

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт Кафедра «Менеджмент и
экономики и управления экономическая безопасность»
Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему

«Оптимизация экспорта промышленного оборудования»

Студент группы 17ЭД1
(номер группы)

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

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

Рецензент ведущий юрисконсульт
(должность)
ООО «Новые фермы»
(наименование организации)

Бусова
(подпись, дата)

Бусова Виктория
Алексеевна
(ф.и.о. полностью)

Вед
(подпись, дата)

Попова Е.А.
(фамилия, инициалы)

СН
(подпись, дата)

Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)

Бородин
(подпись, дата)

Бородина 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)

Пенза 2022

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

Институт
экономики и управления
Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

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

« »

ЗАДАНИЕ

на дипломную работу студента

Бусовой Виктории Алексеевны

(фамилия, имя, отчество)

Тема дипломной работы «Оптимизация экспорта промышленного оборудования»

1. Утверждена приказом по ФГБОУ ВО «ПГУ» № 939а/о от « 11 » ноября 2021 г.

2. Срок сдачи студентом законченной работы 31.05.2022

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

4. Перечень подлежащих разработке вопросов: изучить теоретические основы экспорта промышленного оборудования, рассмотреть особенности налогообложения экспорта, дать организационно-экономическую характеристику исследуемого предприятия, рассмотреть основные этапы экспортной деятельности, предложить мероприятия по совершенствованию экспорта промышленного оборудования

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

6. Дата выдачи задания - 07.02.2022г.

Руководитель _____

(подпись)

Задание принято к исполнению _____

(дата и подпись студента)

Календарный план разработки дипломной работы

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

Руководитель _____

(подпись)

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 72 страниц, 17 рисунков, 3 таблиц, 42 источника.

ЭКСПОРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА, МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ.

Цель данной выпускной квалификационной работы – изучение теоретических аспектов экспорта промышленного оборудования в ЕАЭС, возможности осуществления экспортных операций участниками ВЭД с учетом особенностей отечественной экономики и законодательства.

Предмет исследования – механизмы, методы, процессы и роль экспорта промышленного оборудования в развитии внешней торговли в ЕАЭС в условиях евразийской экономической интеграции.

Объектом исследования являются отношения, складывающиеся в сфере экспорта промышленного оборудования в ЕАЭС.

В процессе работы изучены сущность и особенности процесса экспорта промышленного оборудования, определены основные технологии и виды экспортных операций, осуществляемых с промышленным оборудованием, рассмотрены и раскрыты комплекс мер по налогообложению промышленного оборудования, дана организационно-экономическая характеристика предприятия ОАО «Пензкомпрессормаш», рассмотрены основные направления его деятельности, предложены мероприятия по совершенствованию информационного обмена фирмы с вовлеченными структурами для оптимизации экспортной деятельности.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ.....	9
1.1 Сущность и виды экспорта промышленного оборудования.....	9
1.2 Организация и техника экспортных операций промышленного оборудования	14
1.3 Особенности налогообложения экспорта.....	22
2 АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ».....	28
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ОАО «Пензкомпрессормаш».....	28
2.2 Этапы реализации экспортных операций ОАО «Пензкомпрессормаш».....	39
2.3 Проблемы экспорта промышленного оборудования ОАО «Пензкомпрессормаш».....	47
3 ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ».....	55
3.1 Методы оптимизации экспортных операций ОАО «Пензкомпрессормаш».....	55
3.2 Предложения по оптимизации процесса получения сертификата происхождения товаров ОАО «Пензкомпрессормаш» с использованием информационно-коммуникационных технологий.....	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	69
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	75
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	76

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в экспортном потенциале ЕАЭС, при всех имеющихся средствах технологического и законодательного стимулирования развития института таможенного права, сохраняется немало направлений для дальнейшего развития и тщательного рассмотрения, поскольку грузопоток и товарооборот со странами-членами сообщества, в том и числе и РФ растет с каждым годом. Особенное внимание уделяется экспортным операциям, совершаемым с промышленным оборудованием и продуктов отрасли машиностроения.

К числу основных направлений для совершенствования в данной связи, так как масштабы экономического влияния экспортируемых товаров данной группы оказывает существенное влияние на развитие всестороннего экспортного потенциала стран ЕАЭС и России, относится всё еще длительное оформление некоторых товаров и грузов, достаточно большим количеством документов, предоставляемых для проверки, в связи с чем часто возникает большая нагрузка как на таможенные органы, так и на непосредственно на информационную систему фирм, организаций, участников ВЭД, которые осуществляют перемещение товаров через таможенную границу ЕАЭС, в связи с чем актуальность совершенствования системы и комплекса экспортных операций с товарами промышленного производства отрасли машиностроения остается актуальным в современный период.

Цель данной выпускной квалификационной работы – анализ теоретических и практических аспектов развития и совершенствования экспорта промышленного оборудования на ОАО «Пензкомпрессормаш».

Предмет исследования – механизмы, методы, процессы и роль экспорта промышленного оборудования в развитии внешней торговли в ЕАЭС в условиях евразийской экономической интеграции.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие

задачи:

1. Изучить сущность и особенности процесса экспорта промышленного оборудования.
2. Определить основные технологии и виды экспортных операций, осуществляемых с промышленным оборудованием.
3. Рассмотреть и раскрыть комплекс мер по налогообложению промышленного оборудования.
4. Дать организационно-экономическую характеристику предприятия ОАО «Пензкомпрессормаш», рассмотреть основные направления его деятельности.
5. Выявить основные проблемы при осуществлении экспорта промышленного оборудования предприятия.
6. Предложить мероприятия по совершенствованию информационного обмена фирмы с вовлеченными структурами для оптимизации экспортной деятельности.

Методологической базой данного исследования послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых в области экономического анализа, информационного менеджмента, а также общенаучные и частно-научные методы. В числе первых можно назвать анализ, синтез, диалектический подход. Также в качестве частно-научных методов были использованы диалектико-материалистический метод познания социально-правовых явлений, а также системно-структурный и логико-теоретический методы в сочетании с системным подходом и анализом.

Объектом исследования являются отношения, складывающиеся в сфере экспорта промышленного оборудования в ЕАЭС.

Предметом исследования является комплекс технологий и инструментов для осуществления экспортных операций с промышленным оборудованием.

Научные аспекты данной работы сформированы на основе изучения теоретических и методологических разработок отечественных ученых в

области таможенного регулирования внешнеторговой деятельности, анализа данных Федеральной таможенной службы России.

Цель и задачи работы определили ее логику и структуру изложения.

Работа состоит из введения, трех основных разделов, заключения, списка использованных источников, включающего 42 наименование.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

1.1 Сущность и виды экспорта промышленного оборудования

Мировая торговля ведется между странами на протяжении длительного периода времени развития экономических отношений и сопровождается глобальными изменениями во многих сферах, в том числе касающихся категорий больших групп товаров, операции с которыми предполагают нестандартные подходы к участникам экономической деятельности. К этой категории относятся товары, являющиеся продукцией машиностроительной промышленности и производства промышленного оборудования [13, с.13].

К экспортным операциям с промышленными товарами относятся компании, осуществляющие операции по купле-продаже товаров, произведенных в материальном виде на экспорт. Трансграничные операции, в свою очередь, делятся на экспортную коммерческую деятельность по продаже и перемещению товаров за границу с целью передачи права собственности на товар иностранному покупателю и покупке, и импорт товаров иностранного происхождения для использования или продажи на внутреннем рынке.

В мировой практике, как правило, экспортом называют коммерческие сделки, которые предполагают осуществление международных сделок в сфере торговли с их последующей реализацией. В связи с этим вывоз товаров в целях дарения или передачи на безвозмездной основе не включается в состав экспортных операций, а учет операций в статистике осуществляется отдельно. Торговые операции становятся завершенными, если товары пересекли границу другой страны, выполнены общеустановленные таможенные процедуры, в том числе, предоставление учетной информации. Таможенные правила по операциям экспорта предусматривают внесение операций в международную базу данных по учету движения товаров.

Таможенный учет является основой национальной статистики внешней торговли, и отдельно для государственной и мировой торговли.

Эти статистические данные публикуются международными организациями, входящими в Организацию Объединенных Наций.

В этой связи можно отметить, что регулирование экспортно-импортных операций с использованием единого учета, единых форм документов и концепций является важным моментом, на государственном уровне и для международной статистики [15, с. 25].

Операции с экспортом, как правило, связаны с использованием определенных стандартных документов и форм, в частности, проформы, счета-фактуры, заказа на покупку, коммерческого счета-фактуры, документарного аккредитива, коносамента, сертификата происхождения, чтобы действовать как сертификат проверки товаров, и консульский счет, и упаковочный лист, для страхового свидетельства.

Торговцы, занимающиеся международной торговлей, должны быть убеждены в правильном использовании этих документов, а также в потенциальных ловушках, которые скрывает каждый из этих документов.

Для экспорта подразумеваются и учитываются статистикой:

- доставка товаров в другие страны, которые были произведены , добыты , выращены на территории этого государства, а также ввезены из - за рубежа и переданы в субаренду для дальнейшей переработки;
- экспорт ранее ввезенных товаров, обработанных под таможенным контролем;
- экспорт за границу ранее экспортированных товаров, которые не были обработаны в соответствии со страной экспорта [37, с. 25].

Таким образом, в целом, экспорт может быть определен как экспорт за границу товаров, продаваемых иностранным покупателем или предназначенных для продажи на иностранном рынке. Российское законодательство определяет экспорт как вывоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, включая исключительные права

на них, с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства по реимпорту. Основные элементы экспорта, «продукт, рынок, покупатель», аналогичны элементам продаж на внутреннем рынке, но при экспорте товары предназначены для продажи на зарубежном рынке иностранному покупателю и доставляются через границу Российской Федерации.

Экспортные операции с товарами отрасли промышленного производства оборудования являются частью глобальных экспортных проектов компаний-участников ВЭД и составляют собой систему реализации всех мероприятий в данной связи (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Жизненный цикл экспортного проекта

Организация экспортной поставки достаточно трудоемкий процесс, который во много связан с умением экспортера осуществлять таможенные и торговые операции с товаром, помимо производства и поиска торговых партнеров [15, с. 25].

Экспортные операции с товарами промышленного комплекса представляют собой достаточно объемный сектор внешней торговли. Доля экспорта машин и оборудования в январе-августе 2021 года составила 6,3% (в январе-августе 2020 года – 6,5%). В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья доля этих товаров составила 4,4% (в январе-августе 2020 года – 4,5%), в страны СНГ – 18,9% (18,5%). По сравнению с январем-августом 2020 года стоимостный объем экспорта товаров возрос на 37,7%. Возросли объемы поставок электрического оборудования на 36,7%, оборудования механического – на 32,4%, средств наземного транспорта, кроме железнодорожного – на 14,5%, инструментов и аппаратов оптических – на 12,1%. Физические объемы поставок легковых автомобилей выросли на 44,5%, а грузовых автомобилей – на 13,2%.

Данный сектор экономики больше остальных страдает в период кризиса, так как сильно зависит от колебания цен и спроса со стороны промышленных отраслей экономики. По первым результатам 2021 г. можно говорить о том, что промышленное производство восстанавливается более быстрыми темпами. Однако не стоит забывать об инфляции, которая влияет на материалы и конечную стоимость комплектующих, что отражается на сильном росте экспорта в стоимостном выражении. Кроме того, в данном случае сработал эффект низкой базы прошлого года [21, с. 631].

В общем виде, схема экспортной операции с промышленным оборудованием выглядит следующим образом (рисунок 1.2).

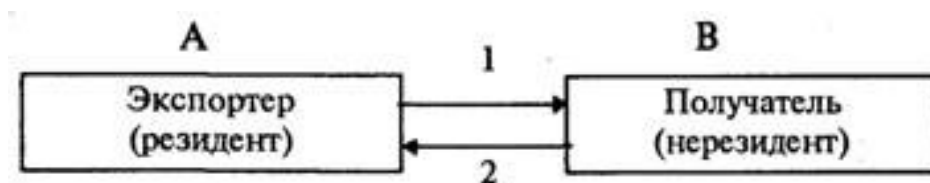


Рисунок 1.2 – Схема экспортной операции

Схема экспортной операции включает:

- 1) Подписание контракта на поставку товара.
- 2) Поставку товаров.

Основными продуктами, характеризующими экспортную операцию, являются:

- 1) Заключение контракта с иностранными контрагентами (нерезидентами).
- 2) Пересечение товарами границы страны экспортерами (резидентами).
- 3) Получение платежей экспортером (резидентом) в иностранной валюте:
 - в валюте страны импортера (нерезидента);
 - в валюте страны экспортера (резидента);
 - в валюте любой третьей страны, например в долларах США.

Валюта определяется условиями торгово-платежного соглашения.

Экспорт может быть двух типов: нерезидентные, когда для предприятия время от времени возникают излишки, и они предлагают товары местным оптовикам, представляющим иностранные фирмы, и резидентные, для того, чтобы экспортировать товары на определенном рынке.

Кроме того, экспорт может быть прямым и косвенным. Прямой экспорт осуществляется через отдел экспорта предприятия, расположенного в его собственной стране, через филиал отдела продаж за рубежом, продавцов для операций по экспорту, а также через иностранных дистрибьюторов или агентов [22, с. 83].

Косвенные экспортные перевозки осуществляются путем привлечения независимых посредников, экспортеров, агентов, различных организаций. Косвенные экспортные перевозки наиболее распространены за рубежом.

Этому способствуют два фактора:

- 1) Компания производит все товары в своей стране, поэтому для расширения производства и создания собственного торгового аппарата за рубежом требуется меньше капиталовложений.

2) Степень риска значительно уменьшена.

Следует отметить, что российская практика проведения операций экспорта отличается от западной. Это связано со следующими обстоятельствами:

1) Определенная часть российских экспортеров осуществляют инвестиции за рубежом в интересах создания собственной инфраструктуры для продажи продукции.

2) Предприятия - резиденты имеют более низкие частичные издержки в области экспорта по сравнению с организацией поставок на внутренний рынок; многим из них выгоднее иметь собственных партнеров и стандартные контракты, чем преодолевать трудности при организации деятельности на внутреннем рынке, связанные с почти полным отсутствием инфраструктура для обеспечения делового сотрудничества, а также многочисленные и неэффективные бумажные процедуры.

3) Экспортирующие предприятия - резиденты испытывают низкие риски по сравнению с объемом неплатежей внутри страны.

Таким образом, экспортные операции, как составляющие процесса экспорта промышленного оборудования, предполагают особую специфику и требуют тщательной проработки предприятием при организации международных поставок.

1.2 Организация и техника экспортных операций промышленного оборудования

Международная торговля товарами промышленного комплекса осуществляется на основании существующих международных стандартов, правил и устоявшихся инструментов и мер, призванных облегчить взаимодействие зарубежных и отечественных компаний [25, с. 50].

Ключевым условием поддержания экспортного потенциала предприятий ВЭД отрасли, которые занимаются производством и продажей

продукции промышленного оборудования за рубеж, является грамотное пользование инструментами и технологиями обмена информацией как с зарубежными фирмами, так и с органами власти, которые так или иначе вовлечены в процессы экспортной деятельности.

Комплекс экспортных операций, которые будут осуществляться при организации поставки таких товаров за рубеж, достаточно обширен и включает в себя следующие основные этапы и инструменты.

1. Маркетинговое исследование.

Планируя продажу промышленных товаров за рубежом, фирмы обязательно проводят и маркетинговое исследование потенциальных рынков сбыта.

