветского периода показывала тенденцию к минимизации, если не сказать: к нулю.

Иначе обстоит дело с зависимостью Киргизии от России, хотя она также имела тенденцию к уменьшению в указанный период, однако в гораздо меньшей степени. Традиционно консолидирующим началом формирования таджикского рынка был российский рынок. С ростом экономического потенциала республик Средней Азии создавались предпосылки формирования крупной экономической зоны, в пределах которой получили развитие внутризонной связи. Вместе с тем Россия к началу 90-х годов оставалась основным экономическим партнером Таджикистана.

Экономика России и Таджикистана развивалась в рамках единой союзной государственности, экономические потенциалы обоих государств отличаются высокой степенью взаимодополняемости. Так, в обеспечении потребности Таджикистана в энергоносителях участвуют в основном Россия.

Твердое топливо, нефтепродукты, ввозятся в значительной мере из России (в основном с заводов Урала и Поволжья).

На российские поставки приходится пятая часть ввозимого в Таджикистан мазута, свыше трети - дизельного топлива, более двух пятых - бензина.

В свою очередь Таджикистан вывозит в республику овощи, фрукты и консервы из этих овощей, фруктов и консервов, швейные изделия, холодильники, ряд других товаров. Однако Россия является основным потребителем этой продукции. Из всех вывозимых из Таджикистана овощей и фруктовых продуктов 95% идет в Россию. Из Таджикистана в Россию поступает половина всех ввозимых в страну тканей, треть - трикотажных товаров и холодильников. Завозятся и продаются в России практически все виды чулочно-носочных изделий, которые ввозятся из Таджикистана.

В последнее время существенно активизировался российско-туркменский двусторонний диалог. Поступательно развиваются российско-туркменские торгово-экономические связи. В общем товарообороте Туркменистана за 2010 год Россия заняла первое место. Товарооборот между Туркменистаном и Россией составил 5547,35 млн. долларов (1247,57 млн. долларов без учета поставок природного газа). При этом экспорт достиг 4351,16 млн.долларов, импорт - 1196,18 долларов. Темп роста товарооборота между двумя странами составил 24,4%.

## **2 АНАЛИЗ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «ППО ЭВТ ИМ. В.А. РЕВУНОВА»**

### **2.1 Анализ организационной деятельности АО «ППО ЭВТ им. В.А.Ревунова» в Пензенской области**

В настоящий момент, сложившаяся экономическая ситуация в России характеризуется как нестабильная, на которую оказывают влияние ряд негативных внешних воздействий, которые в последствии влияют на все сферы жизнедеятельности. К таким воздействиям можно отнести: введение санкций со стороны западных стран, снижение покупательской способности населения, отказ в сотрудничестве с российскими предприятиями на мировой арене, дефицит товаров, нарушение в поставках и логистических цепочках и т.д.

В данном аспекте перед государством возникает вопрос о введении антикризисных и стабилизирующих мер для улучшения финансовой и социально-экономической обстановки внутри страны. В комплексе разработки и введения таких мер на первый план выходят меры направленные на повышение конкурентоспособности регионов как внутри страны, так и на внешних рынках. В данном аспекте речь идет о уровне благосостоянии субъектов, производительности, создания новых рабочих мест, рассматривается финансовый, инновационный и инвестиционный потенциал, технологический и производственный аспект, а также учитывается конкурентоспособность региональных предприятий.

На сегодняшний день, в России существует индекс конкурентоспособности региона AV RCI, в соответствии с которым происходит комплексная оценка, характеризующая фактическую способность территории конкурировать за ресурсы и рынки сбыта. Ежегодно

ресурсный центр по стратегическому планированию Starplan проводит исследование и дает системную оценку конкуренции регионов. Рассмотрим рейтинг конкурентоспособности регионов, входящих в ПФО за период 2018 – 2021 гг (табл.1).

Таблица 1 – Рейтинг конкурентоспособности регионов, входящих в ПФО за период 2018 – 2021 гг (балльная оценка)

| Номер | Регионы                 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------|-------------------------|------|------|------|------|
| 1     | Нижегородская область   | 2,82 | 2,77 | 2,77 | 2,80 |
| 2     | Пермский край           | 2,42 | 2,58 | 2,60 | 2,63 |
| 3     | Самарская область       | 2,74 | 2,80 | 2,81 | 2,81 |
| 4     | Республика Башкортостан | 2,80 | 2,79 | 2,80 | 2,65 |
| 5     | Оренбургская область    | 1,88 | 1,92 | 1,98 | 1,91 |
| 6     | Ульяновская область     | 1,87 | 1,85 | 1,89 | 1,77 |
| 7     | Республика Татарстан    | 3,62 | 3,73 | 3,66 | 3,56 |
| 8     | Удмуртская республика   | 1,94 | 1,88 | 1,94 | 1,81 |
| 9     | Пензенская область      | 1,76 | 1,65 | 1,66 | 1,57 |
| 10    | Чувашская республика    | 1,47 | 1,30 | 1,35 | 1,51 |
| 11    | Республика Марий Эл     | 1,11 | 1,00 | 1,06 | 1,01 |
| 12    | Республика Мордовия     | 1,19 | 1,20 | 1,25 | 1,23 |

Таким образом, исходя из таблицы 1, мы видим, что абсолютным лидером в ПФО является Республика Татарстан, затем идут Нижегородская область и Республика Башкортостан, в данном рейтинге Пензенская область занимает уверенную среднюю позицию. Однако Пензенская область является одним из лидеров ПФО по ряду экономических отраслей, а экспортные и импортные показатели ежегодно растут, что позволяет региону выходить на новые рынки сбыта и иметь внешнеэкономическое сотрудничество, тем самым ежегодно поднимая свое экономическое положение.

Рассмотрим данный регион более подробно.

Пензенская область – субъект Российской Федерации, который расположен в центре Европейской России и входит в состав Приволжского федерального округа. Административный центр области – город Пенза.

Пензенская область – лидер в Приволжском Федеральном округе по темпам роста экспорта. За период 2019 - 2021 гг. внешнеторговый оборот Пензенской области увеличился на 63,4% процента, о чем свидетельствуют показатели Пензастата, ссылаясь на данные Приволжского таможенного управления, представленные в табл.1.

Таблица 1 – Внешнеторговый оборот Пензенской области на период 2019 – 2020 гг.

|                             | Валюта         | 2019    | 2020    | 2021 | I-квартал 2022 |
|-----------------------------|----------------|---------|---------|------|----------------|
| Экспорт                     | Млн. долл. США | 308,4   | 403,483 | 358  | 176,192        |
| Импорт                      | Млн. долл. США | 252,4   | 49035,8 | 359  | 341,265        |
| Общий внешнеторговый оборот | Млн. долл. США | 560,444 | 704,986 | 717  | 517,457        |

Таким образом, Пензенская область в 2021 году в сравнении с 2020 г. увеличила свой внешнеторговый оборот в 1,7%, а в 1-квартале 2022 гг. объемы выросли на 25,5% в сравнении с аналогичным периодом 2021 гг. Данные показатели свидетельствуют о том, что Пензенская область показывает положительный результат среди других регионов ПФО.

Стоит отметить, что товарная структура внешнеторговой деятельности Пензенской области в 2021 г. представлена следующим товарными позициями (рис.23)

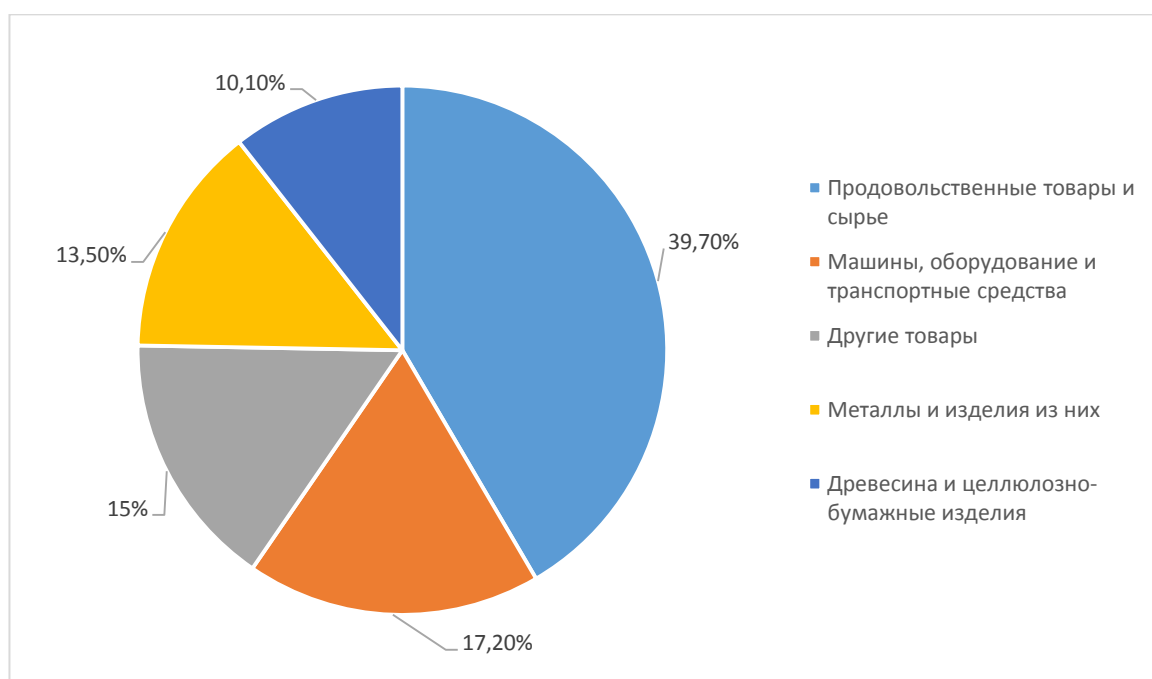


Рисунок 23 – Товарная структура экспорта Пензенской области в 2021 гг.