Целью маркетинговых исследований во время экспорта является определение наиболее привлекательного иностранного рынка и поиск потенциального иностранного покупателя. Маркетинговые исследования не всегда могут дать ответы на все интересующие вопросы, а полученная информация может содержать неточности. В то же время маркетинговые исследования являются наиболее эффективным инструментом, который позволяет принимать решения о выходе на тот или иной иностранный рынок и снижать риски на приемлемом уровне [23, с. 16].

2. Изучение потенциального рынка.

Этот процесс включает в себя оценку емкости рынка, изучение конкурентов, изучение ценового предложения на конкретном рынке, изучение национальных и культурных особенностей рассматриваемого рынка. Емкость рынка - это объем товаров или услуг, которые предлагаются и покупаются на рынке конкретной страны.

Важно учитывать уровень потенциального спроса на продукт на рассматриваемом рынке. Исследование конкурентов помогает получить необходимые данные, чтобы обеспечить преимущество продукта на зарубежном рынке, а также найти потенциальных конкурентов, с которыми можно наладить сотрудничество. Важно оценить конкурентоспособность

продукта путем анализа продуктов конкурентов, получения информации о запросах потребителей и преимуществах продукта.

Согласно результатам исследования, экспортер может разработать собственный ассортимент в соответствии с требованиями покупателей или модифицировать существующий, улучшить упаковку и маркировку.

3. Поиск покупателя

Есть два способа поиска - активный и пассивный.

Пассивный поиск подразумевает ожидание, пока покупатель сам найдет продавца, наличие веб-сайта, обязательно двуязычного, и его продвижение в поисковых системах, а также прямую и контекстную рекламу. Чтобы обеспечить активный подход, компания организует поиск покупателей для участия в выставочных и ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях, проводит прямые переговоры или общается по Skype; отправляет звонки и рассылки.

Важно определить тип покупателя: оптовый и розничный, конечный пользователь или посредник в продаже. Разница между оптовым покупателем и розничным покупателем заключается в объеме поставок.

Определение типа покупателя также подскажет вам, каким способом экспортировать продажи: прямы, независимым или косвенным, через посредников [30, с. 563].

Прямой выход на рынок означает, что компания работает с внешним контрагентом напрямую. Сделка заключается непосредственно с иностранным покупателем потребителем продукта экспортера. Преимущество этого метода заключается в том, что он обеспечивает максимальную прибыль экспортеру, в отличие от экспорта через посредников, что требует дополнительных затрат. Заметным ограничением является то, что при внедрении этого метода требуется больше времени для создания клиентской базы за рубежом, размещения товаров на рынке и удержания позиций.

Многие экспортеры начинают работать на новом рынке и пытаются

найти не прямой выход на рынок. Посредник может выполнять функции доставки и продажи продукции более эффективно, чем сами производители прямых поставок. И в некоторых странах, по закону, иностранные компании могут работать только через посредников.

4. Подготовка товара к рынку потребителя.

После определения страны, из которой будет экспортироваться товар, необходимо четко понимать, как к этому подготовиться, какие документы необходимо получить при экспорте товара из России и его импорте на зарубежный рынок. Отправитель должен точно знать основные требования к разрешениям. Это поможет правильно спланировать время подготовки товара к отправке и распределить задачи внутри команды. Необходимо будет получать разрешения при вывозе товаров с таможенной территории ЕАЭС и при ввозе товаров на территорию иностранного государства [31, с. 35].

Многие страны требуют приводить продукт в соответствие нормам международной сертификации: ISO (Международная организация по стандартизации / International Organization for Standardization), МЭК (Международная электротехническая комиссия) и МСЭ (Международный союз электросвязи). Процедура оформления международного сертификата соответствия ISO достаточно длительная и трудоемкая, и экспортер должен учитывать это при разработке экспортного плана. Важно учитывать, что срок действия международного сертификата соответствия ISO — три года. Государства — участники ЕАЭС со своими партнерами подписали ряд соглашений для устранения барьеров при торговле внутри Союза.

По результатам оценки соответствия требованиям технических регламентов (директив) выдается или регистрируется третьей независимой стороной или непосредственно заявителем документ об оценке соответствия. Документы об оценке соответствия бывают следующими: — декларация о соответствии (Declaration of Conformity); — сертификат соответствия (Certificate of Conformity) — или иной документ, предусмотренный процедурами оценки соответствия (например, свидетельство о

государственной регистрации) (рисунок 1.3).

При подготовке товара к экспорту нужно подумать не только о разрешительных документах. Необходимо также защитить товар и технологии от возможных посягательств со стороны конкурентов. Интеллектуальная собственность (ИС) — это совокупность личных неимущественных и имущественных прав (интеллектуальные права) на результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащих авторам, их наследникам и иным юридическим и физическим лицам согласно закону или договору.

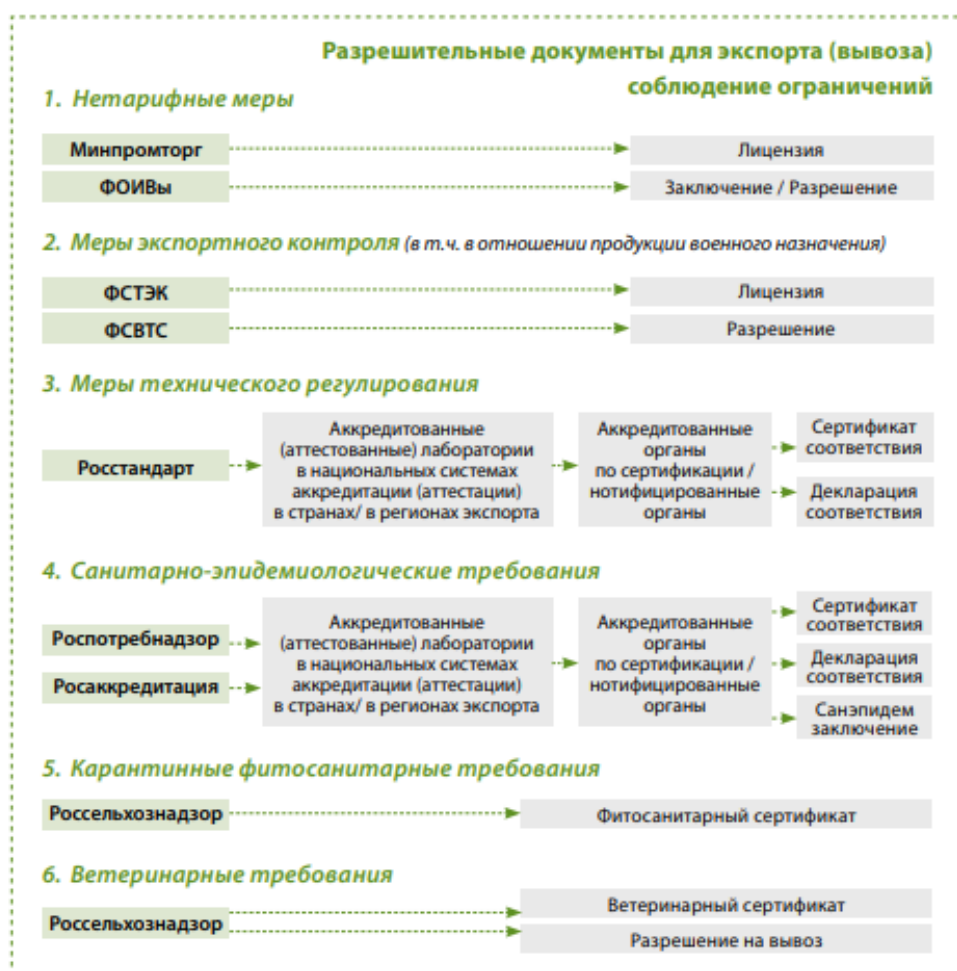


Рисунок 1.3 — Схема получения разрешительных документов для экспорта

5. Выбор партнера и переговоры о заключении внешнеторгового

контракта.

Подготовка к переговорам состоит из пяти этапов: постановка и задачи, сбор информации, анализ позиции партнера, разработка стратегии и тактики, определение концепции переговоров, решение организационных вопросов, где, когда и как проводить переговоры [36, с. 46].

При сборе информации, анализе позиции и потенциального партнера и определении концепции переговоров необходимо ответить на следующие вопросы:

- полномочия партнера для принятия решений: требуется ли координация с другими вышестоящими органами;
- приоритеты партнера, какой минимальный и реалистичный проект контракта может удовлетворить его запросам;
- насколько компетентны контрагенты;
- насколько партнеры вовлечены в процесс принятия решений.

При подготовке к международным переговорам особое внимание следует уделять культурным традициям иностранных партнеров, особенностям национального менталитета и национальному стилю ведения переговоров. В то же время необходимо помнить о первой цели переговоров - заключении выгодного контракта. решение организационных вопросов переговоров должно определяться с учетом деловых, политических и психологических обстоятельств.

Предварительное моделирование плана переговоров включает четыре основные стадии:

- начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения;
- дебаты;
- зона конкретных предложений;
- принятие решений и завершение переговоров. Подготовив четкий план и пригласив (при необходимости) профессионального переводчика, представители предприятия, безусловно, завершат переговоры с покупателем на выгодных для себя условиях.

Стороны самостоятельно определяют, законодательством какой страны будут регулироваться их отношения. При этом стороны неохотно используют право страны контрагента из-за незнания законодательства другой страны или иностранного языка. В этом случае удобнее воспользоваться международным правом, например ИНКОТЕРМС, которые содержат унифицированные правила по вопросам внешнеэкономической деятельности. ИНКОТЕРМС (International commercial terms) — это международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области ВЭД, прежде всего относительно места перехода ответственности от продавца к покупателю.

Основные принципы, регулируемые в терминах ИНКОТЕРМС:

- распределение между продавцом (экспортером) и покупателем транспортных расходов по доставке товара;
- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза.

6. Соблюдение логистических и таможенных формальностей.

Таможенная процедура экспорта товаров может быть описана кратко: подготовить и оформить документы, оплатить пошлину. Несмотря на кажущуюся простоту, прохождение таможни строго регламентировано, а несоблюдение таможенных норм может повлечь незапланированные расходы на штрафы. Законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие упрощения процедур при экспорте: — сокращение и установление исчерпывающего перечня документов, представляемых экспортерами для помещения под таможенную процедуру экспорта товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины; — сокращение предельных сроков выдачи разрешения на вывоз (выпуск товаров до трех (двух) часов в случае выпуска) товаров, к которым не применяются вывозные пошлины; — отказ от предоставления таможенным органам сведений о стоимости товаров (кроме статистической стоимости), если к товарам не применяются вывозные пошлины; — установление специфической ставки

сборов за совершение таможенных операций, не зависящей от стоимости товаров.

Немаловажен вопрос выбора таможни. Обычно таможенное оформление осуществляется той таможней, в регионе деятельности которой зарегистрирован экспортер. Но в отношении отдельных категорий товаров установлены специализированные места оформления (скоропортящиеся товары, товары, содержащие драгоценные камни и драгоценные металлы, продукты нефтепереработки и др.). Также в настоящее время активно используется система удаленного выпуска экспортируемых товаров.

7. Организация расчетов между партнерами.

Во внешнеторговом контракте описаны обязанности продавца в части поставки товара покупателю и обязанность покупателя оплатить этот товар. В то же время в российском валютном законодательстве предусмотрена обязанность каждого экспортера получить оплату за товар. В противном случае экспортер может быть привлечен к ответственности. В процессе подготовки и подписания внешнеторгового контракта обязательно обсуждается вопрос о сроках и форме оплаты, а также о выборе валюты платежа [15, с. 25].

Итак, сначала стороны должны договориться о валюте платежа, в которой будут производиться расчеты. Она может быть установлена в валюте страны экспортера, страны импортера либо в валюте третьей страны. Валюта платежа может совпадать или не совпадать с валютой цены.

При несовпадении валюты цены и валюты платежа существенное значение имеет курс, по которому будет производиться соответствующий пересчет, а также дата пересчета. Если стоимость товаров в контракте определяется в рублях, то и оплата, как правило, также производится в рублях. В настоящее время в рублях проводится небольшое количество сделок в основном с партнерами из Таможенного союза. Если все платежи будут поступать в рублях, то открытие валютного счета не потребуется.

Определившись с видом валюты, переходим к выбору формы

расчетов. Выбор формы расчетов определяется по соглашению сторон и фиксируется в разделе «Условия платежа». В международных расчетах используются следующие формы: банковский перевод, инкассо, аккредитив, открытый счет, чеки и вексель (рисунок 1.4).

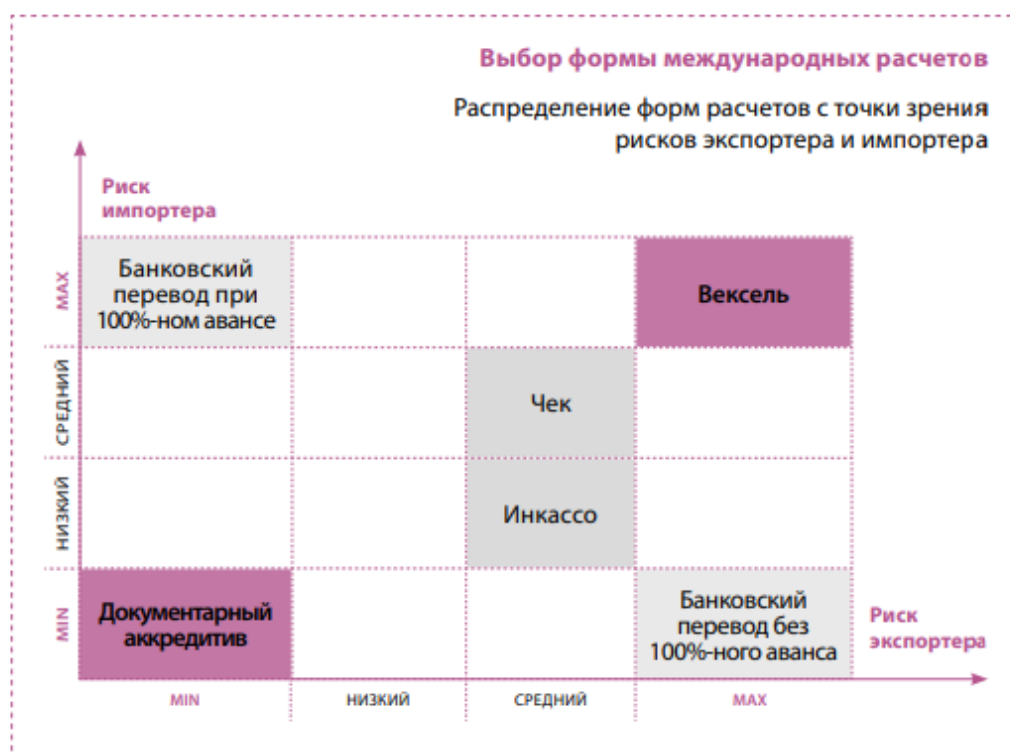


Рисунок 1.4 – Виды международных расчетов при экспорте

При выборе той или иной формы расчетов важно учитывать степень риска неполучения оплаты от покупателя, распределение форм расчетов с точки зрения рисков экспортера и импортера. Как определено выше, аккредитивная форма расчетов является наиболее безопасной и для импортера, и для экспортера.

1.3 Особенности налогообложения экспорта

Экспортно-ориентированные организации не освобождаются от уплаты налогов на территории РФ, но могут иметь существенные налоговые преференции в виде нулевой ставки по налогу на добавленную стоимость.

Все остальные налоги, уплачиваемые на территории Российской Федерации, подлежат своевременной уплате в бюджет.

При реализации товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта, налогообложение НДС производится по налоговой ставке 0 процентов при условии представления в налоговый орган документов, предусмотренных статьей 165 Налогового кодекса Российской Федерации.

Это положение установлено нормой подпункта 1 пункта 1 статьи 164 Налогового кодекса. В целях подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС в случае вывоза товаров за пределы таможенной территории, одновременно с налоговой декларацией по НДС (форма декларации, порядок заполнения и формат представления налоговой декларации по НДС в электронной форме утверждены приказом ФНС России от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558) представляются документы, предусмотренные пунктом 1 статьи 165 Налогового кодекса (в случае реализации товаров через комиссионера, поверенного или агента по договору комиссии, договору поручения либо агентскому договору, - документы, предусмотренные пунктом 2 статьи 165 Налогового кодекса), в том числе:

- контракт (его копия) налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товара за пределы таможенной территории Таможенного союза;
- таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и российского таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории Российской Федерации [40, с. 24].

При вывозе товаров в таможенной процедуре экспорта через границу Российской Федерации с государством – членом Таможенного союза, на которой таможенное оформление отменено, в третьи страны представляется таможенная декларация (ее копия) с отметками таможенного органа РФ, производившего таможенное оформление указанного вывоза товаров. Вместо копий указанных деклараций экспортёр вправе представить реестры таможенных деклараций с указанием в них регистрационных номеров

соответствующих деклараций; копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории РФ с учетом особенностей, предусмотренных подпунктом 4 пункта 1 статьи 165 Налогового кодекса.

Скрупулезное оформление документации является важным при подтверждении нулевой ставки по налогу на добавленную стоимость. Следует отметить, что налоговый орган, проводящий камеральную налоговую проверку, вправе истребовать у налогоплательщика документы, сведения из которых включены в указанные реестры (пункт 15 статьи 165 Налогового кодекса). Документы, подтверждающие обоснованность применения нулевой ставки НДС, представляются в срок не позднее 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

Если по истечении 180 календарных дней налогоплательщик не представил указанные документы (их копии), операции по реализации товаров на экспорт подлежат налогообложению по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 2 и 3 статьи 164 Налогового кодекса (в размере 10 и 18 процентов) [39, с. 24].

Если впоследствии налогоплательщик представляет в налоговые органы документы (их копии), обосновывающие применение налоговой ставки в размере 0 процентов, уплаченные суммы налога подлежат возврату налогоплательщику в порядке и на условиях, которые предусмотрены статьями 176 и 176.1 Налогового кодекса.

Применение НДС при реализации товаров в Таможенном союзе осуществляется в соответствии с Протоколом о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг, данным в приложении № 18 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 (далее – Протокол).

В настоящее время государствами – членами Евразийского экономического союза (далее - ЕАЭС), помимо Российской Федерации, являются Республика Беларусь, Республика Казахстан, Республика Армения и Кыргызская Республика (с 01.05.2015 года). В целях применения положений Протокола, под экспортом товаров понимается вывоз товаров, реализуемых налогоплательщиком, с территории одного государства-члена ЕАЭС на территорию другого государства-члена ЕАЭС.

В соответствии с пунктом 3 раздела II Протокола при экспорте товаров применяется нулевая ставка НДС при представлении в налоговый орган документов, предусмотренных пунктом 4 Протокола. Для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС, экспортёру одновременно с налоговой декларацией по НДС (форма декларации, порядок заполнения и формат представления налоговой декларации по НДС в электронной форме утверждены приказом ФНС России от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558) следует представить в налоговый орган документы, предусмотренные пунктом 4 раздела II Протокола, в том числе:

- договоры (контракты), заключенные с налогоплательщиком другого государства-члена ЕАЭС или с налогоплательщиком государства, не являющегося членом ЕАЭС, на основании которых осуществляется экспорт товаров;

- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой налогового органа государства-члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары, об уплате косвенных налогов (освобождении или ином порядке исполнения налоговых обязательств) либо перечень заявлений (на бумажном носителе или в электронном виде с электронной подписью налогоплательщика). Указанное заявление российскому экспортёру представляет налогоплательщик государства-члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары – собственник ввезённых товаров;

- транспортные (товаросопроводительные) и (или) иные документы, предусмотренные законодательством государства-члена ЕАЭС,

подтверждающие перемещение товаров с территории одного государства-члена ЕАЭС на территорию другого государства-члена ЕАЭС. Указанные документы представляются в налоговый орган в течение 180 календарных дней с даты отгрузки (передачи) товаров. При непредставлении этих документов в установленный срок сумма НДС подлежит уплате в бюджет за налоговый период, на который приходится дата отгрузки товаров [41, с. 225].

В случае представления налогоплательщиком документов, предусмотренных пунктом 4 Протокола, по истечении 180 дневного срока, уплаченная сумма налога подлежит возврату налогоплательщику в порядке и на условиях, предусмотренных статьями 176 и 176.1 Налогового кодекса. С 01.01.2015 у налогоплательщика появился выбор — представить оригинал или копию заявления на бумажном носителе либо перечень заявлений на бумажном носителе или в электронном виде с электронной подписью налогоплательщика. Такое правило представления заявлений по своей сути подобно правилу представления вместо копий таможенных деклараций или копий таможенных деклараций и транспортных (товаросопроводительных) документов соответственно реестров таможенных деклараций или реестров таможенных деклараций и транспортных (товаросопроводительных) документов при экспорте товаров в третьи страны, которые предусмотрены п. 15 ст. 165 НК РФ и будут применяться с 01.10.2015.

Законодатели сохранили за компаниями право представлять информацию на бумажных носителях, что может быть выгодно предприятиям малого и среднего бизнеса с незначительными объемами внешнеторговых сделок. Закон 452-ФЗ уполномочил ФНС России разработать формат реестра и порядок его представления (п. 11 ст. 1 Закона 452-ФЗ). Кроме того, вводится электронный обмен сведениями о вывозе и ввозе товаров между ФТС и ФНС. Это позволит в кратчайшие сроки контролировать правомерность применения ставки НДС 0%.

Таким образом, можно сделать вывод, что бизнес может рассчитывать на более оперативное возмещение налога, что важно, в частности, субъектам

малого и среднего предпринимательства с минимальным наличием собственных средств.

Налоговый орган проверяет обоснованность применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов, налоговых вычетов (зачетов) по указанным налогам, а также принимает (выносит) соответствующее решение согласно законодательству государства-члена, с территории которого экспортированы товары.

2. АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ОАО «Пензкомпрессормаш»

Развитие экономики страны в современных условиях сопровождается множеством различных изменений и нововведений. Самыми активными участниками таких преобразований являются отечественные компании, являющиеся крупными производителями продукции и одновременно участниками внешнеэкономической деятельности, непосредственно ведущими торговлю со странами ближнего и дальнего зарубежья.

В настоящий момент в условиях акцентирования особой важности при осуществлении торговых операций на цифровых информационных технологиях, такие компании активно модернизируют свою структуру и деятельность, чтобы не отставать от курса, который диктует мировая экономика, экономика России и Евразийского экономического союза. Ярким представителем таких предприятий, одним из первых уделивших внимание процессу, который включает переход на новые технологии и активно развивающегося в настоящий период, является крупная пензенская производственная компания ОАО «Пензкомпрессормаш»

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

Предприятие обеспечивает наличие всех подразделений и цехов, необходимых для обеспечения полного цикла производства, в том числе такие как лаборатории, участки испытаний, технологические подразделения.

Фирма занимается производством целого спектра продукции, который

включает компрессорное, насосное оборудование и запасные части к нему. Производимая номенклатура включает более 80-ти типов компрессорных установок и более 160 типов насосов для различных производственных нужд.

За многие годы своей истории заводом поставлено в различные отрасли промышленности России и на экспорт около 23 000 шт. воздушных и газовых компрессоров. Это поршневые компрессоры на базах 2ГУ, 5Г, М10, М16, М25 и винтовые компрессорные установки с диаметром роторов от 103 до 250 мм. По заказам предприятий нефтехимии, металлургии, авиокосмической промышленности поставлено свыше 5000 специальных компрессоров.

ОАО «Пензкомпрессормаш» - современное, динамично развивающееся предприятие, включающее в себя конструкторские, технологические и производственные подразделения. Основу коллектива составляют высококвалифицированные специалисты с большим опытом проектирования и изготовления компрессорного и насосного оборудования.

На предприятии имеется собственное чугунолитейное производство, позволяющие изготавливать отливки из чугуна, поковки из слитков и проката, горячие штамповки.

Хорошо оснащенные механосборочные цеха позволяют выполнить все стадии изготовления продукции от механической обработки крупногабаритных деталей до сборки, приемосдаточных испытаний и предпродажной подготовки компрессорных установок, насосов и запасных частей к ним.

Особое внимание уделяется качеству выпускаемой продукции. В числе первых из российских компрессоростроителей заводом были сертифицированы выпускаемые компрессоры и насосы в сертификационном центре в г. Москва.

В последние годы на заводе произведена реорганизация, направленная на оптимизацию производственных площадей и структуры управления заводом.

Большое внимание было уделено развитию производства винтовых компрессорных установок с учетом передовых достижений в зарубежном винтовом компрессоростроении.

Приобретен пакет программного обеспечения для проектирования и оптимизации профиля роторов, моделирования термодинамических процессов винтовых компрессоров. Эта программа в сочетании с приобретенной производственной линией для изготовления роторов фирмы «Holroyd», имеющей в своем составе прецизионные станки с ЧПУ, позволили проектировать и изготавливать в короткие сроки самые современные компрессорные ступени для винтовых компрессорных установок производительностью от 1 до 100 м³/мин., не имеющих аналогов в российском компрессоростроении.

Выпуская в настоящее время современное прогрессивное оборудование ОАО «Пензкомпрессормаш» не оставляет без внимания своих «старых» покупателей продолжая поставлять запасные части на все ранее выпущенные компрессоры, в том числе и на компрессоры находящиеся в эксплуатации уже около 50 лет.

ОАО «Пензкомпрессормаш» имеет долгую и богатую историю. Наряду с победами и высокими достижениями наступали периоды кризисов и спадов. Но из каждого кризиса завод выходил с достоинством благодаря опыту, квалификации сотрудников и стремлению к прогрессу.

После введения западных санкций ОАО «Пензкомпрессормаш» приняло решение об активном участии в программе по импортозамещению в России. Перед конструкторским отделением завода стояла непростая задача в разработке нового оборудования, полностью соответствующего современным стандартам компрессорного машиностроения, способного полностью заместить импортные аналоги.

На сегодняшний день предприятие готово предложить целую линейку оборудования для добывающей и перерабатывающей газовой и нефтяной

промышленности, а также оборудование общепромышленного назначения для удовлетворения потребностей в сжатом воздухе.

ОАО «Пензкомпрессормаш» активно развило направление газомоторного топлива, так поддерживаемое в последнее время на государственном уровне.

Но автомобильные газонаполнительные компрессорные станции не только приоритетное направление для завода. ОАО «Пензкомпрессормаш» приступило к выпуску энергосберегающего оборудования, а именно паровых винтовых машин и газовых винтовых детандеров, что позволит предприятию выйти на новые рынки сбыта.

Несмотря на солидный возраст, оборудование, выпускаемое заводом с 1950 года, продолжает работать и эксплуатироваться не только в России, но и в странах СНГ и ближнего зарубежья.

Завод продолжает производить все необходимые запасные части для поддержания работы всех компрессоров, что неотъемлемо сохраняет взаимоотношения с зарубежными заказчиками.

Компрессорные установки, выпущенные ОАО «Пензкомпрессормаш» зарекомендовали себя как надежное и неприхотливое в обслуживании оборудование, что позволяет удерживать предприятию конкурентное преимущество по сравнению с китайскими и европейскими производителями.

Начиная с 2016 года, завод приступил к разработке нового компрессора - первого отечественного быстроходного поршневого компрессора с мощностью двигателя до 2 МВт, на сегодняшний день изготовлен опытный образец компрессора базы М18, который приступил к прохождению заводских ресурсных испытаний. Данное оборудование импортозамещает компрессоры таких производителей как Ariel и CAMERON.

В 2018 году завод возобновил производство отечественных компрессоров для нужд АО «ГАЗПРОМ-НЕФТЬ-ОНПЗ». База считается

перспективной и разработана специально для предприятий нефтегазопереработки.

С 2018 года завод принимает участие в перспективном проекте ПАО «Газпром» по реконструкции газосборной сети Ямбургского нефтегазоконденсатного месторождения и осуществил поставку головной модульной компрессорной установки.

Ключевыми особенностями данной компрессорной станции являются выполнение современных требований, как по подготовке газа на входе в установку, так и на выходе из нее, а также при проектировании учтена возможность продолжительной работы станции без обслуживающего персонала.

На заводе принята крупная программа по модернизации станочного парка. Наряду с приобретением нового оборудования проводится капитальный ремонт уникальных станков, не имеющих аналогов в мире.

Компания активно модернизирует свой цифровой потенциал в рамках всестороннего развития внешней торговли с целью рационализации системы использования своих ресурсов, как человеческих, так и технических и научных в комплексном развитии ее внешнеторгового направления торговли.

На предприятии создан большой отдел, который занимается непосредственно внедрением в деятельность компании продуктов научно-технического прогресса и иных способов технического перевооружения предприятия.

Данные ресурсы совместно с участием руководства ОАО «Пензкомпрессормаш» во всестороннем и полном модернизировании производства разрабатывать и реализовывать высокотехнологичные проектные и технические решения ОАО «Пензкомпрессормаш» специализируется на производстве оборудования для промышленных предприятий многих отраслей (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Отрасли промышленных предприятий, использующих компрессорное оборудование

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

Отличительной особенностью предприятия является наличие развитой ИКТ-среды, созданной на основе организационной структуры предприятия.

Она подразумевает под собой систему межведомственных взаимодействий по горизонтали и вертикали, отделов и подразделений.

В число прикладных функционалов среды входят: приход сырья и отгрузка готовой продукции, работа с таможенными документами, информационный обмен с другими участниками ВЭД, движение товарно-материальных ценностей, расчеты с поставщиками, расчеты с покупателями,

планирование бюджета, планирование ремонтов, подготовка и оформление документов в электронной форме и т.д.

Особую роль в среде играют модули, способствующие выработке наиболее эффективных управленческих решений. К ним относятся программные модули, реализующие следующие модели:

- модель оптимального управления поставками сырья (относится к классу комбинаторных задач и позволяет оптимизировать расписание поставок сырья);
- модель оптимизации заработной сотрудников (основана на использовании критерия эффективности труда и мотивации работников предприятия);
- модель расчета рейтинговой оценки руководящих кадров (позволяет осуществлять рейтинговую оценку руководящего персонала и давать рекомендации по его продвижению на вышестоящие должности).

Коммуникационная среда предприятия ОАО «Пензкомпрессормаш» имеет сложную структуру и включает множество составляющих, без которых компания не сможет функционировать и активно развиваться и отвечать требованиям изменяющейся конъюнктуры рынка, а также глобальной цифровизации экономики.

Одним из ключевых внутренних элементов информационно-коммуникационной среды ОАО «Пензкомпрессормаш» является комплекс программного и аппаратного обеспечения, реализующего необходимые сервисы для осуществления работы всех электронных средств, ресурсов и технологий предприятия.

Они устроены таким образом, что должны обеспечивать взаимодействие между всеми вовлеченными лицами и структурами на всех этапах производственного цикла, что невозможно без развитой технологической и информационной базы фирмы.

В общем виде информационно-коммуникационная среда компании представлена на рисунке 2.2.