Исходя из рисунка 23, мы видим, что в товарной номенклатуре удельный вес, занимают товары промышленных и технологических предприятий, что свидетельствует о наличии в области конкурентоспособного производства и выпускаемой ими продукции. В соответствии с Распоряжением Правительства Пензенской области №273-Рп в июне 2020 года был утвержден перечень системообразующих организаций, которые имеют региональное значение и обеспечивают социально-

экономическую стабильность в регионе. Среди всех имеющихся предприятий, отдельно рассмотрим АО «ППО ЭВТ им В.А. Ревунова».

АО «ППО ЭВТ им В.А. Ревунова» – Пензенский завод электронно-вычислительной техники, основные направления деятельности которого заключаются в производстве широкого спектра бытовой и встраиваемой техники, а также вычислительной техники в интересах Министерства обороны РФ.

Производство и реализация продукции бытовой техники осуществляется дочерним предприятием АО «ППО ЭВТ им В.А. Ревунова» - ООО «Свар» под собственной торговой маркой Svar.

Начиная с 1994 года и по сегодняшний день ООО «Свар» является одним из крупнейших производителей техники и комплектующих с повышенным уровнем надёжности российского производства, где предварительно разрабатываются конструкторские и дизайнерские решения, а после происходит окончательная сборка техники под торговой маркой Svar. Компания имеет собственный разработанный цикл производства, которое включает в себя собственное конструкторское бюро и систему менеджмента качества продукции ISO 9001.

Компания имеет 4500 м<sup>2</sup> площади производства, оборудована новыми современным оборудованием и имеет более 28 единиц профессионального технологического оборудования, которое соответствует российским и европейским стандартам качества. Как уже было отмечено ранее, компания имеет 2 основных направления деятельности, среди которых:

1. Производство бытовой техники под торговыми марками Deluxe и Electronicsdeluxe, включая газовые, электрические, электрогазовые, комбинированные плиты, индукционные варочные панели, встраиваемую технику, электроводонагреватели объемом от 20 до 120 литров;
2. Производство вычислительной техники в интересах Министерства обороны РФ.

Рассмотрим основной ассортимент предоставляемой продукции ООО «Свар» (рис.24)



Рисунок 24 – Основной ассортимент производимой продукции ООО «Свар»

Исходя из рисунка 24, мы видим, что ассортиментная линейка продукции является достаточно ограниченной, однако данные позиции занимают конкурентоспособные позиции как на внутреннем, так и на зарубежном рынке, за счет того, что предприятие в своем производственном процессе применяет комплектующие собственного и российского производства, т.е. постоянно имеет комплектующие детали в производственном процессе, а также имеет приемлемое ценообразование на товар в сравнении с конкурентами.

Главный принцип работы компании – это производство высококачественной продукции по доступной цене. Благодаря чему торговая марка SVAR быстро завоевала узнаваемость и лояльность, как покупателей, так и партнеров. География распространения продукции весьма обширна. Бытовая техника поставляется во многие регионы России и за ее пределы (Азербайджан, Грузию, Казахстан, Украина).

Отметим, что ценовой сегмент – средний, крупная и мелкая бытовая техника реализуется только собственного производства, при этом предприятие также продает дополнительные комплектующие в данной сфере.

По уровню технологий и оборудованию ООО «Свар» принадлежит к числу наиболее современных предприятий России. Объем производства постоянно растет. Вся продукция изготавливается на современном оборудовании, а постоянное развитие производства с использованием инновационных технологий и комплектующих лучших производителей, гарантируют отличные результаты и являются залогом высокого качества.

Рассмотрим финансово-экономические показатели ООО «Свар» на период 2019 – 2021 гг. Для начала рассмотрим бухгалтерский баланс компании за представленный период (табл. 2).

Таблица 2 – Бухгалтерский баланс ООО «Свар» на период 2019 – 2020 гг. (млн.руб)

| 1                                           | 2      | 3      | 4      |
|---------------------------------------------|--------|--------|--------|
|                                             | 2019   | 2020   | 2021   |
| <b>Внеоборотные активы</b>                  |        |        |        |
| 1.Основные средства                         | 2173   | 2711   | 2567   |
| 2.Отложенные налоговые активы               | 2173   | 2711   | 1180   |
| <b>Оборотные активы</b>                     |        |        |        |
| 1. Запасы                                   | 235077 | 285397 | 256998 |
| 2. Налог на добавленную стоимость           | 45994  | 56355  | 96545  |
| 3. Дебиторская задолженность                | 308154 | 407334 | 308154 |
| 4. Денежные средства и денежные эквиваленты | 61015  | 92891  | 29065  |
| 5. Прочие оборотные активы                  | 23     | 38     | 76     |

## Продолжение таблицы 2

| 1                                  | 2       | 3       | 4       |
|------------------------------------|---------|---------|---------|
| Капитал и резервы                  |         |         |         |
| 1. Уставной капитал                | 10000   | 10000   | 10000   |
| 2. Нераспределенная прибыль        | 165713  | 200570  | 234756  |
| Долгосрочные обязательства         |         |         |         |
| Отложенные налоговые обязательства | 5375    | 9613    | 5711    |
| Краткосрочные обязательства        |         |         |         |
| Заемные средства                   | 15789   | 19002   | 24564   |
| Кредиторская задолженность         | 644528  | 606081  | 549993  |
| Оценочные обязательства            | 1643    | 2089    | 2240    |
| БАЛАНС                             | 703 073 | 845 266 | 897 205 |

Исходя из таблицы 2, мы видим, что в финансовые показатели 2021 г увеличились почти в 2,5 раза в сравнении с предыдущими годами. В части дебиторской задолженности ООО «Свар» вернулся к показателю 2019 гг. (уменьшил на 3,6%), а также в аспекте долгосрочных обязательств снизил отложенные налоговые обязательства более чем в 4 раза. Это обусловлено ростом производства продукции на предприятии, так как из-за пандемии коронавируса в 2020 – 2021 гг. зарубежные поставки в Россию были ограничены.

Далее рассмотрим отчет о финансовых результатах компании на период 2019 – 2021 гг (табл.3).

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах ООО «Свар» на период 2019 – 2021 гг (млн.руб.)

|                            | 2019      | 2020      | 2021      |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Выручка                    | 1 431 421 | 1 323 146 | 1 448 265 |
| Себестоимость продаж       |           | 1 168 765 | 1 177 376 |
| Валовая прибыль (убыток)   | 128 675   | 154 381   | 270 889   |
| Коммерческие расходы       | –         | 54 530    | 58 034    |
| Управленческие расходы     | –         | –         | –         |
| Прибыль (убыток) от продаж | 78 493    | 99 851    | 103 056   |
| Прочие доходы              | 5 426     | 11 447    | 37 253    |
| Прочие расходы             | 30 282    | 60 974    | 73 659    |
| Налог на прибыль           | –         | 15 467    | 7 494     |
| Чистая прибыль (убыток)    | –         | 34 857    | 59 156    |

Исходя из таблицы 3, мы видим, что суммарный финансовый результат за 2019 год составил 27 789 млн.руб., 2020 гг. – 34 857 и в 2021 году 59 156 млн.руб. Себестоимость продаж в сравнении с 2020 гг. выросла на 125 119 тыс.руб., стоит также отметить, что прибыль продаж также увеличилась более чем в 4 раза. В статье прочих доходов денежные средства выросли в 13,8 раз, в связи с введением в ассортимент продукции новых комплектующих запчастей для холодильников и стиральных машин.

Делая вывод, можно отметить, что ООО «Свар» является на сегодняшний день финансово устойчивым предприятием и ежегодно

наращивает свои финансовые мощности, о чем свидетельствуют представленные в таблицах рассматриваемые показатели.

Таким образом, Пензенская компания ООО «Свар» является одним из ведущих предприятий производителей в г. Пензе в сегменте производства бытовой техники. Предприятие имеет собственную торговую марку Svar под которой она реализует продукцию в крупные бытовые сетевые магазины (de Luxe), а также комплектующие запчасти к ним. ООО «Свар» является системообразующей организацией и имеет одно из важнейших значений в социально-экономическом положении для г.Пензы. Компания также активно ведет экспортную политику, среди которых основными торговыми партнерами являются страны ближнего зарубежья, среди которых, Украина, Грузия, Азербайджан и Казахстан.

## **2.2 Оценка внешнеэкономического взаимодействия АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова» со странами Ближнего Зарубежья**

Международная активность региона – это доминирующий фактор социально-экономического развития и конкурентоспособности территорий, при этом способствуя повышению благосостояния и качества жизни населения региона.

В настоящий момент, на территории Пензенской области осуществляют свою деятельность более 200 инновационно-активных предприятий, наладивших выпуск конкурентоспособной, имеющей спрос на рынке продукции.

Основные поставки продукции экспортируются в 88 стран, среди которых наиболее востребованными являются страны Ближнего Зарубежья.