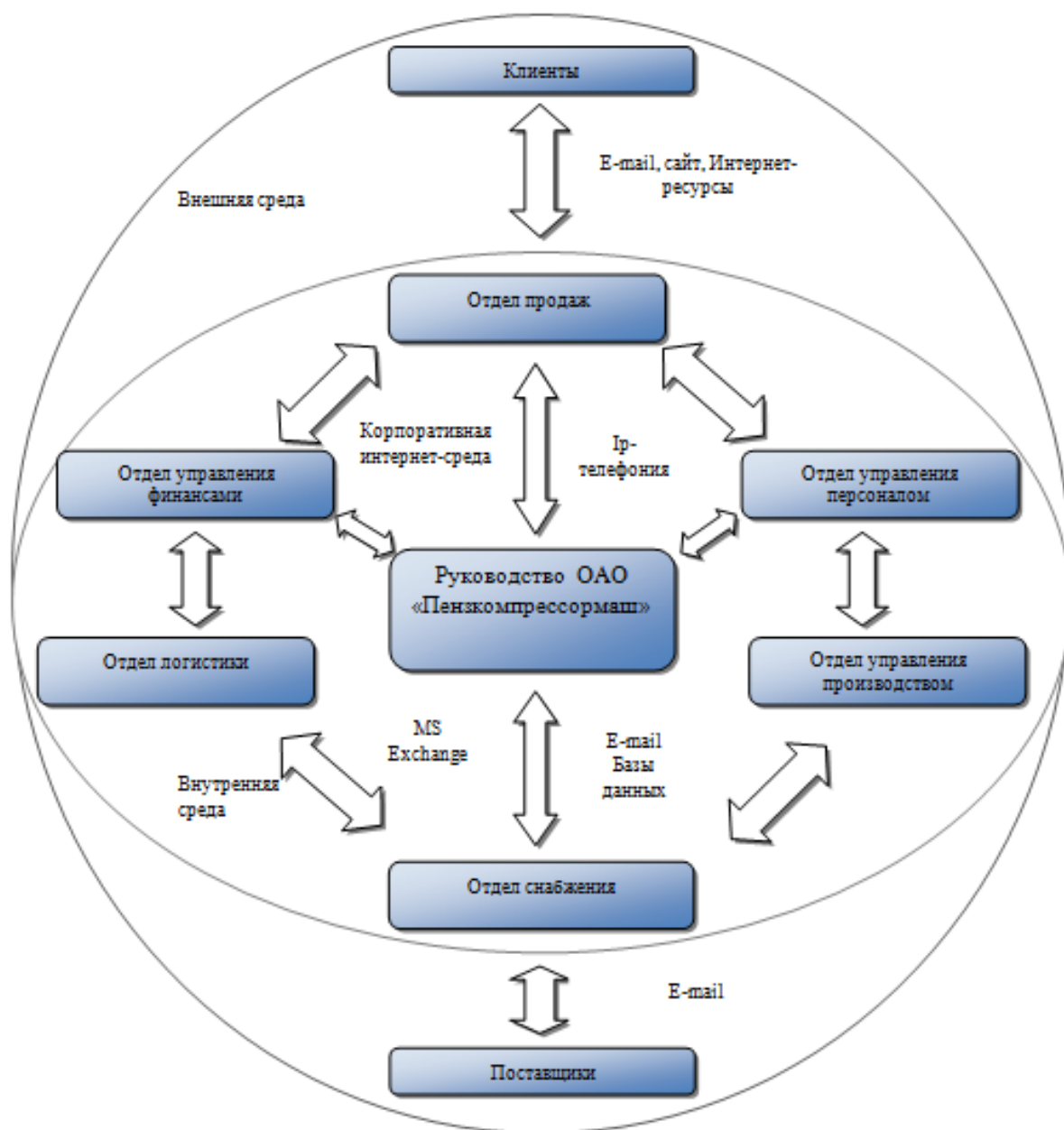


Рисунок 2.2 – Информационная среда ОАО «Пензкомпрессормаш»

Основу данной структуры составляет оперативный информационный обмен между отделами, сотрудниками, с использованием современных технологий передачи данных и связи. Основные документы и распоряжения передаются из головного офиса компании в отделы, а также филиалы в регионах в основном в электронном виде. Отделы ведут отчетность, осуществляют расчеты и другие операции, в случае необходимости запрашивают необходимые сведения у руководства либо у других функциональных подразделений.

Состояние ОАО «Пензкомпрессормаш» в настоящий момент в отрасли можно охарактеризовать, воспользовавшись открытыми данными проведенного аудита бухгалтерской и экономической отчетности. В первую очередь, следует уделить внимание балансу активов организации, так как в соответствии с организационно-правовой формой завод является открытым акционерным обществом.

Динамика изменения активов ОАО «Пензкомпрессормаш» представлена на рисунке 2.3.

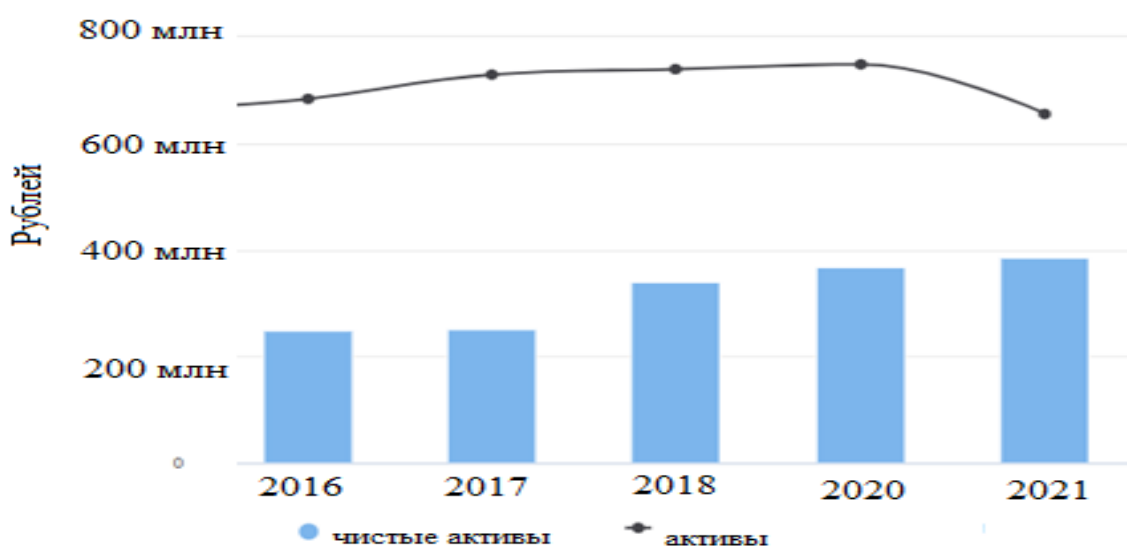


Рисунок 2.3 – Динамика изменения активов ОАО «Пензкомпрессормаш» за 2016-2020 гг.

Таким образом, начиная с 2018 года после прохождения пика величина активов организации имеет тенденцию к заметному снижению в следствие многих факторов, в том числе и необходимости пересмотра процессов внешнеэкономической деятельности.

Чистые активы показывают сумму, которая подлежит распределению между собственниками фирмы в случае продажи имущества и погашения всех обязательств организации.

ОАО «Пензкомпрессормаш» демонстрирует положительную траекторию увеличения величины и баланса собственного капитала, денежный эквивалент этих величин достигает более 300 млн. руб.

Экономическая отчетность позволяет проанализировать изменение и состояние таких важных показателей, как выручка и чистая прибыль, которые напрямую указывают на рентабельность организации и грамотность действий её руководства.

Динамика изменения соотношения выручки и чистой прибыли ОАО «Пензкомпрессормаш» представлены на рисунке 2.4.

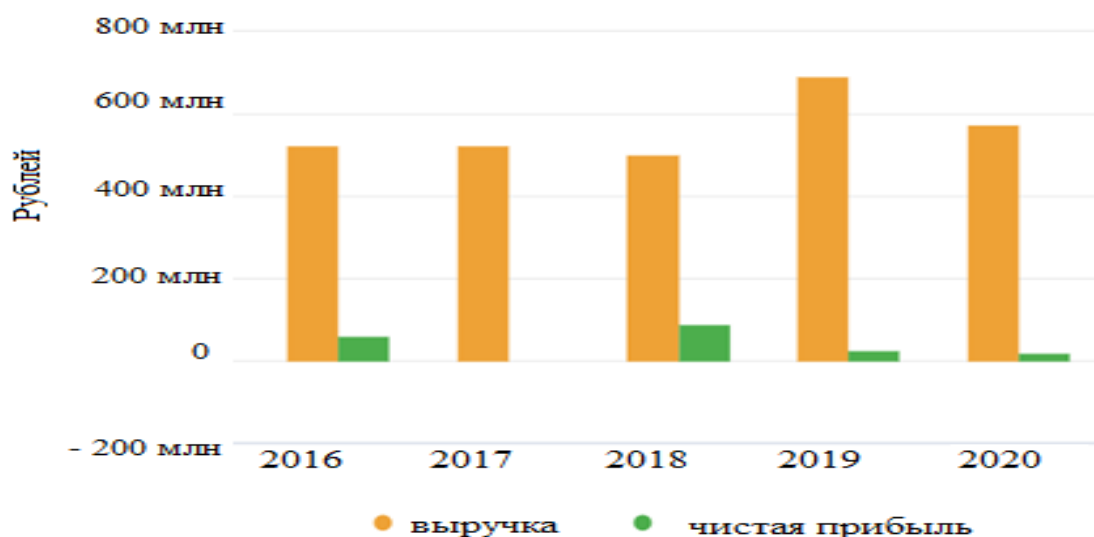


Рисунок 2.4 – Динамика изменения выручки и чистой прибыли ОАО «Пензкомпрессормаш» за 2016-2020 гг.

На основании приведенных графиков и анализа показателей деятельности организации применительно к её положению в отрасли и на рынке, можно сделать следующие выводы:

1) Выручка ОАО «Пензкомпрессормаш» за 2021 год составила 418 млн. руб., что соответствует изменению в отрицательную сторону на величину, равную 27.4% по сравнению с 2020 годом. Данная величина определяет

положение ОАО «Пензкомпрессормаш» на 38 месте среди 220 предприятий в отрасли.

2) Активы на 31 декабря 2021 составляют 725 млн. руб., что соответствует увеличению по сравнению с 2020 годом на 11% за год, что позволяет ОАО «Пензкомпрессормаш» находиться на 30 месте среди 220 предприятий в отрасли.

3) Чистые активы на 31 декабря 2021 составили 290 млн. руб., что демонстрирует уменьшение на 25% за год.

4) Чистая прибыль за 2021 год составила -103 млн. руб. (-123 млн. руб. за год)

В результате анализа ключевых финансовых показателей Организации нами установлено следующее. Финансовое состояние фирмы на 31.12.2020 хуже финансового состояния половины всех малых предприятий, занимающихся видом деятельности производство прочих насосов и компрессоров. При этом в 2021 году финансовое состояние организации не улучшалось.

Средние показатели для указанного вида деятельности выше средних данных по всем отраслям. Поэтому в сравнении с общероссийскими показателями ОАО «Пензкомпрессормаш» демонстрирует удовлетворительный результат.

Финансовое положение фирмы примерно соответствует среднему финансовому состоянию сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе ФНС и удовлетворяет указанным выше критериям.

На основании приведенных данных анализа и исследования, ОАО «Пензкомпрессормаш», хотя и является достаточно мощным предприятием в сфере производства, располагает передовыми технологиями в данной сфере, всё же в настоящее время испытывает определенные проблемы с выходом на достойный уровень по продаже и реализации готовой продукции, что может быть связано со многими факторами, как внутренними, так и внешними.

2.2 Этапы реализации экспортных операций ОАО «Пензкомпрессормаш»

На современном этапе внешнеэкономическая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш». Как и любая другая крупная фирма, производящая товары для продажи не только на внутреннем рынке, завод не является исключением при участии во внешнеторговых контрактах в качестве продавца и исполнителя.

Организация выходов на внешние рынки всегда представляла собой комплекс сложнейших мероприятий, в первую очередь, связанных с поиском заинтересованных в продукции компании зарубежных клиентов и партнеров.

С момента создания Таможенного союза, в настоящее время данная интеграция имеет правовую форму ЕАЭС, осуществление взаимных поставок в определенные круги стран, которые стали участниками соглашения, заметно упростилось, в связи с отменой контроля на границе.

Дальнейшие вехи развития законодательства РФ и ЕАЭС были направлены на фактическое смягчение использования понятия экспортного контроля а также уменьшения документов, необходимых для предоставления в таможенные органы.

ВЭД организации строится на общепринятых принципах и заключается в прохождении полного цикла от поиска партнера до заключения внешнеторгового контракта и полного его исполнения.

ОАО «Пензкомпрессормаш» в том числе обеспечивает полный цикл производства продукции на собственных объектах, практически не используя импортное сырье.

Схематично внешнеэкономическая деятельность ОАО «Пензкомпрессормаш» представлена на рисунке 2.5.

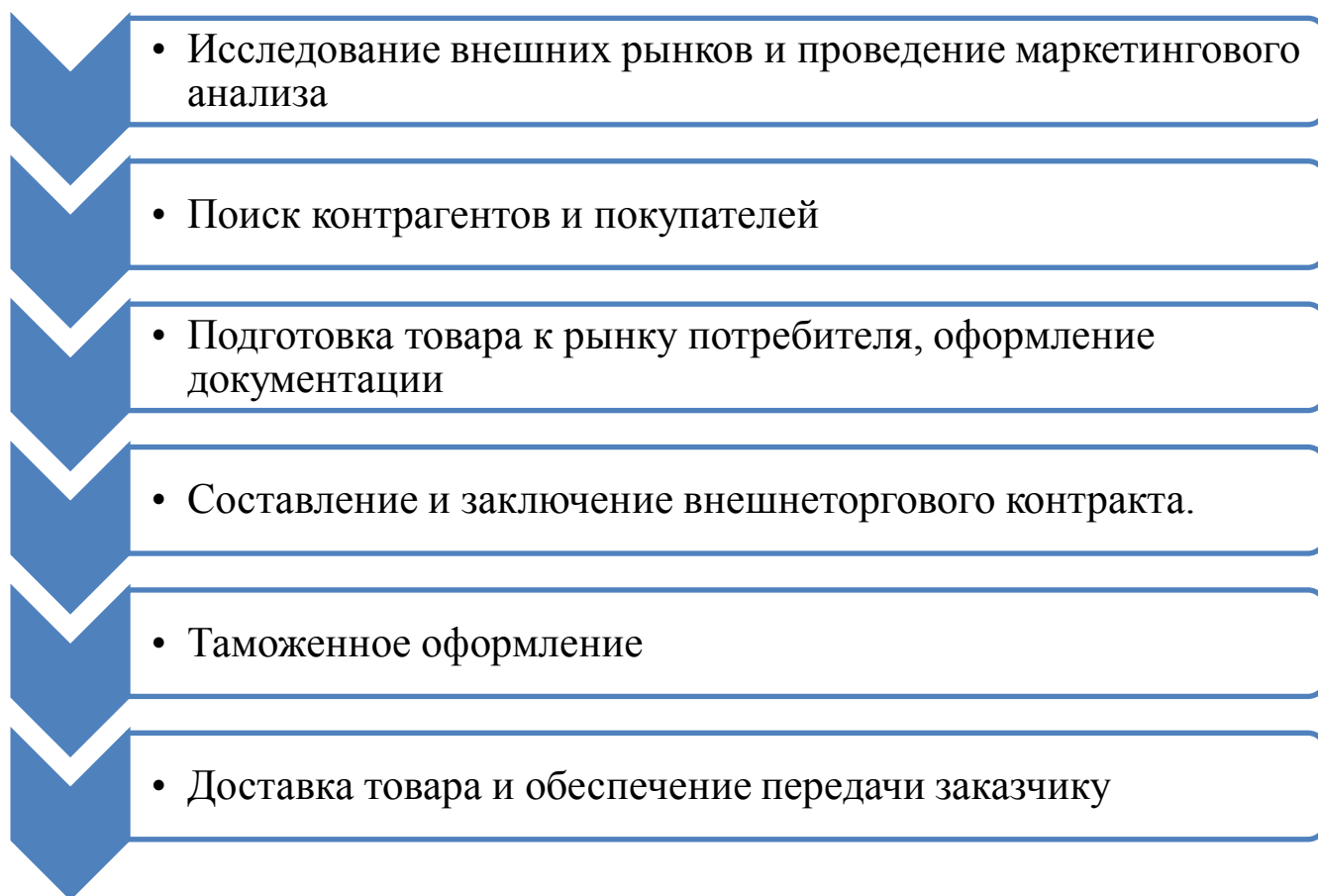


Рисунок 2.5 – Этапы реализации внешнеэкономической деятельности
ОАО «Пензкомпрессормаш»

1) Исследование потенциального рынка и проведение маркетингового анализа.

На данном этапе, который предшествует выходу на мировые рынки, производится большая работа по поиску и систематизации информации, которая так или иначе позволяет обеспечить выход на потенциальных покупателей.

Отдел маркетинга, специалисты которого производят необходимые мероприятия по проведению и составлению маркетинговой стратегии, в том числе с учетом специфики выпускаемой продукции. Немаловажным является навык знания технических иностранных языков.

Маркетинговая стратегия ОАО «Пензкомпрессормаш» построена с учетом особенностей фирмы и её продукции (рисунок 2.6).

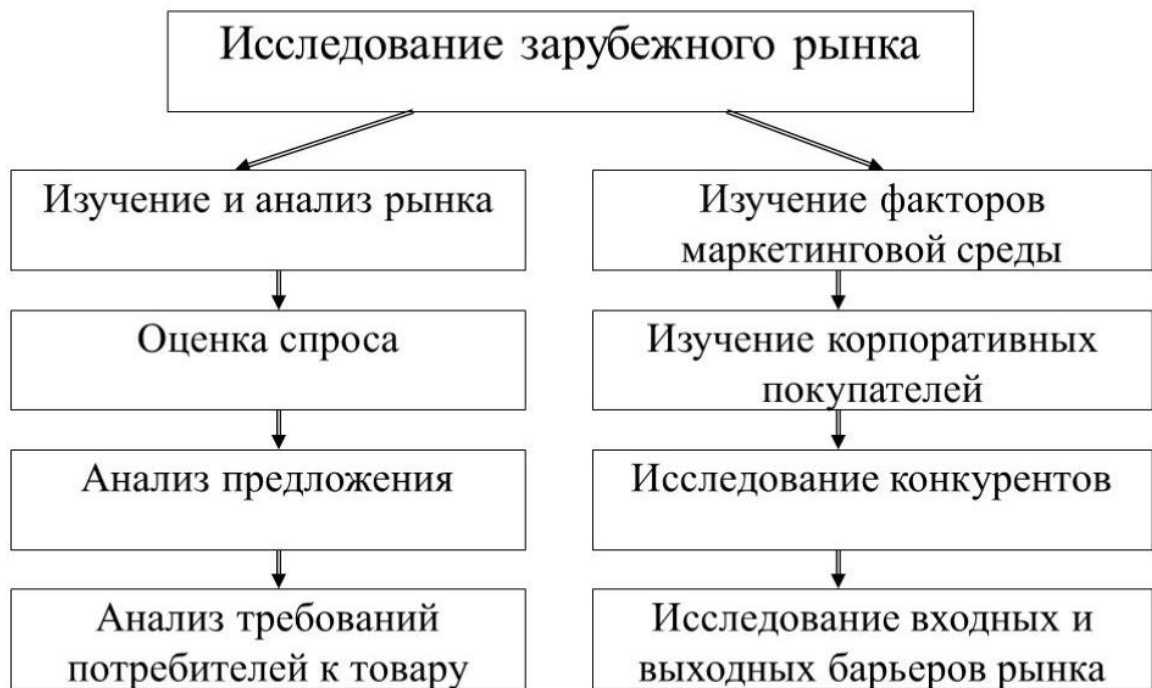


Рисунок 2.6 – Исследование рынка на ОАО «Пензкомпрессормаш»

Согласно стратегии исследования, она производится по нескольким направлениям сразу, чтобы обеспечить полноту предоставляемого руководству отчета для осуществления перехода к дальнейшему этапу.

2) Поиск контрагентов и покупателей.

На данном этапе в процесс включаются специалисты, квалифицированные как дивизиональные или региональные менеджеры по продажам с опытом и базой клиентов, способные наладить контакт с крупными фирмами от лица предприятия (рисунок 2.7).



Рисунок 2.7 – Способы поиска покупателя ОАО
«Пензкомпрессормаш»

Предприятием активно используются также технологии таргетированной рекламы и цифровых модулей социальных сетей, в том числе корпоративных страниц и контекстной активной рекламы.

Способы поиска покупателя через интернет-ресурсы, используемые на ОАО «Пензкомпрессормаш»:

- российские онлайн-сервисы www.egrul.ru или www.kontragenta.net. С их помощью в онлайн-режиме можно запрашивать информацию и документы компаний в более чем 150 странах мира. По полноте и актуальности сведения будут такими же, как при прямом обращении в торговый реестр другого государства, т.к. данный сервис напрямую связан с соответствующими реестрами;

- анализ торгового реестра (этот способ проверки рекомендуют многие практикующие экспортеры). В каждой стране есть свой реестр, куда вносятся данные о юридических лицах, подобно российскому ЕГРЮЛ;

- третий вариант проверки — отправить запрос в международное кредитно-рейтинговое агентство, то есть заказать комплексный отчет. Например, это может быть агентство Dun & Bradstreet. В этом случае будет получено меньше сведений, чем из торгового реестра, и только те, которые являются необходимыми для оценки кредитной и экономической состоятельности компании, по мнению рейтинговой, компании.

3) Подготовка продукции ОАО «Пензкомпрессормаш» к рынку потребителя.

В данной связи в фирме происходит анализ таможенных и торговых документов и законодательства страны контрагента на предмет удовлетворения необходимых документальных требований, а также сбор необходимых документов, необходимых для дальнейшего таможенного оформления товара для экспорта из ЕАЭС или в страны-члены интеграции.

Таможенные органы, а также уполномоченные в сфере регулирования торговли в другой стране могут не допустить товар до реализации, либо запретить ввоз и тем самым контракт не сможет быть полностью исполнен.

Комплект документов включает сертификат происхождения, сертификат о соответствии, а также ряд иных, необходимых для экспорта продукции фирмы за рубеж.

На данном этапе происходит взаимодействие ОАО «Пензкомпрессормаш» с Союз «Пензенская областная торгово-промышленная палата» при подаче заявке на сертификат и получении готового для передачи покупателю, с чем возникают проблемы из-за отсутствия на фирме таможенного отдела и технологий для быстрого информационного обмена.

4) Составление и заключение внешнеторгового контракта.

Определив для себя желаемого иностранного покупателя, ОАО «Пензкомпрессормаш» запускает процесс «договорной инициативы», то есть предлагает контрагенту или группе компаний заключить контракт. Одновременно с этим компания готовит свой проект контракта для направления его продавцу и последующего обсуждения.

Предварительные договоренности сторон по результатам почтовой или онлайн переписки, телефонных переговоров или во время личных встреч представителей могут быть зафиксированы в предваряющих контракт документах, имеющих для участников как обязательную, так и необязательную силу.

К таким документам относятся меморандум о намерениях сторон, соглашение о намерениях, term sheet (документ с условиями предоставления кредита) и ряд других.

Затем организуются переговоры, на котором стороны обсуждают такие моменты, как:

- существенные условия контракта;
- условия поставки

- определение законодательства страны для регулирования условий контракта;
- выбор формы расчетов;

Проработав все условия внешнеторгового контракта, стороны составляют окончательный текст на языках сторон либо третьем (нейтральном) языке, например английском. На этом этапе специалисты и руководство ОАО «Пензкомпрессормаш» должны убедиться в четкости и грамотности перевода текста на иностранный язык, чтобы избежать впоследствии различного толкования текста согласно лингвистическим требованиям иностранного языка. Подписание контракта является его завершающей стадией.

5) Таможенное оформление и логистика.

На данном этапе перед ОАО «Пензкомпрессормаш» встает выбор - самостоятельно или через посредников взаимодействовать с таможней.

Фирма в настоящий момент пользуется услугами таможенного представителя ООО «РМЦ».

Таможенные документы требуют аккуратности и внимания, при первой экспортной поставке таможенному представителю предоставляются устав, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписка из ЕГРЮЛ, свидетельство о включении компании в ЕГРЮЛ, документы о присвоении кодов ОКВЭД, подтверждение полномочий и паспортные данные генерального директора и главного бухгалтера, бухгалтерский баланс за последний отчетный период, договор аренды (права собственности на нежилое помещение) на адрес регистрации компании.

ОАО «Пензкомпрессормаш» важно учесть, что на сроки прохождения таможни влияют такие факторы: Применение современных технологий выпуска экспортируемых товаров (например, с использованием системы электронного декларирования товаров) является существенным условием соблюдения экспортером условий внешнеторгового контракта.

ОАО «Пензкомпрессормаш» в соответствии с условиями поставки, определяемыми на момент заключения контракта, встает перед выбором, каким способом доставить продукцию, в случае если по условиям доставка возлагается на продавца (рисунок 2.8).

Вид перевозки	✓ Плюсы	✗ Минусы
Морем	– Низкая цена – Высокая сохранность товара	– Длительные сроки
Автотранспорт	– Сравнительно недорого, особенно на небольших расстояниях – Позволяет перевозить различные виды грузов (от 1 кг до крупногабаритных поставок)	– Не дает полную картину о состоянии рынка – Иногда требует уточнения полученной информации из-за ее многообразия
Железно-дорожный транспорт	– Предсказуемые сроки – Любые габариты и размеры партий	– Разный размер колеи в России и других странах (т.е. дополнительные затраты на перегрузку)
Авиатранспорт	– Высокая надежность – Сроки доставки	– Цена часто нестабильная и высокая – Проблема перевозки негабаритного груза

Рисунок 2.8 – Выбор транспорта для доставки товара ОАО «Пензкомпрессормаш»

ОАО «Пензкомпрессормаш» контролирует собственную логистическую цепочку по доставке продукции. В звенья этой цепи входят и упаковка товара для транспортировки, и сбор необходимой документации для доставки товара, и выбор транспортной компании для осуществления самой доставки и т.д.

6) Организация расчетов с покупателем.

Во внешнеторговом контракте описаны обязанности ОАО «Пензкомпрессормаш» в части поставки товара покупателю и обязанность покупателя оплатить этот товар. В то же время в российском валютном законодательстве предусмотрена обязанность каждого экспортера получить

оплату за товар. В противном случае ОАО «Пензкомпрессормаш» может быть привлечено к ответственности.

В процессе подготовки и подписания внешнеторгового контракта на ОАО «Пензкомпрессормаш» обязательно обсуждается вопрос:

- о сроках и форме оплаты;
- о выборе валюты платежа (рисунок 2.9).

Вид расчетов	✓ Плюсы	✗ Минусы
Банковские переводы	– Быстрота, простота и дешевизна	– Недостаточная надежность
Инкассо	– Высокая надежность платежа, т.к. до осуществления оплаты документы покупателю не выдаются. – Надежность доставки документов импортеру, т.к. их доставкой занимается банк, что гарантирует их полную сохранность.	– Не гарантирует экспортеру 100 %-ного получения платежа, т.к. импортер может не иметь достаточно средств для оплаты или отказаться от платежа или акцепта. Поэтому экспортеры часто требуют у импортеров представления банковских гарантий.
Аккредитив	– Гибкость в отношении условий платежа при наименьшей надежности – Пригодность в качестве средства краткосрочного финансирования – Высокая международная правовая защита	– Высокая стоимость – Жесткие требования к оформлению документов и сложный документооборот
Открытый счет	Преимущество открытого счета для экспортера сомнительно, т.к. не содержит надежных гарантий для продавца и обычно применяется в расчетах между фирмами, имеющими доверительные, длительные деловые отношения	
Расчет чеками	Достаточно удобен по своей простоте и оперативности, однако редко применяется при товарных поставках. Причина очевидна: к моменту платежа лимит средств может быть уже израсходован плательщиком-чекодателем, а банк при этом ответственности не несет	
Вексель	Удобство векселей состоит в том, что обладатель векселя может сделать на нем передаточную надпись (индоссамент) в пользу другого лица, которое в свою очередь сделает надпись в пользу третьего и т.д. Однако применение векселей при расчетах по кредитам за поставленные товары создает ряд неудобств, т.к. вексель ничем не обеспечен. При коммерческих расчетах применяются переводные векселя (тратты)	

Рисунок 2.9 – Оценка имеющихся способов расчетов ОАО «Пензкомпрессормаш» с покупателями

Как правило, ОАО «Пензкомпрессормаш» заключает договор с 50% предоплатой: 50% от общей стоимости контракта авансом в течение 20 дней после подписания и доставки покупателю оригиналов и 50% на основании соответствующего оригинала счет-фактуры, предоставленного продавцом в течение 20 дней после доставки товара.

Основными импортерами товаров ОАО «Пензкомпрессормаш» являются страны ближнего зарубежья:

- Беларусь;
- Азербайджан;
- Казахстан;
- Узбекистан;
- Молдова.

Однако, несмотря на то, что ОАО «Пензкомпрессормаш» является достаточно развитой производственной организацией, ей присущи определенные трудности в сфере совершенствования внешнеэкономической деятельности и грамотной планировке действий по осуществлению и исполнению внешнеторговых контрактов и планировании затрат на сопутствующие мероприятия, что может оказывать негативное воздействие на производственный потенциал компании в целом.

Также мало уделяется цифровому обеспечению и совершенствованию оборудования для информационного обмена, вследствие чего компании приходится пользоваться услугами сторонних организаций, что так или иначе влечет за собой дополнительные затраты времени и средств.

2.3 Проблемы экспорта промышленного оборудования ОАО «Пензкомпрессормаш»

Всестороннее развитие внешней торговли и ориентация производителей всего мира на расширение географии международных

отношений, как в рамках экономических формирований и объединений, так и между разными странами, указывают на необходимость совершенствования внешнеэкономической деятельности и повышения её эффективности для всестороннего и полного обеспечения экономического развития отечественных предприятий.

Немаловажную роль в обеспечении развитости внешнеторгового потенциала следует уделить и обеспечению информационно-цифрового обмена информацией между организацией и подразделениями, а также сторонними контролирующими органами, так как сейчас глобальная цифровизация затрагивает абсолютно все сферы развития мировой экономики.

ОАО «Пензкомпрессормаш» в настоящее время является компанией с большим производственным потенциалом, несмотря на существующие трудности по обеспечению рентабельности и выхода на достойный уровень продаж.