Рассмотрим процентное соотношение экспортных поставок продукции некоторых пензенских предприятий в страны Ближнего Зарубежья за 2020 и 2021 гг. (рис. 25)

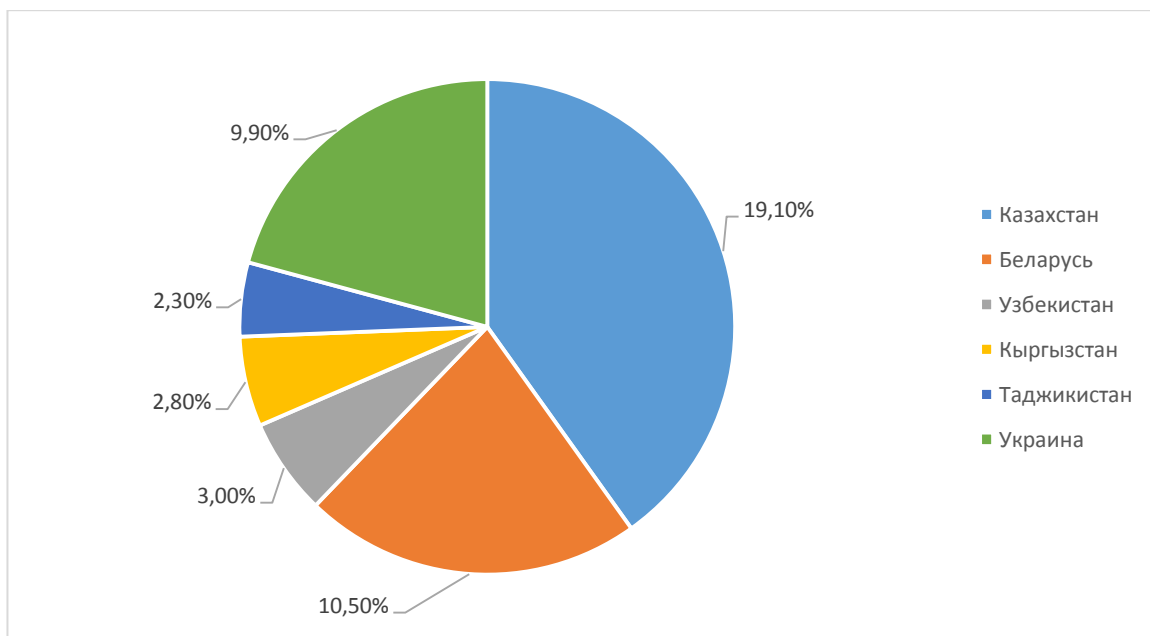


Рисунок 25 – Процентное соотношение экспортных поставок в страны Ближнего Зарубежья в 2020 гг.

Исходя из рисунка 25, можно сделать вывод, что основным торговым партнером для Пензенской области являются Казахстан и Белоруссия, что в общем объеме составляет более 30% от общего экспорта всей продукции. Наименьший объем отгрузки происходит Кыргызстан и Таджикистан чуть выше 5% от общего объема поставок.

Далее рассмотрим процентное соотношение в части торговых партнеров образовавшееся в 2021 гг.

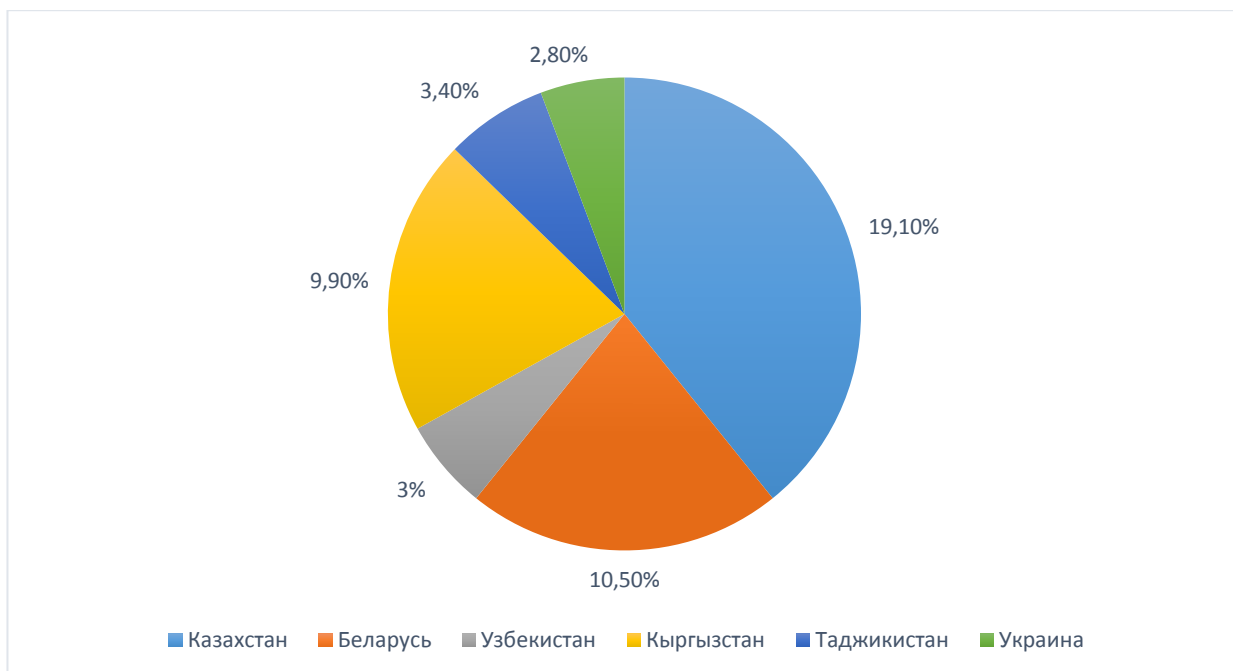


Рисунок 26 – Процентное соотношение экспортных поставок в страны Ближнего Зарубежья в 2021 гг.

Анализируя данные рис. 25 и 26, можно утверждать, что в сравнении с 2020 гг. показатели объема экспорта возросли в сотрудничестве с Кыргызстаном свыше чем на 7,9%, однако ухудшились с Украиной (поставки снизились свыше чем на 100 тыс. долл. США).

В 2021 году было зарегистрировано экспортных поставок 528 пензенских организаций, что на 30 единиц больше, чем в 2020 году. Среди этих предприятий одну из главенствующих позиций занимает АО «ППО ЭВТ», а именно компания «Свар».

Как было уже отмечено ранее, ООО «Свар» – это компания, которая ориентирована как на внутренний рынок, так и на внешний. Предприятие постоянно ищет новые рынки сбыта, тем самым формируя экономическое взаимодействие для региона с другими странами и налаживает связи на основе взаимодополняемости и эффективной кооперации.

Основной экспорт бытовой техники Svar производится в Казахстан, Украину, Узбекистан и Азербайджан. Товарный ассортимент предприятия

насчитывает более чем 400 единиц крупной и мелкой бытовой техники, однако экспортируются лишь только три товарные позиции:

- холодильники (тип: Side by side, ценовая политика от 28 до 77 тыс.руб);
- духовые шкафы (тип: электрический, ценовая политика от 17 до 38 тыс.руб);
- варочные панели (тип: индукционная, ценовая политика от 11 до 33 тыс.руб.).

Рассмотрим подробнее динамику внешнеэкономического воздействия с выше представленными странами, а также суммарный процент отгруженных товарных позиций на период 2019 – 2021 гг.

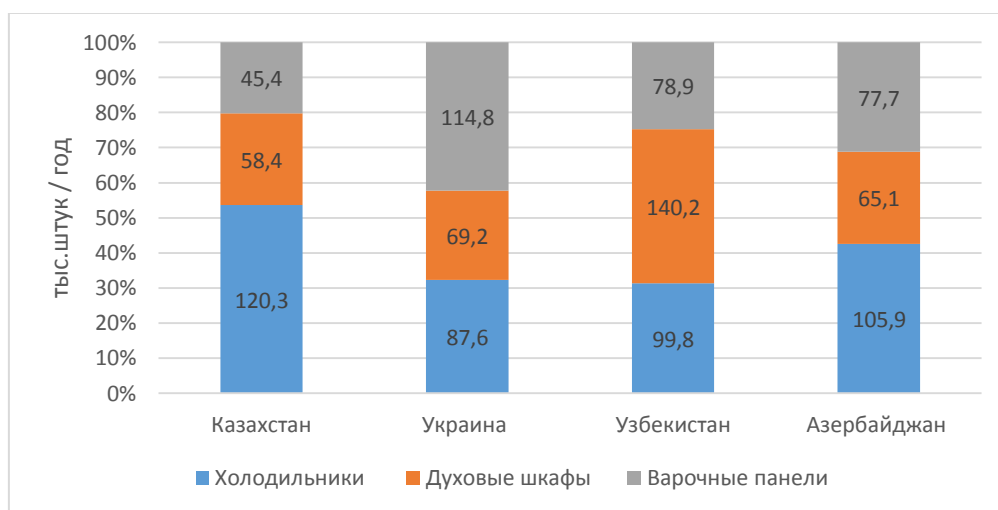


Рисунок 27 – Динамика экспорта продукции в страны Ближнего Зарубежья ООО «Свар» по товарным позициям в 2019 гг.

Исходя из представленных данных на рисунке 27, мы видим, что наибольший экспорт бытовой техники в 2019 гг. был осуществлен в Узбекистан, примерно около 318, 9 тыс.шт готового бытового оборудования, что в суммарном соотношении составило свыше 2,5 млн. руб.

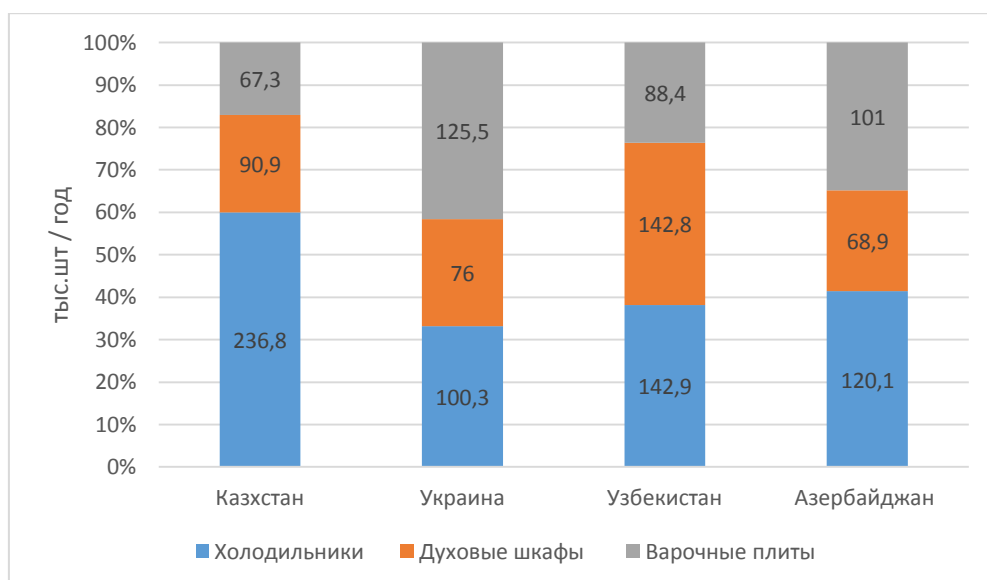


Рисунок 28 – Динамика экспорта продукции в страны Ближнего Зарубежья ООО «Свар» по товарным позициям в 2020 гг.

Анализируя показатели рисунка 28, можно утверждать, что в 2022 г. ситуация в экспортных поставках изменилась. Здесь преимущественным торговым партнером выступает Казахстан, где в суммарном объеме за год было экспортировано свыше 395 тыс.шт техники (примерно около 3,8 млн.руб). Это связано с подписанием Соглашения между правительством Пензенской области и Казахстаном о взаимном экономическом сотрудничестве, в рамках которого Казахстан становится стратегическим партнером региона и где внешнеторговый оборот составляет треть от общего экспорта Сурского края.

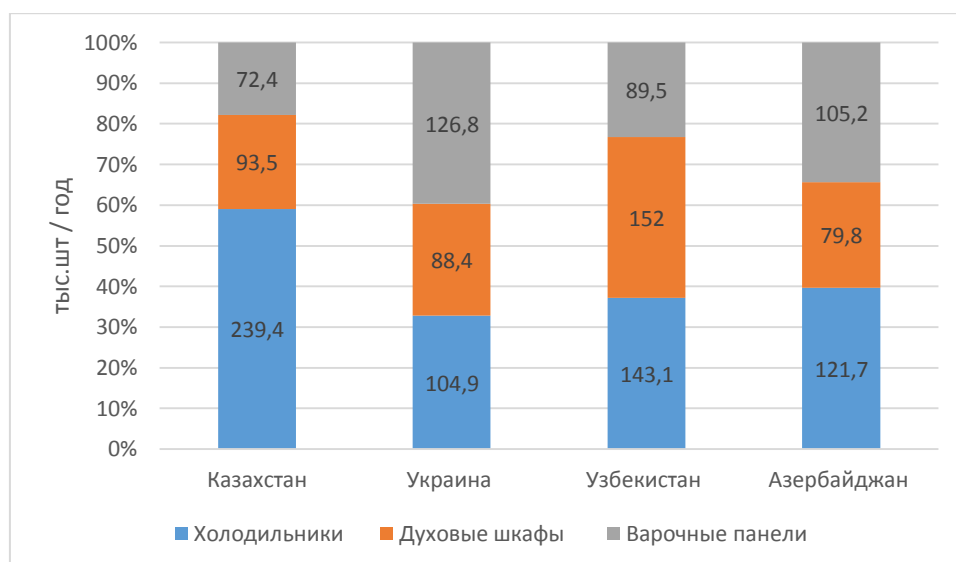


Рисунок 29 – Динамика экспорта продукции в страны Ближнего Зарубежья ООО «Свар» по товарным позициям в 2021 гг.

Делая вывод, из рис.29, мы видим, что Казахстан остается лидирующим торговым партнером ООО «Свар». В 2021 году было экспортировано свыше 400 тыс. продукции (примерно около 4 млн. руб.).

Таким образом, представленная выше динамика на период 2019 – 2021 гг. свидетельствует о том, что Компания «Свар» ежегодно наращивает темпы производства. Это обусловлено реконструкцией технологических линий предприятия, что позволяет в короткий срок производить качественную бытовую технику. При этом компания ежегодно увеличивает экспорт под собственной торговой маркой Svar и высоко цениться по таким составляющим как: качество, цена и гарантийное обслуживание. Однако несмотря на положительные тенденции в области экспортных поставок компания «Свар» не занимает лидирующие позиции в данной сфере и уступает некоторым зарубежным производителям. Также осложнение в логистических поставках, отказ в сотрудничестве по имеющимся контрактам с Украиной и Азербайджаном в I – квартале 2022 г. привела к ухудшению позиций ООО «Свар» на зарубежном рынке и привело к ряду проблем при экспорте продукции.

## **2.3 Проблемы экспорта бытовой техники АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова» в страны Ближнего Зарубежья**

Производство и экспорт бытовой продукции является достаточно специфической и дефицитной деятельностью на территории региона. Развитость данного сектора не велика, о чем свидетельствует, то, что свою деятельность на территории Пензенской области в части экспорта такой продукции осуществляет только ООО «Свар». Компании, производящие такую группу продукции в своей деятельности должны применять только новейшие разработки и технологии, разрабатывать и проектировать совершенно новые товары, быть качественней и лучше своих конкурентов, иметь высококвалифицированный персонал, основываться на международные стандарты и иметь все условия для экспорта товаров зарубеж.

Совокупность данных факторов свидетельствует о том, что данный вид деятельности зависит от того насколько регион развит в экономическом, социальном, научно-техническом аспекте, имеются ли предпосылки для открытия такого бизнеса, и поддержка со стороны местных властей для осуществления такой деятельности. Также важен аспект импортозамещения в части оборудования, информационных технологий и обеспечения, ведь покупка зарубежных разработок в современных реалиях невозможное удовольствие для региональных предприятий.

В настоящий момент производственный потенциал в Пензенской области имеет тенденцию к развитию, однако в части производства бытовой техники здесь имеется ряд проблем и недостатков. Также несмотря на то, что Компания ООО «Свар» имеет торговые соглашения и контракты в части поставок продукции, процесс экспорта в I-квартале 2022 гг. значительно усложнился, в связи с проведением военной операцией на Украине, что привело к ряду негативных для предприятия проблем.

Среди таких проблем можно выделить:

1. Проблема высокой конкуренции с зарубежными производителями аналогичной продукции;

2. Проблема импортозамещения в части необходимого оборудования и комплектующих запчастей.

3. Проблема разрыва контрактов с зарубежными поставщиками, а также уход с европейского рынка сбыта экспортных товаров Svar.

Рассмотрим данные проблемы более подробно.

Компания «Свар» является относительно небольшим региональным предприятием, в ассортименте которого представлен ограниченный модельный ряд по определенным товарным позициям. Как было отмечено ранее, экспорт происходит в основном по таким товарным позициям, как: холодильное оборудование, духовые шкафы и варочные панели. Компания реализует свой товар как на территории России, так и экспортирует в СНГ и в страны – участницы ЕАЭС. Компания старается улучшать свою производимую продукцию, используя качественные комплектующие, чтобы быть наиболее конкурентноспособной среди имеющихся аналогов.

На сегодняшний день, среди российских производственных предприятий в данной сфере наибольшую конкуренцию составляют следующие предприятия:

- ОАО «КЗХ Бирюса»;
- ОАО «Электротехника»;
- ОАО «Изумруд»;
- ООО «РосТехБыт»;
- Производственная фирма «Петромаш».

Рассмотрим объемы экспортных поставок данных предприятий за период 2019 – 2020 гг. (рис.30)

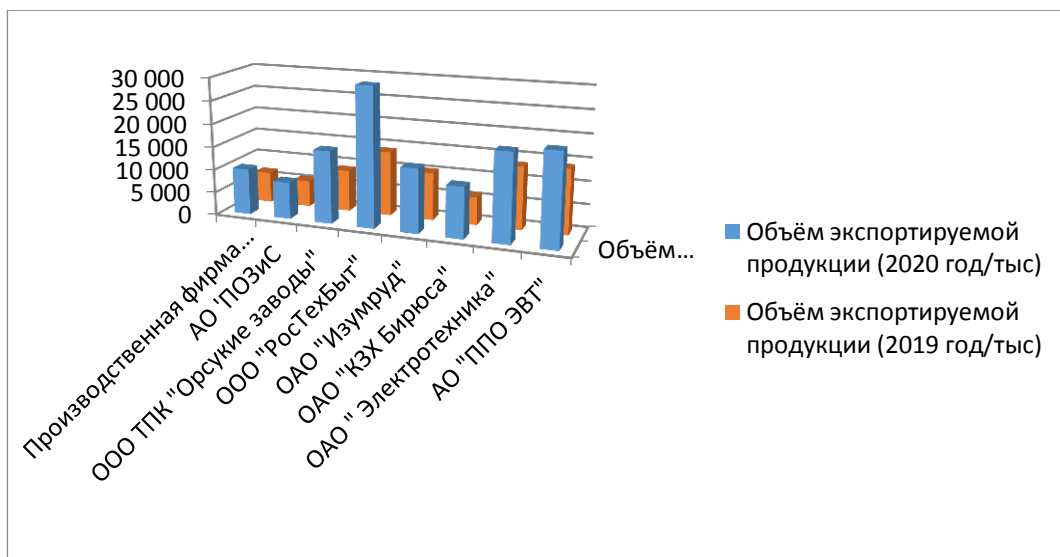


Рисунок 30 – Объемы экспортных поставок предприятий-конкурентов за период 2019 – 2020 гг.

Исходя из рисунка 30, мы видим, что динамика представленных отгрузок на экспорт, показывает, что ООО «Свар» не занимает лидирующие позиции среди отечественных предприятий и занимает лишь 3 место по экспорту бытовой техники.

Стоит также отметить, что отечественный потребитель предпочитает к покупке импортный товар, нежели отечественный. Данное утверждение подтверждает исследование аналитической компании BusinesStat в 2020 гг. «Анализ рынка бытовой техники и электроники в России в 2017 – 2020 гг., оценка влияния коронавируса и прогноз на 2021 – 2025 гг.». Результаты данного исследования приведены на рисунке 31.