Руководство компании активно участвует в реализации существующих стратегических инициатив, принимаемых на заседании директоров, создании новых проектов деятельности, пересмотра кадровой политики, привлечения новых и удержания текущих клиентов, позиционирования компании как надежного поставщика и производителя как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Перед подразделениями, ответственными за разработку планов внешнеторговой деятельности, стоят задачи по воплощению в жизнь проектов и планов по созданию новых цепочек продаж, организации собственных дивизионных и иностранных рынков сбыта и внутренних взаимоотношений.

Также реализуются другие дополнительные стратегии.

В общем и целом проблемы предприятия обусловлены характером его деятельности.

Для повышения эффективности и ориентации компании на ВЭД,

разработан специальный алгоритм, позволяющий руководству и заинтересованным лицам принимать соответствующие ключевые решения и выявлять глобальные проблемы (рисунок 2.10).

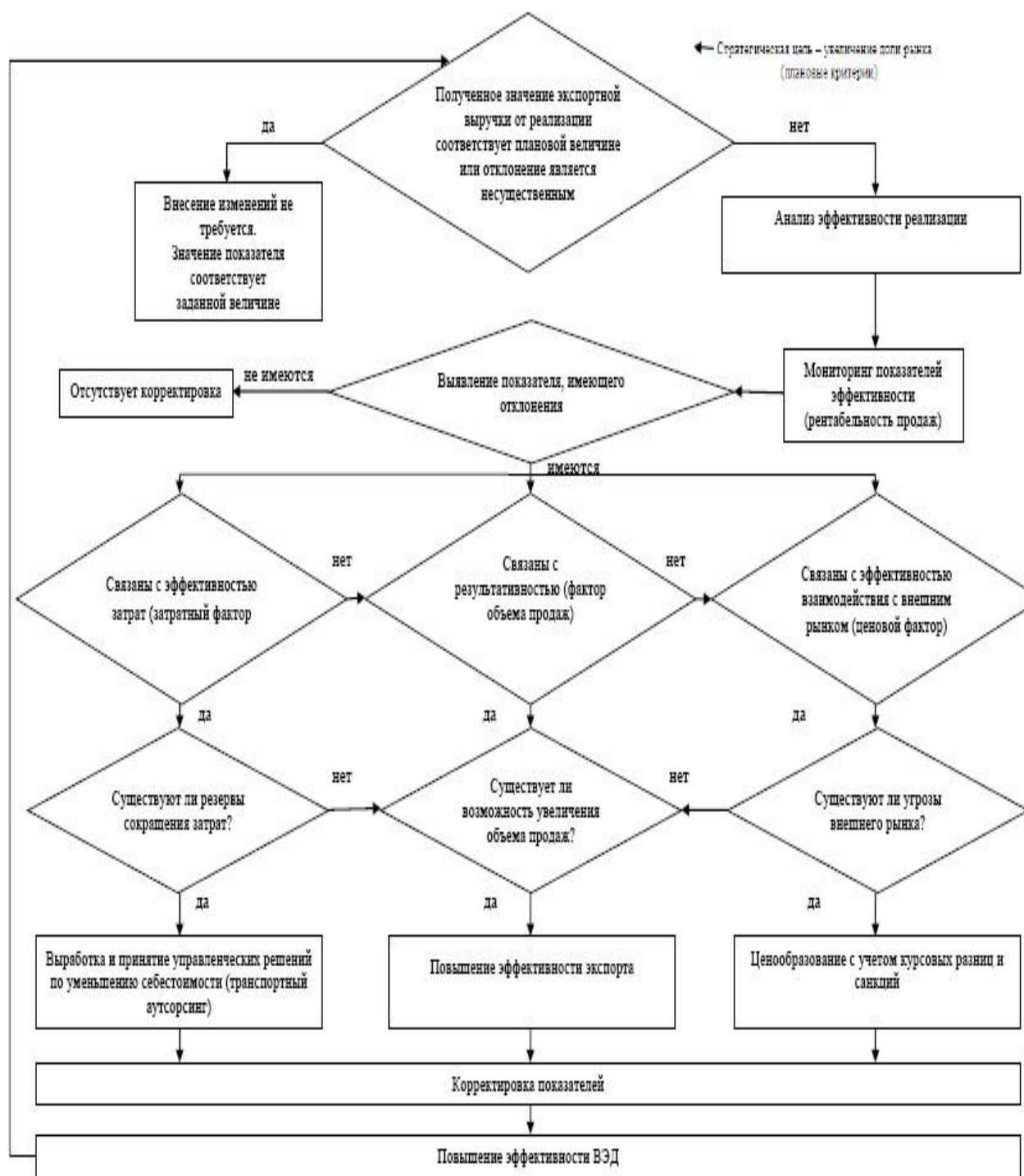


Рисунок 2.10 – Алгоритм оценки эффективности повышения ВЭД направленности ОАО «Пензкомпрессормаш»

Данная схема анализа и принятия решений позволяет выделить

проблемные области, на основе экономических данных и показателей отчетности и успешности внешнеэкономической деятельности.

В данном случае, на ОАО «Пензкомпрессормаш», наряду с отсутствием собственно подразделения, осуществляющего таможенное декларирование и оформление товаров на экспорт, можно выделить следующие основные проблемы (рисунок 2.11).

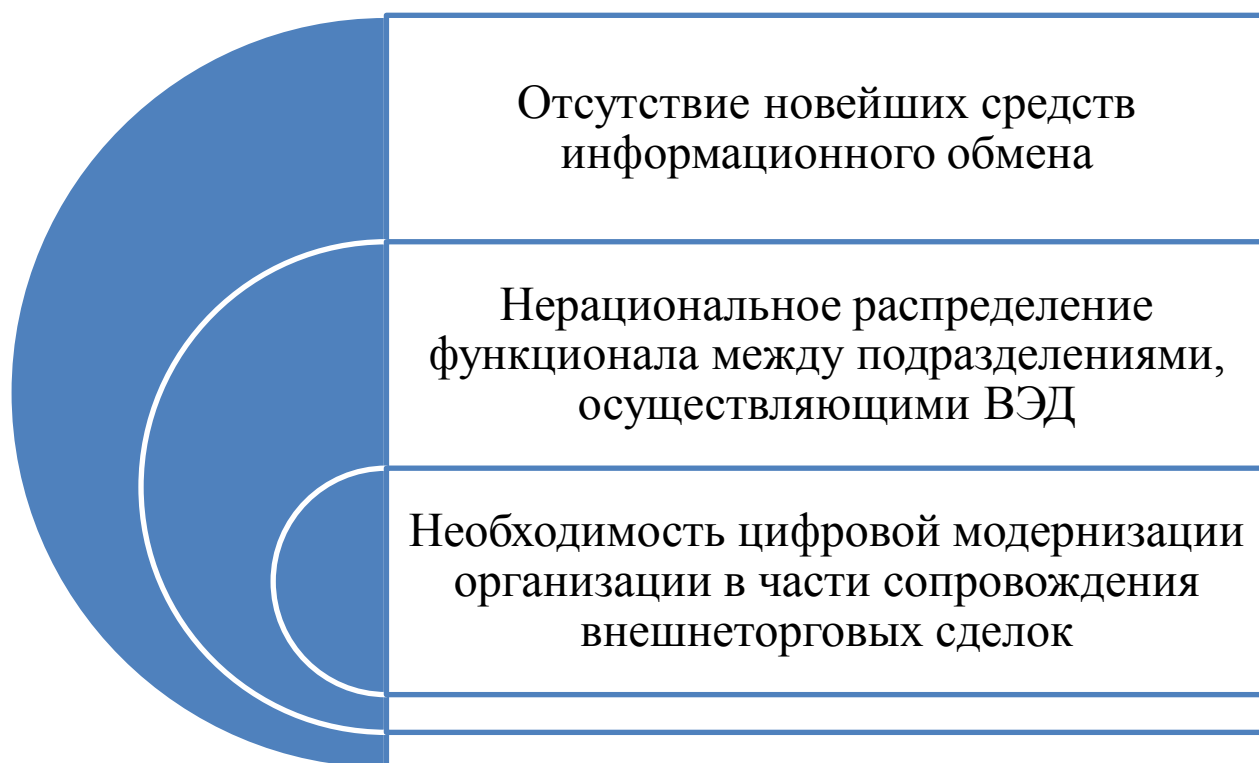


Рисунок 2.11 – Проблемы ОАО «Пензкомпрессормаш» в сфере организации ВЭД

В процессе осуществления внешнеторговых сделок, ОАО «Пензкомпрессормаш» осуществляет этап оформления своей продукции на экспорт в соответствии с условиями внешнеторгового контракта и условиями поставки.

Данный этап предусматривает, помимо декларирования товара таможенным органам, организацию и заполнение, обеспечения наличия всех необходимых документов для таможенных целей, а также необходимых заказчику для обеспечения полного распоряжения товаром на территории

своего государства.

В ОАО «Пензкомпрессормаш» отсутствует подразделение, напрямую наделенное полномочиями осуществлять сбор документов и декларирование, поскольку фирма предпочитает пользоваться услугами стороннего таможенного представителя, что в настоящее время в условиях пересмотра стратегии ВЭД не может остаться без должной проработки.

Одним из ключевых элементов создания комплекса собственного осуществления ВЭД мероприятий является получение сертификата происхождения товара при сотрудничестве с Пензенской областной Торгово-промышленной палатой, в данном случае, фирме необходим сертификат формы СТ-1.

Процедура получения сертификата в общем виде выглядит следующим образом:



Рисунок 2.12 – Порядок получения сертификатов происхождения

На данной схеме отчетливо виден существующий порядок действий при получении сертификата происхождения товара. Он может быть изменен в случае, если участнику ВЭД необходимо произвести экспортную отгрузку в короткий срок, но основные его этапы четко регламентированы и остаются без изменений.

Однако, в силу отсутствия на предприятии соответствующего подразделения, которое могло бы вести непрерывной информационный обмен с ТПП, на фирме отсутствуют информационные технологии, которые могли бы существенно ускорить получение сертификатов происхождения, что, вкупе с созданием соответствующего подразделения и введением в штат квалифицированных специалистов, могло бы оказать большое влияние на увеличение ВЭД потенциала организации.

Речь идет о внедрении «Информационной платформы экосистемного типа», которая охватит все этапы развития промышленного предприятия ОАО «Пензкомпрессормаш» (появление идеи - выхода на международный рынок). Платформа должна базироваться на государственной промышленной информационной системе (ГИСП), которая, по замыслу правительства, должна стать более ориентированной на потребителя.

В настоящее время количество доступных услуг Государственной промышленной информационной системы (ГИСП) увеличилось почти вдвое и превысило 300 наименований. Платформа имеет собственную базу данных, веб-сайт и 24-часовой сервис для пользователей. Активная аудитория ГИСП выросла на 20%, достигнув 140 000 пользователей. Количество ежедневных посещений сайта превысило 17 тысяч.

Одна из самых популярных услуг ГИСП - получение диплома и сертификата по статье, включает в себя более 1 тыс. федеральных и региональных мер поддержки. По каждому из них компании могут проконсультироваться непосредственно с администраторами, а по программам Минпромторга России-онлайн или через консультационный центр Фонда развития промышленности к представителю ТЭС.

Сам объем электронных транзакций, заключенных с платформой, превысил 1,2 трлн рублей, что на 20% больше, чем в 2020 году. Каталог промышленной продукции уже содержит более 266 тысяч наименований продукции 111 тысяч производителей и поставщиков.

В каталоге также содержится 9,5 тыс. наименований высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения оборонных предприятий, что в 3,6 раза больше, чем в 2020 году [15, с. 25].

Нововведения в 2021 году включают внедрение сервиса электронных заявок на гранты, который компенсирует часть затрат на НИОКР по приоритетным направлениям гражданской промышленности. В ГИСП были переданы данные по мониторингу 84 проектов на общую сумму 4,3 млрд рублей.

Кроме того, ГИСП стал площадкой для научно-технических советов (НТС) Нижегородской области и выступил единым координатором взаимодействия государственных закупок и промышленных предприятий региона.

По итогам 2021 года в рамках работы НТС было учтено более 3 тыс. тендерных процедур на сумму около 32 млрд руб. Для работы в системе зарегистрировано 479 производственных предприятий Нижегородской области. ГИСП также перечисляет подробные планы по закупке медицинского оборудования и продуктов из других регионов. Аналогичная работа начата более чем в 10 регионах.

Для координации планов развития промышленных компаний и естественных монополий на базе ГИСП была создана регистрация промышленных зон и их инфраструктуры, которая станет частью будущей службы инвесторов Navigator. С его помощью возможный инвестор может найти подходящую платформу для их производства.

База стандартных сервисных компаний выросла более чем в 1,5 раза (до 35 тыс.). Сервис был запущен в конце 2017 года и предлагает анализ 6 параметров: бенчмаркинг финансовых и отраслевых показателей, заработная

плата, производительность, самооценка и международное тестирование.

Подтверждение происхождения товара дает директору дополнительные возможности в сфере государственных закупок, реализации программ импортозамещения, конкуренции с продукцией иностранных производителей на внутреннем рынке, в том числе в рамках механизма запретов и ограничений, предусмотренных Постановлением Правительства № 616 от 30 апреля 2020 года.

Клиент услуги может обратиться за выдачей аудиторского заключения Торгово-промышленной палаты (ТПП) или сертификата статьи 1 непосредственно в регион ТПП, а на основании выданного документа и получить заключение Минпромторга России. Эксперты Торгово - промышленной палаты и Министерства также рассмотрят заявки и опубликуют их в электронном виде в сроки, установленные постановлением. Сервис предоставляет возможность общаться и информировать все заинтересованные стороны о ходе рассмотрения заявок [16, с. 225].

До конца 2020 года заявки принимались как в бумажном, так и в электронном виде, но к 1 января 2021 года процесс выдачи сертификатов был полностью переведен в электронный формат.

Таким образом, внедрение данной системы информационного обмена ОАО «Пензкомпрессормаш» и ТПП, несет в себе большой потенциал для развития внешнеэкономической деятельности организации в целом, так как данная технология позволяет решить и ряд других существенных вопросов и проблем, без которых повысить экспортный потенциал невозможно в полной мере.

3 ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ОАО «ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ»

3.1 Методы оптимизации экспортных операций ОАО «Пензкомпрессормаш»

Всесторонняя направленность на цифровизацию и её использование в качестве стимулирующего фактора для повышения экспортного потенциала организаций производственного характера не должна оставлять без внимания руководство фирм, которые нацелены на дальнейшее стабильное или более успешное функционирование в своей отрасли.

ОАО «Пензкомпрессормаш» в настоящее время не располагает достаточным количеством данных средств и технологий информационного обмена, которые позволили бы предприятию в значительной степени совершенствовать существующую систему исполнения внешнеторговых контрактов.

В условиях отсутствия ВЭД подразделения, необходимо структурировать этап подготовки документов для таможенного оформления, что позволит в конечном счете перейти к таможенному декларированию без использования таможенного представителя, для обеспечения наиболее полного контроля за всем процессом таможенного оформления, не выходя за пределы фирмы.

ОАО «Пензкомпрессормаш» располагает ресурсами для внедрения информационного взаимодействия с использованием новейшей технологии, которая разработана специально для предприятий промышленной отрасли

Классическая схема взаимодействия фирмы и ТПП, какой она предлагается для внедрения на предприятии, представлена на рисунке 3.1.