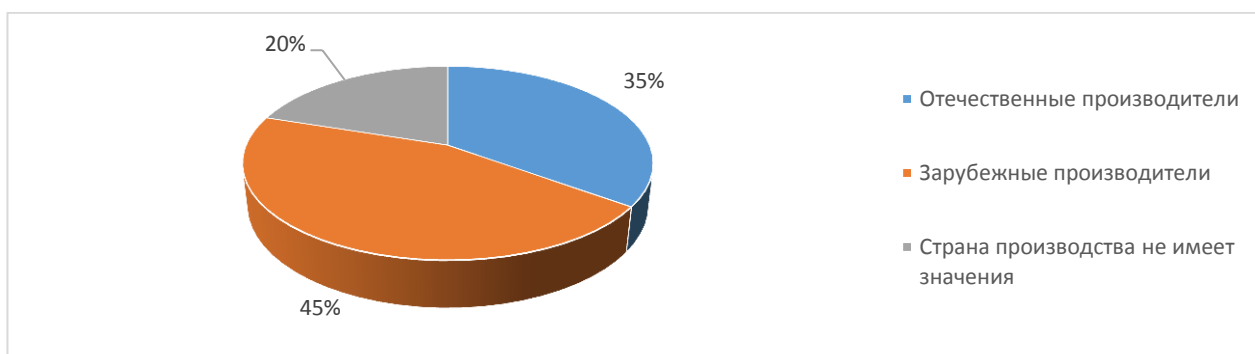


Рисунок 31 – Оценка влияния значения страны производителя на покупку бытовой техники среди потребителей в 2017 – 2020 гг.

Исходя из рисунка 31, мы видим, что потребительские предпочтения покупателей в наибольшей степени отдаются зарубежным производителям. Среди них наиболее популярными являются: Bosch, Sony, Samsung, Haier Philips, Indesit и др. В последние годы, рынок бытовой техники стремительно набирает обороты в развитии, из-за усиления технологического прогресса и сменой новых неизвестных предприятий производителей, которые смещают ранее доминировавшие компании. В этой связи малым региональным российским предприятиям, достаточно тяжело занять лидирующие ниши рынка в данной сфере.

Таким образом, высокая конкуренция на зарубежном рынке бытовой продукции – это первостепенная проблема, с которой сталкиваются местные предприятия.

Одной из самых острых проблем является проблемы импортозамещения в части необходимого оборудования и комплектующих запчастей. В связи с обострившейся геополитической обстановкой вокруг России, в феврале 2022 г. Президентом РФ было принято решение о начале специальной военной на Украине. Данное решение привело к наложению экономических санкций, отказ в сотрудничестве и разрыв ранее заключенных контрактов со многими зарубежными предприятиями и поставщиками, разрыв логистических цепочек и поставок в страну многих товарных позиций. Совокупность данных факторов привела к тому, что производство многих отечественных организаций из-за нехватки необходимых комплектующих и запчастей встал на неопределенный срок.

Данная проблема затронула и производственный процесс ООО «Свар». Темпы производства на предприятии снизились, так как комплектующие поставлялись в основном из Европы. Для газовых плит предприятие производит для себя 80-90% всех необходимых запчастей и деталей, однако для производства электроплит показатель локализации составляет лишь 60-70%. В направлении технологического импортозамещения пока 100-

процентно невозможно, т. к. есть ряд позиций, в которых замещать продукты пока нечем.

Таким образом, проблема импортозамещения, в настоящий момент времени, является наиболее актуальной для всей деятельности компании «Свар».

Как уже было отмечено ранее, большинство зарубежных партнеров и контрагентов, в связи с проведением спец операции отказались сотрудничать и разорвали контракты с российскими предприятиями. Экспорт товаров стал почти невозможен, так как начало боевых действий привело к тому, что большинство европейских стран ограничили перемещение российских логистических компаний в воздушном, транспортном и морском пространстве. «Транспортная блокада» привела к удорожанию цен на всем этапе производственного процесса в ООО «Свар» более чем в 10 раз, начиная от покупки сырья для комплектующих и заканчивая материалов для упаковки товаров.

Также стоит отметить, что на протяжении многих лет Компания имела тесное сотрудничество с украинскими производителями (Ergo, Saturn, Nord) и осуществляла экспорт своей продукции на территорию данной страны. В связи с произошедшими в мире событиями украинский рынок сбыта был для компании закрыт, а имевшееся сотрудничество было расторгнуто в связи с форс-мажорными обстоятельствами. Итогом стало то, что компания потерпела ряд финансовых убытков и лишилась права осуществлять экспортную деятельность на территории Украины.

Таким образом, несмотря на устойчивое финансовое положение, узнаваемость бренда и имеющимися у компании торговыми связями, ООО «Свар» имеет ряд проблем при осуществлении экспорта зарубеж. Решение данных проблем видится в мною предложенной разработке рекомендаций по совершенствованию экспортной деятельности ООО «Свар».

### **3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АО «ППО ЭВТ ИМ. В.А. РЕВУНОВА»**

#### **3.1 Пути решения основных проблем экспорта бытовой техники компании АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова»**

Как отмечалось ранее, Компания «Свар» при осуществлении экспорта сталкивается с рядом проблем, решение которых является приоритетным направлением в деятельности предприятия. В данном исследовании мною будет предложена разработка мероприятий, которые позволят предприятию преодолеть сложившиеся барьеры и трудности при экспорте продукции, а так же позволят улучшить позицию бренда Svar на иностранном рынке.

В первую очередь стоит начать с первостепенной проблемы – высокой конкуренции с зарубежными производителями аналогичной продукции.

Компания ООО «Свар» в реализации и сбыте своей продукции, как на отечественном, так и на зарубежном рынке придерживается разработанной еще в 2017 г. маркетинговой стратегией, которая не предусматривает применение новых методов продаж продукции на зарубежных рынках (SMM – продвижение, аутсорсинг, контекстная реклама, сотрудничество с инфлюенсерами и т.д) и содержит устаревший маркетинговый план.

Стоит отметить, что в последние несколько лет деятельность компании направлена на развитие экспортных поставок и налаживанию международных отношений со странами Ближнего Зарубежья, однако действующая маркетинговая стратегия не позволяет реализовать данный процесс в должном объеме.

В связи с этим решением данной проблемы видится в актуализации и дополнении маркетинговой стратегии, с целью повышения

конкурентоспособности товара и улучшений позиций в сфере сбыта и реализации.

Для того, чтобы грамотно разработать данный раздел в Стратегии нужно учитывать следующие факторы:

1. Анализ конкуренции на зарубежном рынке;
2. Коммерческая политика предприятия;
3. Анализ возможных рынков сбыта продукции.
4. Финансовые показатели.

Для этого определим степень конкуренции рынках Ближнего зарубежья, изучим местную бизнес-среду и выявим основные благоприятные возможности и опасности в деятельности Компании с помощью методики анализа Майкла Портера. Согласно методике Портера, экспертный анализ нужно проводить на микроэкономическом уровне, для определения места компании среди аналогичных предприятий.

Градация оценок выглядит следующим образом:

- 1- низкий уровень угрозы;
- 2 - средний уровень угрозы;
- 3 - высокий уровень угрозы.

Ниже представлен экспертный анализ с выводом оценок по каждому из рассматриваемых параметров (табл.4,5,6).

Таблица 4 – Уровень конкурентной борьбы в отрасли

| № | Параметр           | Пояснение                                                                                                | Оценка |
|---|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1 | Количество игроков | Большое количество игроков, более 50% производят продукцию высокого качества                             | 3,0    |
| 2 | Темп рост рынка    | Отрасль производства бытовой техники демонстрирует хорошие темпы прироста, за 2021 гг. более чем на 3-5% | 2,0    |

Продолжение таблицы 4

|                |                                                 |                                                                             |     |
|----------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3              | Ограничения в повышении цен                     | Повышение цен на товарные позиции, в связи с ограничением импорта в Россию  | 3,0 |
| 4              | Насыщенность рынка                              | Высокая                                                                     | 3,0 |
| 5              | Уровень затрат конкурентов на рекламу           | Средний (монополисты работают через тендеры и телевидение)                  | 2,0 |
| 6              | Уровень дифференциации бытовой техники на рынке | В связи с ограничением импорта возможна нехватка некоторых товарных позиций | 2,0 |
| Средняя оценка |                                                 | 2,7                                                                         |     |

Таблица 5 – Угроза появления товаров-заменителей

| №              | Параметр                                  | Пояснение                                                                                                          | Оценка |
|----------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1              | Количество товаров                        | Количество товаров хаотично растет только в восточных регионах (Китай), откуда привозятся реплики низкого качества | 2      |
| 2              | Соотношение цены и качества               | Бытовая техника более дешевого качества не может конкурировать с имеющимися флагманами                             | 1      |
| 3              | Дифференциация продуктов                  | Компания производитель использует определенный ассортимент продукции в виду ограниченности отрасли                 | 2      |
| 4              | Склонность потребителей к покупке техники | Отсутствие у большинства компаний «тест-драйва»                                                                    | 1      |
| Средняя оценка |                                           |                                                                                                                    | 1,5    |

Таблица 6 – Рыночная власть потребителей

| № | Параметр                                   | Пояснение                                                                                                                      | Оценка |
|---|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1 | Степень зависимости от каналов дистрибуции | В связи с применением устаревших каналов коммуникации, воздействие современных инструментов становится первоочередным аспектом | 2      |

Продолжение таблицы 6

|                |                                                          |                                                                              |     |
|----------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 2              | Соотношение цены и качества                              | Среднее                                                                      | 2   |
| 3              | Концентрация потребителей к уровню концентрации компании | Более 50% компаний сосредоточены в руках монополистов.                       | 3   |
| 4              | Уникальность продукции компании                          | Низкая, 90% производимой бытовой техники не отличается по качеству с другими | 3   |
| Средняя оценка |                                                          |                                                                              | 2,8 |

Таким образом, средняя оценка по трем критериям составила 2,04, что составляет высокий уровень угроз в отрасли. Исходя из этих критериев можно выделить ряд наиболее актуальных аспектов, которые помогут ООО «Свар» улучшить свое положение на рынках Ближнего Зарубежья: специфика взаимодействия с потребителями, доступность информации и развитость дистрибьюции.