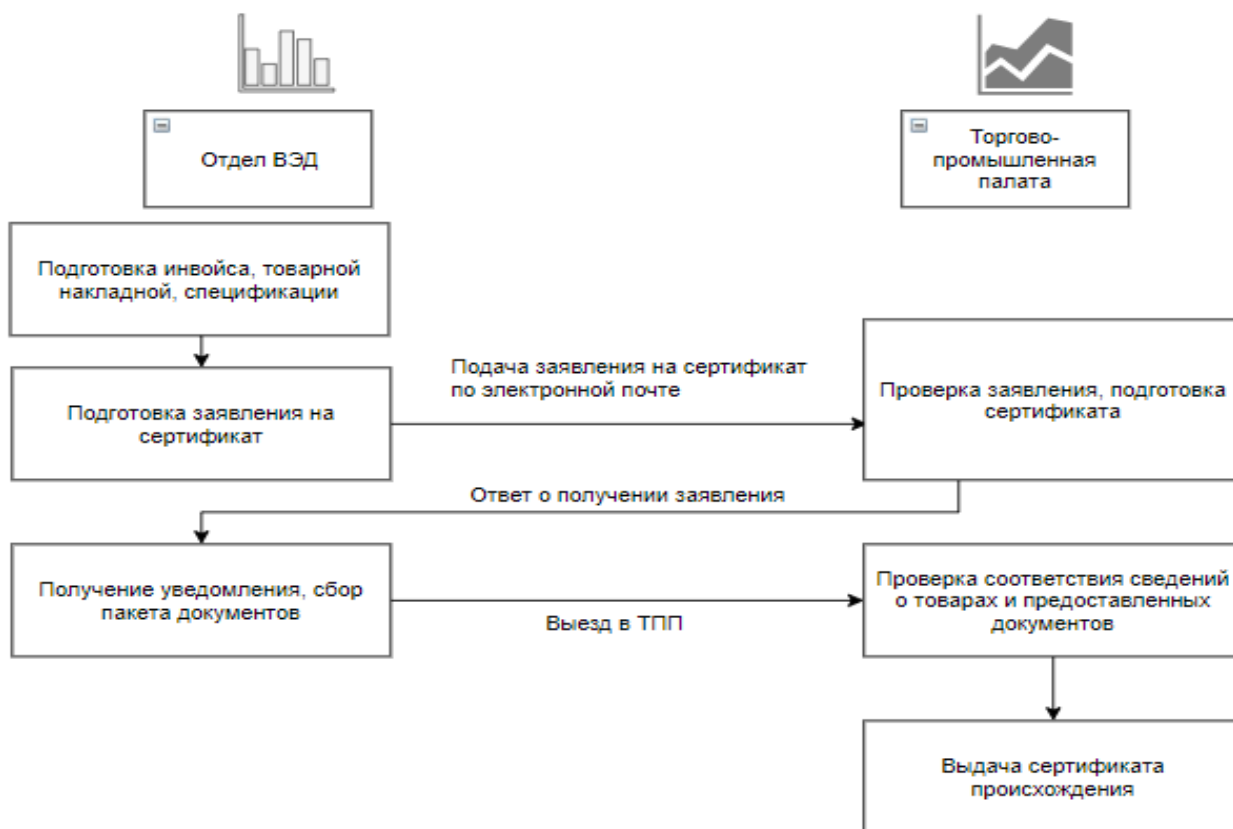


Рисунок 3.1 – Получение сертификата происхождения товара в существующем порядке

Однако, из представленного рисунка видно, что достаточно большое количество действий совершаются при осуществлении выдачи сертификата, что приводит к большой и часто чрезмерной нагрузке на сотрудников как ТПП, так и того специалиста ОАО «Пензкомпрессормаш», который будет этим заниматься. Это существенно снижает в глобальных масштабах экономический потенциал организаций ВЭД, так как часто возникают проблемы следующего характера:

- ошибки при ручном наборе формы сертификата;
- временные затраты;
- разногласия по части предоставленных сведений;
- лишнее время на подготовку нужных документов на бумажном носителе;

- частая корректировка документов;
- разногласия по части оплаты оказания услуг.

Фирме придется часто договариваться с ТПП и брать часть функционала на себя, например, по части подготовки шаблона сертификата, чтобы в ТПП его проверили и удостоверили в тот же день (отправка ж/д составом или самолетом).

Существуют уже разработанные сайты и формы ТПП, где можно заполнить сертификат быстро и автоматически, при отправке в определенные страны.

Предлагается использовать разработанную Минпромторгом систему «ГИСП Промышленности», которая наряду с существующим порядком получения сертификатов происхождения призвана систематизировать процесс получения данного документа.

Данная система предполагает наличие собственного информационного пространства, в котором можно выполнять большой ряд функций и заменить часть действий на более продуктивные.

Например, можно сразу подать несколько заявлений на сертификат, система быстро обеспечит информационный обмен и доставит заявку сотруднику ТПП, который сможет быстро и оперативно предпринимать нужные действия – одобрить и удостоверить сертификат, подписать электронной подписью, запросить необходимые документы.

Система может быть использована в том числе с применением технологии Кripto Про, что подразумевает силу электронной подписи, эквивалентную подписанному лично.

Цели внедрения ГИСП четко прописаны в соответствующем документе и приняты к исполнению на законодательном уровне, в обеспечение всестороннего развития бизнеса и предприятий с помощью ведения их деятельности с использованием ИКТ.

Основные цели внедрения ГИСП представлены на рисунке 3.2.

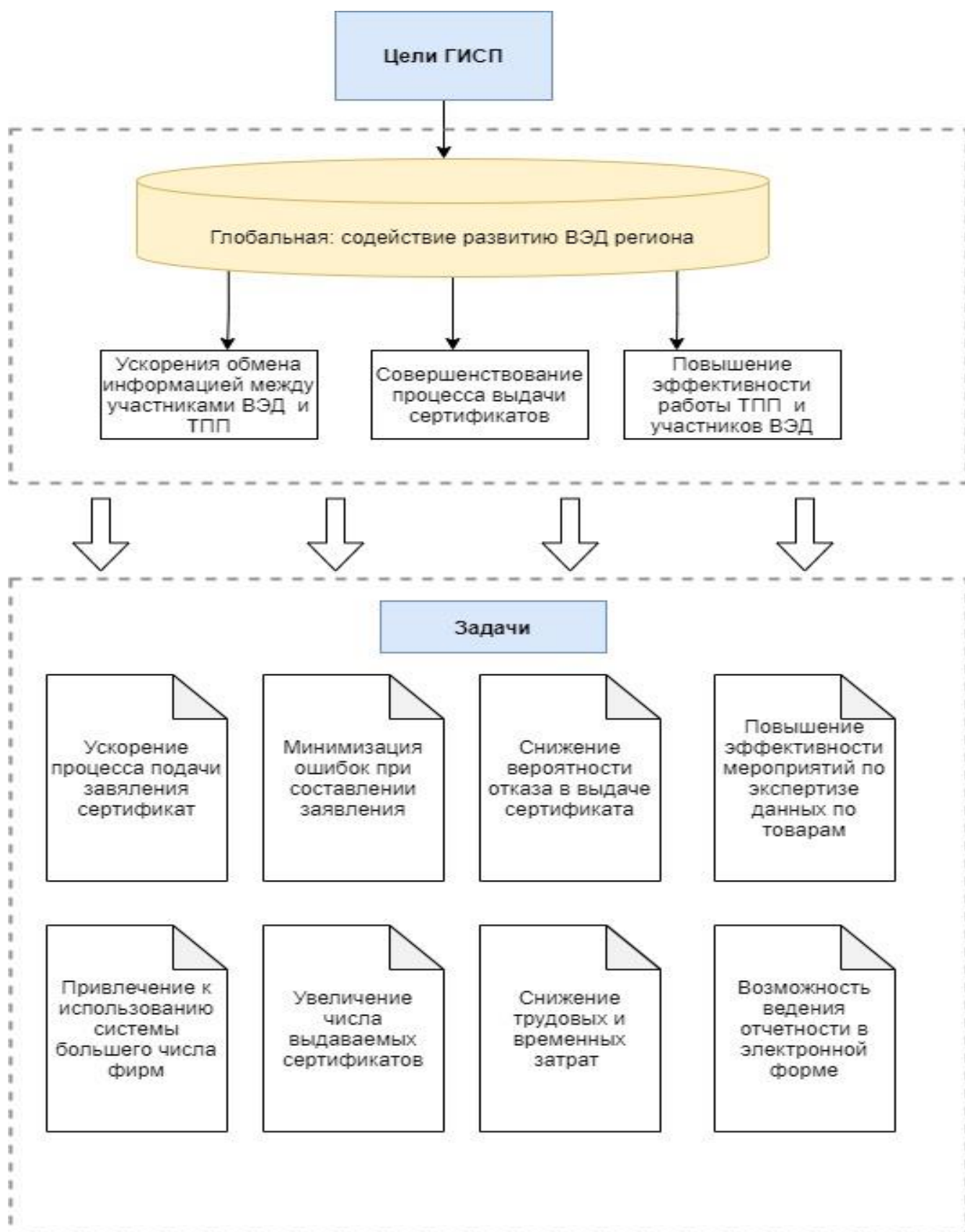


Рисунок 3.2 – Цели внедрения системы ГИСП на ОАО
«Пензкомпрессормаш»

Помимо приведенных целей, система ГИСП также может выполнять и другие задачи, такие как:

- 1) Привлечение к сотрудничеству с ТПП всё большего количества участников ВЭД, в том числе посещение семинаров, мероприятий по внедрению ИКТ в свою деятельность;
- 2) Смещение приоритета взаимодействия в электронную среду, что в итоге приведёт к повышению скорости выполняемых операций;
- 3) Обмен данными ОАО «Пензкомпрессормаш» с другими ТПП станет более прозрачным и простым.

В числе представленных сервисов на электронной площадке ГИСП находится также и сервис, предназначенный для выдачи сертификатов происхождения товаров.

Ключевые эффекты использования ГИСП для внешнеэкономической деятельности (рисунок 3.3).

-  Обеспечение доступа в формате «Единое окно» для субъектов промышленности по получению мер государственной поддержки с использованием удобных интерактивных сервисов
-  Использование унифицированных механизмов обеспечивающих контроль и сопровождение всего жизненного цикла процессов предоставления мер поддержки, включая мониторинг и контроль реализации проектов
-  Использование унифицированной нормативно-справочной информации в сфере деятельности субъектов промышленности и региональных ФРП
-  Использование уникального функционала сервисов ГИСП реализованного под потребности регионального ФРП
-  Бесшовная интеграция с сервисами ГИСП позволяет пользователю получить доступ к требуемой информации, а также работать в привычном интерфейсе в единой зоне – Личный кабинет регионального ФРП
-  Быстрое формирование отчетности по запросу по предоставляемым мерам поддержки в стандартизованном и унифицированном виде (шаблоне) для предоставления в ФРП, Минпромторг и другие органы государственной власти

Рисунок 3.3 – Эффективность использования ГИСП

Так как ГИСП была разработана Минпромторгом, основной упор в ней сделан на наличие большого числа сервисов (по аналогии «Госуслуг»)

(приложение А).

Система представлена крупным сайтом, оснащена современными виджетами и разделами для быстрого доступа к ним. Общий вид данной системы представлен в приложении Б.

Разработка системы находится в ведении Минпромторга, поэтому для взаимодействия доступен пока только сервис «Подача заявления на сертификат происхождения, бланк которого можно открыть или скачать на ПК на сайте.

Место ГИСП в системе информационного обмена между ТПП и участниками ВЭД представлено на рисунке 3.4.

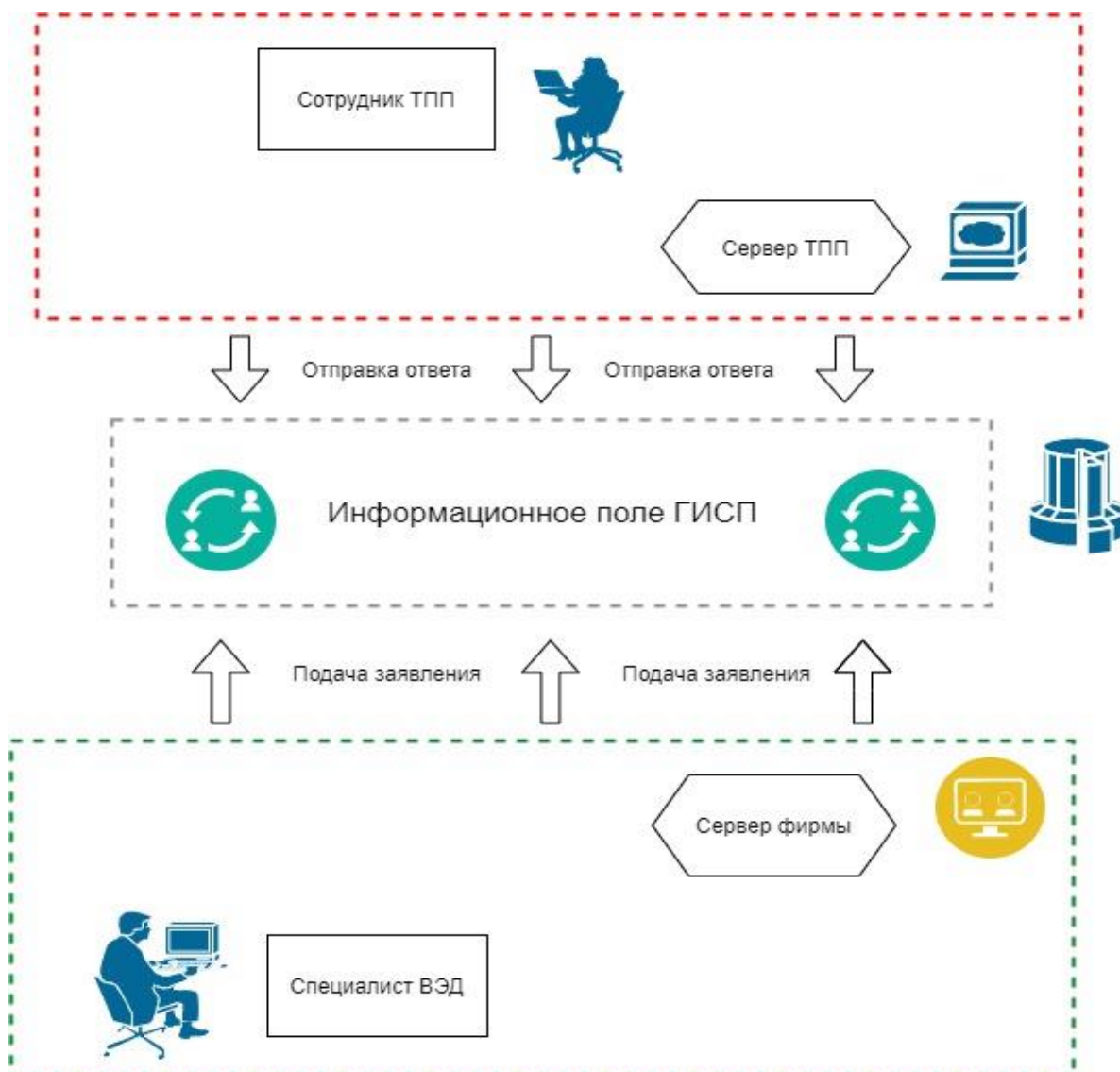


Рисунок 3.4 – Место ГИСП в работе ТПП и фирмы-участника ВЭД

Из данной схемы видно, что предлагаемый порядок информационного взаимодействия занимает существенную долю в работе как ТПП, так и участника внешнеэкономической деятельности, что потребует от обеих организаций наличия доступа к этой системе.