Следующий шаг – определение конкурентоспособности производителей бытовой техники в странах Ближнего Зарубежья, для этого рассмотрим динамику изменения рыночных долей конкурентоспособных предприятий за период 2019 – 2021 гг. (табл.7).

Таблица 7 – Динамика изменения рыночных долей предприятий производителей бытовой техники в странах Ближнего Зарубежья за период 2019 – 2021 гг.

| Компания                      | Рыночная доля |      |      |                                     |
|-------------------------------|---------------|------|------|-------------------------------------|
|                               | 2019          | 2020 | 2021 | Средний абсолютный темп прироста, % |
| Витязь (Беларусь)             | 6,4           | 6    | 6,7  | 4,5                                 |
| Атлант (Беларусь)             | 23,9          | 25,7 | 26,0 | 6,7                                 |
| Мукачевприбор (Украина)       | 8,0           | 8,0  | 9,2  | 16,6                                |
| Dream Production (Узбекистан) | 3,9           | 4,1  | 6,1  | 22,7                                |
| Астро БТ (Казахстан)          | 3,4           | 3,8  | 3,1  | -2,3                                |

Исходя из выше полученных данных, можно сделать вывод, что рынок производителей бытовой техники ежегодно развивается и набирает обороты, абсолютным лидером в общей доле рынка является Беларусский производитель «Атлант».

Таким образом, произведенный выше анализ конкурентоспособности на рынке Ближнего Зарубежья позволит повысить доступ к новым зарубежным рынкам, а также улучшить производственную гибкость предприятия по отдельным аспектам. Для разработки и актуализации маркетинговой стратегии также требуется использование внешних ресурсов: заключение контракта с аутсорсинговой фирмой, контрактов с рекламными агентствами на территории стран Ближнего Зарубежья, а также использование услуг SEO-специалистов в сфере рекламы.

Следующей одной из актуальных проблем является проблема импортозамещения. Одним из направлений решения данной проблемы видится в сотрудничестве с аналогичной фирмой производителем. На сегодняшний день, Пензенская область активно налаживает сотрудничество с Республикой Беларусь. В ходе рабочей поездки пензенская делегация установила кооперацию в вопросе взаимодействия и сотрудничества между ООО «Свар» и белорусской компанией «Гефест». В данном аспекте рассматривается вопрос импортозамещения, предполагается использование белорусских деталей и комплектующих в выпуске кухонных плит Пензенского производства.

Данное сотрудничество позволит ООО «Свар»:

1. Выйти на новый рынок сбыта;
2. Укрепить взаимодействие с зарубежными белорусскими партнерами;
3. Импортозамещение комплектующих деталей и запчастей.

Данный механизм можно представить следующим образом (рис.32)



Рисунок 32 – Механизм взаимодействия ООО «Свар» и Белорусской компании «Гефест»

Стоит отметить, что данное взаимодействие также особо выгодно и для «Гефеста», так как предприятие испытывает проблемы с диверсификацией поставок комплектующих. Компания столкнулась с проблемой диверсификацией начиная с февраля 2022 г., при этом процесс внедрения новых комплектующих может занять более года, а это простой производства. В данном вопросе производственные наработки ООО «Свар» помогут белорусскому предприятию в освоении механизмов внедрения, предложат свои контакты и наработки. Таким образом, предложенный механизм взаимодействия выгоден обеим компаниям. В дальнейшем это сможет привести к тому, что Компании смогут закрепить свое сотрудничество став компаниями-партнерами.

Далее – проблема разрыва контрактов с зарубежными поставщиками, а также уход с европейского рынка сбыта экспортных товаров Svar.

Как уже было отмечено ранее, Компания «Свар» имело торговое сотрудничество не только с Украиной, но и с несколькими странами ЕС. Сложность взаимодействия с торговыми партнерами из-за санкций привела к

тому, что 2 контракта были расторгнуты, а именно с: Украиной и Азербайджаном. За I-квартал выручка компании уменьшилась в 3,5 раз (в сравнении с предыдущим периодом 13,5%), это говорит о том, что ООО «Свар» испытывает финансовые трудности, которые сопряжены с началом военных действий.

Для того чтобы поддержать предприятия, которых коснулись санкционные ограничения Правительством РФ и региональным Правительством Пензенской области были предложены меры экономически-финансовой поддержки, среди которых можно выделить:

1. Снижение ставки по налогу на имущество (в 2022 г. – 2%);
2. Оказание финансовой поддержки без привязки к ключевой ставке ЦБ РФ с помощью АО «Микрокредитной Компании» (ставка по займам 6,5% - для социально ориентированных экспортеров);
3. Предоставление грантов субъектам социального предпринимательства до 500 тыс.руб (на компенсацию затрат и на погашение кредитов);
4. Прощение и отсрочка налогов (сроки уплаты налога по УСН за 2021 год и 1 квартал 2022 года на 6 месяцев);
5. Предоставления ряда субсидий на компенсацию затрат;
6. Кредитные каникулы для предпринимателей (распространяются на кредиты, которые были выданы до 1 марта 2022 г);
7. Дополнительная региональная поддержка компаний – экспортеров (на интернет-платформе «Мой экспорт» запущен сервис для подборки маркетплейсов для экспортеров).

Также на территории Пензенской области осуществляет свою деятельность Центр поддержки экспорта и Фонд поддержки предпринимательства России по Пензенской области, которые на безвозмездной основе оказывают консультационные услуги и помогают компаниям выйти на зарубежный рынок с наименьшими финансовыми затратами.

Тем самым, можно отметить, что с помощью региональных и правительственных мер поддержки ООО «Свар» может преодолеть данную проблему. С помощью предоставляемой финансовой и консультационной поддержки Компания локализовать производственные процессы по всем товарным позициям, при помощи оказанных услуг центром поддержки экспорта грамотно выйти на рынки стран Ближнего Зарубежья и увеличить конкурентоспособность своей продукции.

Таким образом, представленные выше рекомендации решения острых проблем в экспортной деятельности ООО «Свар» позволят предприятию расширить географию сбыта производимой бытовой техники, укрепить взаимоотношения с белорусской компанией «Гефест» с целью импортозамещения необходимых комплектующих, деталей и оборудования, а также улучшить свое финансовое положение с помощью мер поддержки предпринимательства.

### **3.2 Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий по оптимизации экспортной деятельности АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова»**

Экономическая стабильность и успешное развитие бизнеса за рубежом ООО «Свар» в непростых экономических условиях – это ключевые составляющие для увеличения прибыли, укрепления имиджа на внутреннем и зарубежном рынках. Благодаря данным аспектам уже сегодня активно происходит привлечение новых партнеров, клиентов и в целом наращивания экспортных возможностей фирмы.

Анализируя данные, представленные ранее в работе, стоит отметить, что все проведенные мероприятия будут направлены на оптимизацию экспорта в ООО «Свар».

Экспортный бизнес осуществляемой Компанией преследует цель в получении максимальной прибыли, а также расширение рынков сбыта и

удержание уже имеющихся. Важной стратегической целью становится деятельность по этим расширению этих рынков, за счет сотрудничества с зарубежными компаниями с помощью региональной поддержки экспортного бизнеса и правительственных льгот, а также развитие маркетинговой стратегии фирмы за счет осуществления рекламной кампании и пиара продукции на рынках Ближнего Зарубежья.

Залогом реализации данного направления, как было отмечено ранее, может стать объединение конкурентных позиций с белорусской компанией «Гефест» Эффективность от объединения двух предприятий будет выражена в расширении масштабов освоения белорусского рынка, а для белорусского предприятия – освоение технологий импортозамещения комплектующих для производства и налаживание внешнеэкономических связей с Пензенским регионом. Также для обеих компаний это сводится к сокращению многих издержек, что ведет к повышению прибыли, а также к приобретению лидирующих конкурентных позиций.

Рассмотрим экономическую эффективность от взаимодействия двух предприятий:

$$\mathcal{E}_{\text{эф}} = (\mathcal{C} - \mathcal{C}) / K,$$

где

$\mathcal{C}$  – цена производимых товаров за год,

$\mathcal{C}$  – себестоимость производимых товаров,

$K$  – капиталовложения,

$\mathcal{E}_{\text{эф}}$  – эффективность деятельности предприятия.

Таким образом, экономический расчет можно представить в виде таблицы 8.

Таблица 8 – Потенциальный прогноз расчета экономической эффективности взаимодействия ООО «Свар» и Белорусской компании «Гефест»

| Показатели     | Ед. измерения | 2022      | 2023      | 2024      |
|----------------|---------------|-----------|-----------|-----------|
| Затраты:       | Млн. руб.     | 2.600.000 | 2.841.020 | 3.443.316 |
| Выручка        | Млн. руб.     | 2.535.000 | 2.965.950 | 3.855.735 |
| Чистая прибыль | Млн. руб.     | -65.000   | 124.930   | 412.419   |
| Рентабельность | %             | -2,56     | 4,21      | 10,69     |

Так как организация выходит на новый рынок Ближнего Зарубежья и увеличивает производство, ООО Свар необходимо увеличить фонд рабочей силы. В связи с этим в 2022 году будет происходить увеличение затрат на переменные и постоянные расходы, поэтому в первый год работы организация понесет убытки. В последующие года 2023 – 2024 г. при вложении больших затрат, Компания начнет окупать свои затраты и процент рентабельности начнет повышаться.

Таким образом, расчет экономической эффективности показал, что показатели выручки, чистой прибыли и рентабельности вырастут на 10,69% к 2024 году.

Далее рассмотрим мероприятия, связанные с осуществлением рекламных кампаний в странах Ближнего Зарубежья, с целью узнаваемости и расширения клиенткой базы продукции Svar.

Сейчас средняя посещаемость сайта svarhome.com в месяц составляет 12 посетителей, что является крайне негативным показателем. Так как в современном информационном мире деятельность большинства Компаний основывается по большей части на коммуникационных технологиях, то работа в части продвижения рекламы и продвижения продукции за рубежом

является основным направлением для ООО «Свар». В связи с этим необходимо увеличить посещаемость сайта в 5,5 раз за счет настройки рекламы в сети интернет.

Рассмотрим суммарный расчет стоимости рекламы с помощью онлайн-служб в сети Интернет (табл.9).

Таблица 9 – Примерный расчет стоимости рекламной кампании ООО «Свар» с помощью онлайн-служб в сети Интернет

| Исполнители    | Тип рекламы             | Продукт/проект | Дата начала | Дата окончания | Бюджет, руб. (с НДС) | Показы  | Цена за тысячу показов /CPM (руб.) | Конверсия(%) | Клики |
|----------------|-------------------------|----------------|-------------|----------------|----------------------|---------|------------------------------------|--------------|-------|
| Яндекс. директ | Таргетированная реклама | Холодильники   | 15.05.2022  | 30.05.2022     | 30 000               | 100 000 | 100                                | 1            | 2500  |
| Google Ads     | Таргетированная реклама | Холодильники   | 15.05.2022  | 30.05.2022     | 30 000               | 100 000 | 100                                | 1            | 2500  |
| MyTarget       | Таргетированная реклама | Холодильники   | 15.05.2022  | 30.05.2022     | 30 000               | 100 000 | 100                                | 1            | 2500  |

Продолжение таблицы 9

|                    |                         |              |            |            |        |        |     |   |      |
|--------------------|-------------------------|--------------|------------|------------|--------|--------|-----|---|------|
| Вконтакте          | Таргетированная реклама | Холодильники | 15.05.2022 | 30.05.2022 | 30 000 | 10 000 | 100 | 1 | 2500 |
| Facebook           | Таргетированная реклама | Холодильники | 15.05.2022 | 30.05.2022 | 30 000 | 10 000 | 100 | 1 | 2500 |
| Instagram          | Таргетированная реклама | Холодильники | 15.05.2022 | 30.05.2022 | 30 000 | 10 000 | 100 | 1 | 2500 |
| Яндекс Дисплей     | Медийная реклама        | Духовки      | 15.05.2022 | 30.05.2022 | 30 000 | 10 000 | 100 | 1 | 2500 |
| Яндекс Видеосервис | Медийная реклама        | Духовки      | 15.05.2022 | 30.05.2022 | 30 000 | 10 000 | 100 | 1 | 2500 |
| Коллтреки          | Сервисы и               | Духовки      | 15.05.2022 | 30.05.2022 | 30     | 10     | 10  | 1 | 250  |

|                                   |                    |         |                |                |               |                    |         |   |          |
|-----------------------------------|--------------------|---------|----------------|----------------|---------------|--------------------|---------|---|----------|
| нг                                | системы            |         | 22             | 22             | 00<br>0       | 0<br>00<br>0       | 0       |   | 0        |
| Настройка<br>целевой<br>аудитории | Услуги<br>агенства | Духовки | 15.05.20<br>22 | 30.05.20<br>22 | 30<br>00<br>0 | 10<br>0<br>00<br>0 | 10<br>0 | 1 | 250<br>0 |
| Настройка<br>Контенген<br>та      | Услуги<br>агенства | Духовки | 15.05.20<br>22 | 30.05.20<br>22 | 30<br>00<br>0 | 10<br>0<br>00<br>0 | 10<br>0 | 1 | 250<br>0 |
| Настройка<br>таргета              | Услуги<br>агенства | Духовки | 15.05.20<br>22 | 30.05.20<br>22 | 30<br>00<br>0 | 10<br>0<br>00<br>0 | 10<br>0 | 1 | 250<br>0 |

Таким образом, ООО Свар для проведения рекламной кампании из бюджета будет выделять 360 000 руб. Для ее исполнения было выбрано 12 онлайн платформ, при этом конверсия от каждой из платформ будет составлять приблизительно 1% от каждого сервиса.

Реклама работает 15 дней, что в суммарном объеме будет составлять 1 200 000 показов и 30 000 переходов на сайт. При этом реклама нацелена на определенную категорию людей от 30 - 49 и от 50 - 65 лет, так как именно эта категория потребителей является основными покупателями продукции бытовой техники. Суммарно в день должно привлекаться до 25 покупателей, что в денежном эквиваленте будет составлять:

$$(\text{Ср. Стоимость Холодильника} + \text{Ср. Стоимость Духовки}) * 25$$

$$(52\,825 + 29\,443) * 25 = 2\,056\,700 \text{ руб.}$$

Исходя из представленных выше данных, за год для проведения рекламной кампании будет потрачено 9 360 000 руб. При этом предполагаемый доход в среднем составит 53 474 200 тыс.руб, а чистая прибыль будет равняться 44 114 200 тыс. руб. Таким образом, ООО «Свар» увеличит свой доход 74,57% в сравнении с 2021 гг.

Таким образом, экономическая эффективность предлагаемых мероприятий по оптимизации экспортной деятельности ООО Свар в потенциальном прогнозе является положительной. Об этом свидетельствуют вышеуказанные показатели и динамика предполагаемых в будущем изменений. Предприятие «Свар» с предложенными выше рекомендациями по решению основных проблем в прогнозируемом будущем сможет активно вести экспортную деятельность в Республике Беларусь, при этом наращивая объемы производства, прибыль и быть в лидирующих позициях как компания экспортер бытовой техники.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В последние годы в России отмечается тенденция к развитию научно-производственной и экспортной кооперации в ряде различных отраслей. Данное взаимодействие происходит между предприятиями России и ряда других стран СНГ, что объясняется большим количеством межгосударственными договоренностями и поддержкой государства при экспорте продукции в страны СНГ и Ближнего Зарубежья.

Наряду с налаженными производственными связями, существующими благодаря межгосударственным договоренностям, развивается процесс становления новых экономических отношений России со странами СНГ, инициируемых российскими экспортоориентированными компаниями, накопившими финансовые средства в период высоких мировых цен на сырье.

Пензенская область является одним из субъектов РФ у которого процентные показатели по экспорту продукции в страны Ближнего Зарубежья составляют более 50%. Это свидетельствует о том, что местные предприятия активно ведут свою внешнеэкономическую деятельность на данном рынке и их товар является конкурентоспособней, чем у местных производителей.

АО «ППО ЭВТ им В.А. Ревунова» – Пензенский завод электронно-вычислительной техники, основные направления деятельности которого заключаются в производстве широкого спектра бытовой и встраиваемой техники, а также вычислительной техники в интересах Министерства обороны РФ. Производство и реализация продукции бытовой техники осуществляется дочерним предприятием АО «ППО ЭВТ им В.А. Ревунова» - ООО «Свар» под собственной торговой маркой Svar.

Представленные выше финансовые показатели свидетельствуют о том, что Компания ежегодно наращивает темпы производства, расширяет свою внешнеэкономическую деятельность и расширяет свой ассортимент производимой продукции. ООО «Свар» ведет активную внешнюю торговлю

с Казахстаном и Узбекистаном, поставляя ежегодно свыше 500 тыс. моделей различной бытовой техники.

Несмотря на устойчивое финансовое положение, узнаваемость бренда и имеющимися у компании торговыми связями, ООО «Свар» имеет ряд проблем при осуществлении экспорта за рубежом.

В рамках 3 главы, были представлены расчеты экономической эффективности предложенных рекомендаций по устранению существующих проблем. Среди таких проблем наиболее актуальными являются: высокая конкуренция, проблема импортозамещения в части необходимых комплектующих и запчастей для производства, а также потеря зарубежных поставщиков и уход с Украинского и Азербайджанского рынка продукции, в связи с проведением военной операции на Украине. Данные проблемы носят негативный характер и отрицательно влияют на всю деятельность фирмы. В связи с этим, мною было предложено ряд мероприятий для решения этих проблем, а именно:

1. Расширение узнаваемости компании на рынках Ближнего Зарубежья с помощью проведения рекламной кампании в сети Интернет, с помощью основных действующих онлайн-платформ (Яндекс, Гугл, Инстаграмм и др);

2. Взаимодействие с белорусской компанией «Гефест» с целью импортозамещения в части поставки необходимых запчастей, а также налаживание внешнеэкономических связей и выход на экспортный рынок Белоруссии.

Таким образом, представленные выше рекомендации позволят оптимизировать ООО «Свар» экспорт бытовой техники в страны Ближнего Зарубежья, а именно в Республику Беларусь.

## 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](http://www.pravo.gov.ru)) 9 января 2018 г.
2. Об утверждении Правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации: постановление правительства РФ от 16.12.2019 N 1694 (ред. от 15.03.2018)
3. Верстова М.Е К вопросу о понятии таможенных платежей как источника доходов бюджета // Внешнеторговое право. 2016. № 2. С. 45-64.
4. Вафодорова Г.О Применение математического аппарата в исследовательских методах экономики и таможенного дела: отчет о НИР Каф. тамож. статистики РТА, ФТС РФ. // Люберцы, 2013. – 370 с.
5. Горбухов В. А. Таможенное право России: учебное пособие // 3-е изд., испр.. Москва: Омега-Л, 2014. - 200 с.
6. Гупанова Ю.Е. Концептуальные и методологические основы оптимизационно-адаптивного управления качеством таможенных услуг в условиях неопределенности и риска: монография, / Изд-во РТА, 2013. – 106 с.
7. Гупанова Ю.Е. Методологические и методические основы управления качеством таможенных услуг в условиях неопределенности и риска: монография // Изд-во РТА, 2012. – 164 с.
8. Гупанова Ю.Е. Научно-методические рекомендации по управлению качеством таможенных услуг: научно-методич. пособие / Изд-во РТА, 2015. – 480 с.
9. Гупанова Ю.Е. Статистический эксперимент: Анкетирование по вопросам управления качеством таможенных услуг: научно-практическое пособие //Изд-во РТА, 2014. – 52 с.

10. Губин А.В. Совершенствование обеспечения таможенных органов трудо-выми ресурсами: отчет о студенч. НИР / РТА, ФТС России // – Люберцы, 2015. – 109 с.
11. Гупанова Ю.Е. Анализ существующих издержек при совершении таможенно-логистических операций участниками ВЭД: отчет о НИР / Каф. экономики тамож. дела РТА, ФТС РФ. // – Люберцы, 2013. – 52 с. 68
12. Дробот Е.В. Оценка таможенной стоимости и практика применения ее корректировок // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 10. С. 59-102.
13. Димитров А.В., Пелькова С.В., Ходзинская А.В. Особенности бухгалтерского учета экспортных операций // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 1 – С. 26-30
13. Еременко В.П. Совершенствование документационного обеспечения управления в современных условиях // Использование принципов Единой государственной системы документационного обеспечения в работе с управленческими документами и обеспечении их сохранности в ведомственных архивах. - СПб: Питер, 2016. - С. 276-282.
14. Ермошина И.Л. Таможенное регулирование на территории РФ // НДС: проблемы и решения. – 2013. – № 5. С.45-84.
15. Жебрик Э.Л. Совершенствование таможенного администрирования как определяющий шаг в развитии таможенного дела // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 9. Ч. 1. С. 45-62.
16. Зуев В. Н. Методология классификации и оценки форм региональной интеграции // Евразийская Экономическая Интеграция. 2014. № 3 (24). С.78-102.
17. Капустин А.Я. Договор о Евразийском экономическом союзе – новая страница правового развития евразийской интеграции // Журнал российского права. 2014. № 12. С. 45-59.

18. Кадочников П. А., Пташкина М. Г. О необходимости изменений в системе тарифных преференций ЕАЭС / Кадочников П. А., Пташкина М. Г. // Российский экономический журнал. — 2015. — № 6. С.39-42.
19. Козырин А.Н. Правовое регулирование таможенно-тарифного механизма (сравнительно-правовое исследование): автореф. дис. д.ю.н. М., 2015. - 201 с.
20. Крылова Г. Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии: учебник для вузов // 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 671 с.
21. Кухарская О.Г. Развитие научно-методического аппарата управления качеством таможенного контроля // 2013. – 178 с.
22. Корнеева Т.А. Учет экспортных операций в малых и средних предприятиях: Практическое пособие // Самарский университет. 2012. – 490 с.
23. Каменюк Е.В. Бухгалтерский учет и налогообложение операций по реализации продукции на экспорт // Вестник Амурского государственного университета. – 2013. – С. 156-164
24. Макрусев В. В. Управление таможенным делом: Учебное пособие // Черных В. А. – СПб.: Троицкий мост, 2015. – 448 с.
25. Назаренко В.М., Назаренко К.С. Таможенное оформление международных грузоперевозок: практическое пособие // Издательство Экзамен, 2014. – 452 с.
26. Недосекова Е.С. Административно-правовое регулирование взаимодействия таможенных органов с таможенными представителями: отчет о НИР / Каф. адм. и тамож. права РТА // – Люберцы, 2013. – С. 80-102.
27. Новиков М. Б. Анализ проблем функционирования единого экономического пространства Евразийского экономического союза и разработка мер по их решению // Наука и современность. 2015. № 37–2. С. 89-92.

28. Немченко О.А., Курочкина Д.А., Туман С.Е. Таможенно- тарифное регулирование таможенной стоимости: проблемы и перспективы // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 5. С.49-78.
29. Николаев Н.Л. Особенности классификации товаров по ТН ВЭД России (серия «Таможня и право») // «ТИРЕКС», 2015. – 452 с. 70
30. Туганов Ю.Н. О некоторых особенностях защиты и охраны государственной границы Российской Федерации // Самоуправление. – 2016. - № 3.- С.15-17.
31. Увальжанова Л. А. Перспективы совершенствования таможенного регулирования в Евразийском экономическом союзе // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №4. С. 78-91.
32. Урусова Э. А., Межак А. К., Шумилова Т. Э. Таможенный союз и создание Единого экономического пространства // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С 85-103.
33. Шохин С. О. Проблема научного осмысления таможенных правоотношений // Таможенное дело. — 2014. — № 3. С.45-74.
34. Официальный сайт Приволжского таможенного управления РФ. // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ptu.customs.ru/statistic>
35. Официальный сайт АО “ТПО ЭВТ им В.А. Ревунова ”// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ppoevt.ru/>
36. Федеральная служба государственной статистики / 2020 год– URL: [https://rosstat.gov.ru/labor\\_market\\_employment\\_salaries](https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries) (дата обращения: 10.04.2022)

Ректору ПГУ

А.Д. Гулякову

студента 5 курса ФЭУ

кафедры «МиЭБ»

очной формы обучения

Айрапетян Артур Тевоорович

### ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Айрапетян Артур Тевоорович, студент 5 курса  
очной формы обучения направления подготовки 38.05.02 профиль  
подготовки Талантливое дело, прошу провести проверку с  
использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему  
«Оптимизация экспорта бытовой техники в страны Ближнего  
Зарубежья»,  
выполненн \_\_\_\_\_ мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

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

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

 / Айрапетян А.Т. /

ВКР представлена на проверку \_\_\_\_\_ 2022 г.

Руководитель ВКР  / С.А. Таширян /



**АНТИПЛАГИАТ**  
ОБНАРУЖЕНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ

Пензенский государственный университет

## СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа  
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Айрапетян Артур  
Самоцитирование  
рассчитано для: Айрапетян Артур  
Название работы: ВКР  
Тип работы: Дипломный проект  
Подразделение:

### РЕЗУЛЬТАТЫ

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

|                 |        |                 |        |
|-----------------|--------|-----------------|--------|
| ЗАИМСТВОВАНИЯ   | 10.43% | ЗАИМСТВОВАНИЯ   | 10.43% |
| ОРИГИНАЛЬНОСТЬ  | 62.8%  | ОРИГИНАЛЬНОСТЬ  | 62.8%  |
| ЦИТИРОВАНИЯ     | 26.78% | ЦИТИРОВАНИЯ     | 26.78% |
| САМОЦИТИРОВАНИЯ | 0%     | САМОЦИТИРОВАНИЯ | 0%     |

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 30.04.2022

ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 04.05.2022 12:47

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: Гамидуллаева Лейла Айваровна

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

**Айрапетяна Артура Геворговича**

(Фамилия, имя, отчество)

---

на тему «Оптимизация экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья»

Организация внешнеэкономической деятельности является сложным процессом, сопряженным с высоким уровнем риска, связанным с высокой степенью неопределенности развития экономики в глобальном масштабе. особую значимость в данных условиях имеет деятельность различных некоммерческих организаций, направленных на оказание поддержки предприятиям, осуществляющим внешние поставки или закупки. К таким организациям относится АО «ППО ЭВТ» им. В.А. Ревунова.

Айрапетян А.Г. всесторонне изучил теоретические аспекты совершения внешнеторговых операций, провела исследование услуг, оказываемых АО «ППО ЭВТ» им. В.А. Ревунова, выявил некоторые проблемы в процессе оказания данных услуг предприятиям области. Все это позволило автору разработать рекомендации по их совершенствованию, определить новые перспективы в процессах их оказания.

Айрапетян А.Г. проявил самостоятельность в процессе работы, ответственность, трудолюбие, творческий подход, сумел 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

Разработанные автором рекомендации носят практическую направленность и могут быть использованы в практической деятельности АО «ППО ЭВТ» им. В.А. Ревунова.

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

Руководитель:

Гамидуллаева Л.А.

(ФИО руководителя)

д.э.н., профессор

(ученое звание, степень)

ФГБОУ ВО «ПГУ», кафедра «МиЭБ»

(Место работы)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022г.



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

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_г.  
(подпись студента)

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

**РЕЦЕНЗИЯ**  
**на выпускную квалификационную работу**  
**(дипломную работу)**

на тему Оптимизация экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья

студента Айрапетяна Артура Геворговича

(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 д.э.н., профессор Гамидуллаева Л.А.

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

1. Соответствие ВКР выбранной теме Содержание дипломной работы соответствует выбранной теме, раскрывает ее полностью.
2. Актуальность, новизна Тема: «Оптимизация экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья» в настоящее время является весьма актуальной, так как одним из активно экспортируемых в регионе товаров является бытовая техника. В условиях санкций со стороны «недружественных» стран вопросы дальнейшего развития экспорта бытовой техники предприятиями региона приобретают особую актуальность.
3. Оценка содержания работы Содержание дипломной работы в целом соответствует предъявляемым требованиям. В работе раскрыты основные теоретические, нормативно-правовые основы экспортных операций, проведен анализ деятельности основных конкурентов производителей бытовой техники, проанализирована экономическая и экспортная деятельность АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова», выявлены актуальные

проблемы экспорта бытовой техники в Пензенской области и предложены пути их решения.

4. Положительные стороны работы Представляют интерес следующие аспекты темы: предлагаемые автором механизмы поиска новых решений, связанных с сотрудничеством с производителями бытовой техники в дружественных странах;

Совершенствование стратегии продвижения продукции отрасли бытовой техники региона на внешние рынки.

5. Практическое значение и рекомендации по внедрению Дипломная работа имеет практическое значение для оптимизации экспорта бытовой техники в страны ближнего зарубежья.

6. Недостатки и замечания В работе автором проведен краткий анализ сильных и слабых сторон основных конкурентов АО «ППО ЭВТ им. В.А. Ревунова». При этом автор не сравнивает их экспортные стратегии. Данный анализ мог бы усилить исследовательскую часть дипломной работы. В работе имеются небольшие недочеты в оформлении текстовой части диплома.

7. Рекомендуемая оценка ВКР Отлично

8. Вывод о присвоении выпускнику квалификации Специалист таможенного дела.

РЕЦЕНЗЕНТ\* ведущий юрисконсульт ООО «Новые фермы»

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

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 г.



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