Ключевые элементы системы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Элементы системы ГИСП для ТПП и участников ВЭД

Элемент	Функции
Базы хранения данных	Обеспечение бесперебойного доступа к массиву информации, необходимому для работы участникам ВЭД и ТПП
Сервисы ГИСП	Удобная возможность получения необходимых услуг в режиме удаленного доступа
Система шифрования информации	Защита информационных потоков внутри системы от внешнего воздействия
Система удаленного обмена данными	Возможность передавать запросы и ответы внутри информационного поля системы
Реестр заявлений	Хранение поданных заявок, ответов на них и всей информации в системе
Реестр организаций	Все организации и информация о них отражены в базе данных системы ГИСП

Позиции, рекомендуемые к оптимизации в ОАО «Пензкомпрессормаш» с использованием ГИСП:

- организация работы соответствующего подразделения с целью более оптимального распределения обязанностей и ответственности;
- подключение к системе ГИСП;
- проведение мероприятий по закупке оборудования и найма квалифицированных сотрудников для обеспечения внедрения этой системы;
- налаживание взаимодействия и нового порядка получения и удостоверения сертификатов происхождения товаров.

Таким образом, у ОАО «Пензкомпрессормаш» есть большие предпосылки для использования современных технологий в процессе получения сертификатов происхождения товаров, в особенности, на основе уже существующих программных средств, которые создаются в том числе на федеральном уровне.

3.2 Предложения по оптимизации процесса получения сертификата происхождения товаров ОАО «Пензкомпрессормаш» с использованием информационно-коммуникационных технологий

Главной проблемой во взаимодействии ОАО «Пензкомпрессормаш» и ТПП по части осуществления выдачи сертификатов происхождения товаров в настоящее время остается достаточно трудоемкий порядок подготовки документов и заявления на сертификат, проверка и удостоверение его сотрудниками отдела экспертизы и сертификации, а также соответствующие временные потери при выдаче оригинала документа.

Основная идея по оптимизации данного процесса состоит в использовании сервиса ГИСП, который получил название «Личный кабинет ГИСП» (приложение А).

Данный сервис позволяет существенно сократить временные и трудовые затраты при подготовке и составлении заявления на сертификат, удостоверения сертификата и его выдачи участникам ВЭД для дальнейшего предъявления таможенным органам страны-импортёра.

Предпосылки для внедрения на ОАО «Пензкомпрессормаш»:

- повышение экспортного потенциала фирмы;
- рост числа экспортных отгрузок фирмы;
- заключение новых внешнеторговых контрактов.

Оптимизация процесса выдачи сертификата происхождения на ОАО «Пензкомпрессормаш» представлена в виде последовательности действий в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Порядок подачи заявления на сертификат происхождения товара на ОАО «Пензкомпрессормаш»

№ Действия	Действие представителя фирмы	Выбор параметров	Временные затраты
1	Вход на портал ГИСП для участников ВЭД	Вход на сайт, ввод логина и пароля	5 минут
2	Переход на стартовую страницу сервисов ГИСП ВЭД	Выбор нужного сервиса	10 секунд
3	Вход на главную страницу	Выбор необходимого раздела для продолжения	1 минута
4	Создание заявки на сертификат	Указание темы, контактных данных, реквизитов	15 минут
5	Добавление продукции из справочника	Применение фильтров, указание кодов	5 минут
6	Загрузка заявки и документов	Документ направляется в систему	2 минуты
7	Завершение создания заявки	Отправка в ЦА ТПП	1 минута
8	Согласование акта экспертизы	Получение письма на почту, ответ	15 минут
9	Ответ на запрос о дополнительных материалах	В случае поступления	До 5 дней
10	Подписать документ электронной подписью	Либо ЭЦП, либо простой ЭП	1 минута

Специалист фирмы оперативно набирает заявку, отвечает на запросы, получает уведомления, весь процесс при отсутствии запроса на дополнительные документы займет не более 30 минут в сравнении с существующим порядком.

Сравнительная характеристика процессов выдачи сертификата происхождения с использованием ГИСП и без неё приведена в таблице 3.3.

Преимущества использования данной ИКТ очевидны по сравнению с существующим порядком.

Таблица 3.3 – Сравнение порядков получения сертификатов происхождения товаров

Существующий порядок	С использованием ГИСП
1. Набор заявки вручную, уточнение работы ТПП	1. Вход в систему, отправка заявки в ТПП
2. Сбор и распечатка оригиналов всех документов	2. Рассмотрение заявки в ТПП
3. Отправка заявления в ТПП	3. Запрос документов
4. Рассмотрение заявления в ТПП	4. Согласование акта экспертизы
5. Проведение экспертизы	5. Подписание электронной подписью и отправка заявителю
6. Одобрение заявки	
7. Набор формы сертификата	
8. Посещение представителем фирмы ТПП	
9. Подпись и проставление печати на оригинале сертификата	
10. Отправка документа с грузом на границу	

Алгоритм получения сертификата происхождения с использованием ГИСП представлен на рисунке 3.5.

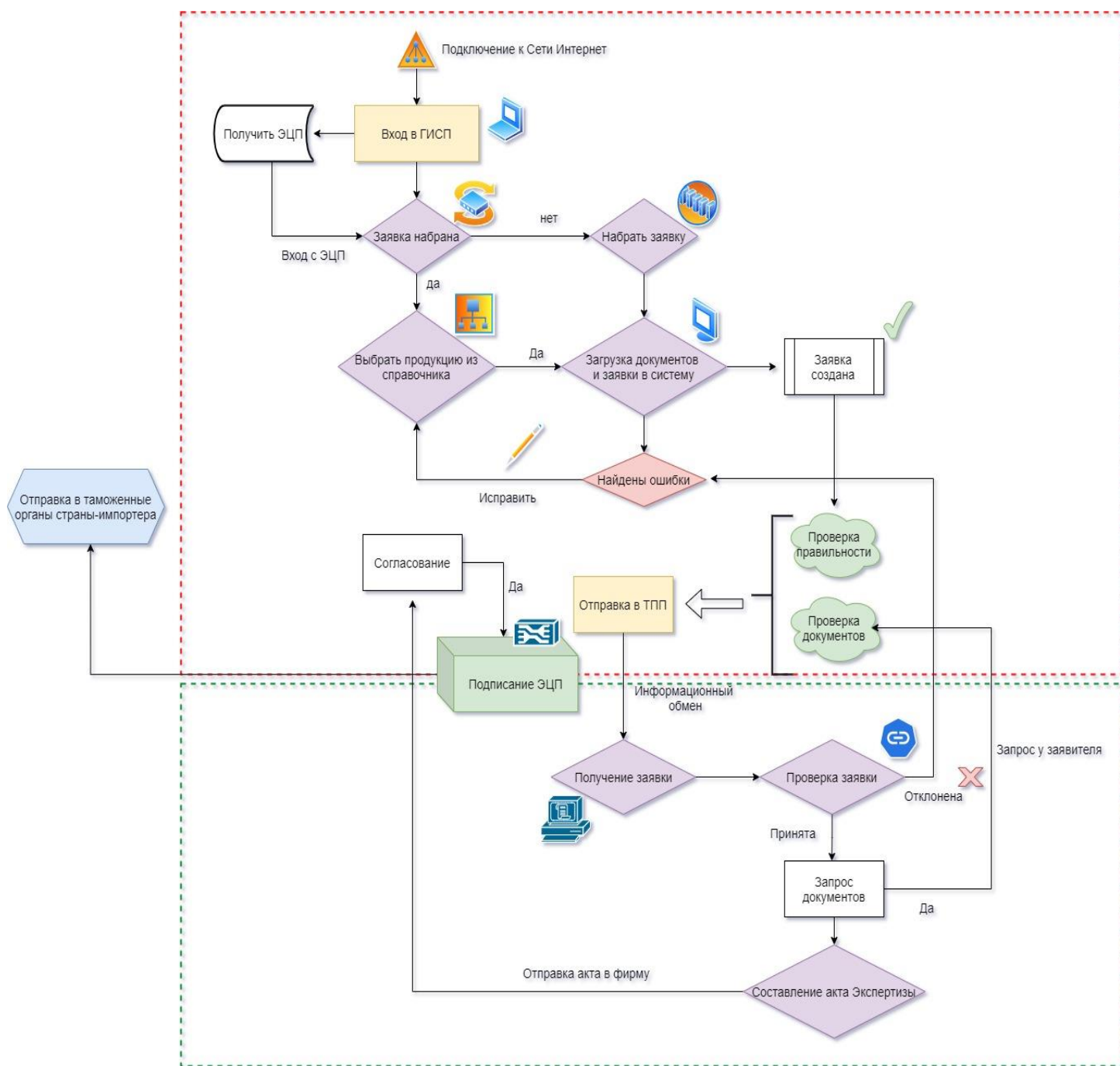


Рисунок 3.5 – Комплекс действий для получения сертификата происхождения с использованием ГИСП на ОАО «Пензкомпрессормаш»

Если представить предложенные средства оптимизации в виде алгоритма, то можно сделать вывод о том, что применение ГИСП позволит сотрудникам ОАО «Пензкомпрессормаш» совершать множество действий

одновременно, без необходимости распределять рабочее время и усилия ненадлежащим образом, чтобы обеспечить максимальную эффективность при организации подготовки документов для таможенных целей.

Таким образом, оптимизация применения ИКТ ГИСП в процессе получения ОАО «Пензкомпрессормаш» сертификатов происхождения товаров положительно повлияет на изменение следующих показателей:

- возможность качественно контролировать весь процесс исполнения каждого отдельного контракта
- качественная работа сотрудников за счет использования современного программного обеспечения;
- переход информационного обмена между фирмой и ТПП на уровень информационного взаимодействия;
- повышение качества исполнения контрактов за счет проведения своевременных поставок;
- улучшение репутации фирмы как добросовестного участника ВЭД;
- привлекательность фирмы в качестве партнера для зарубежных компаний для осуществления взаимной торговли.

Приведенные методы совершенствования экспортных операций, рассмотренные на этапе подготовки таможенного оформления товара ОАО «Пензкомпрессормаш» для дальнейшей отправки заказчику за рубеж, позволяют с большой точностью прогнозировать и сделать вывод о том, что применение предложенных информационных технологий качественно повлияют на разрешение существующих проблем и положительно скажутся на дальнейшем экономическом развитии фирмы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мировые изменения в глобальной экономике и торговле между странами, высокие темпы интеграции и глобализации экономического взаимодействия стимулировали качественное изменение функций и роли экспортных операций с товарами промышленного производства, как основной составляющей машиностроительной экспортной отрасли.

Процессы глобализации в мировой экономике обуславливают развитие и углубление внешнеэкономических связей между странами, переход их на качественно новый уровень.

На фоне глобальных тенденций к более тесным и всесторонним экономическим связям между странами в сфере взаимной торговли товарами производственного комплекса, появляется необходимость адаптации действующих методов и инструментов к новым экономическим реалиям.

Это позволяет реализовать возможности получения максимального эффекта и нивелировать негативные последствия развития сотрудничества в сфере международной торговли, обеспечить защиту национальных производителей, всех участников внешнеторговой деятельности от недобросовестной конкуренции, поддерживать стабильность финансовой системы государства и сбалансированность внутреннего рынка.

В процессе проведения анализа и исследования при написании выпускной квалификационной работы были сделаны следующие выводы:

- особенности процесса экспорта промышленного оборудования предусматривают наличие на фирме, занимающейся ВЭД, широкого набора инструментов для осуществления экспорта;
- экспортные операции проводятся в несколько основных этапов, каждый из которых предполагает определенные действия, такие как поиск покупателя, анализ рынка, таможенное и грузовое оформление, заключение и исполнение внешнеторгового контракта;
- система налогообложения экспортного оборудования унифицирована

и предусматривает определенные льготы и вычета, что делает возможным более быстрый выход участника ВЭД на зарубежные рынки;

- ОАО «Пензкомпрессормаш» является крупной экспортной организацией, производящей продукцию для внешнего рынка в больших производственных масштабах, является крупным декларантом и часто взаимодействует с таможенными органами;

- основными недостатками при осуществлении экспорта является отсутствие соответствующего подразделения в фирме, а также недостаточная обеспеченность фирмы информационными технологиями для обмена с таможенными органами и другими вовлеченными структурами;

- внедрение процесса взаимодействия между ОАО «Пензкомпрессормаш» и пензенской ТПП через информационную систему промышленности в корне повлияет на показатели деятельности участников ВЭД за счет сокращения времени, затраченного на данный процесс, а так же даст возможность совершать все необходимые операции в электронном формате.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Собрание законодательства РФ. 14.03.2021. № 15. ст. 1691.
2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года. - URL: Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. 23.07.2020. (дата обращения: 18.02.2021).
3. Соглашение Правительств государств - участников стран СНГ от 20.11.2009 «О Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств» (ред. от 31.05.2019). - URL: Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. 11.11.2015 (дата обращения: 18.02.2022).
4. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // Официальный сайт Евразийского экономического союза <http://www.eaeunion.org>. 12.04.2021.
5. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 декабря 2018 г. № 210 «Об утверждении Методологии ведения статистики взаимной торговли товарами государств – членов Евразийского экономического союза и Методологии ведения таможенной статистики внешней торговли товарами государств – членов Евразийского экономического союза» (в ред. решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 31.08.2019 № 128) Официальный сайт Евразийского экономического союза <http://www.eaeunion.org>. 12.03.2021.
6. Об основах государственного регулирования внешнеторговой

деятельности: федеральный закон от 08.12.2003 №164-ФЗ // «Собрание законодательства РФ». 15.12.2003. № 50. ст. 4850.

7. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 3 августа 2018 года № 289-ФЗ // «Собрание законодательства РФ». 05.05.2020. № 18 (часть IV). ст. 2174.

8. О некоммерческих организациях: федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 15.01.2020. № 3. ст. 145.

9. Об экспортном контроле: федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 26.07.2019. № 30. ст. 377.

10. О международном коммерческом арбитраже (вместе с «Положением о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации», «Положением о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации»): федеральный закон от 07.07.1993 № 5338-1 (ред. от 29.12.2015) // Российская газета. № 156. 14.08.2019.

11. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р // «Собрание законодательства РФ». 07.08.2021. № 32. ст. 5138.

12. Агумава Р.В. Проблемный аспект реализации административной юрисдикции таможенных органов Российской Федерации в сфере производства по делам об административных правонарушениях // Сборник статей X Международной научно-практической конференции: в 2 частях. – 2020. – С. 176-179.

13. Алексеева Н.Н. Состояние работы по классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС в таможенной службе России. Актуальные проблемы таможенного дела: идентификация, классификация и безопасность товаров. / Алексеева Н.Н. // Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции ученых, аспирантов, студентов. Российская

таможенная академия. – 2020. – С. 13-17.

14. Арутюнян С.А. Анализ судебной практики и основные моменты квалификации правонарушений в административной сфере таможенными органами Российской Федерации / Арутюнян С.А. // Сборник статей V Международной научно-практической конференции: в 2 частях. – 2020. – С. 151-155.

15. Авдеева И.Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом. / Авдеева И.Л. // В книге: Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы труды научно-практической конференции с международным участием. – 2020. – С. 19-25.

16. Агамагомедова С.А. Таможенный контроль и информационно-коммуникационные технологии: соотношение и перспективы взаимовлияния / Агамагомедова С.А. // Хозяйство и право. – 2019. – № 11. – С. 114-119.

17. Агамагомедова С.А. Проект Таможенного кодекса Евразийского экономического союза: приоритеты и перспективы / Агамагомедова С.А. // Законодательство. – 2020. – № 1. – С. 41-48.

18. Алишов Р.Э. Технология автоматического выпуска товаров как инструмент развития таможенного администрирования // Современные проблемы теории и практики таможенного дела глазами молодых исследователей. Материалы Региональной научно-практической интернет-конференции. – 2019. – С. 6-9.

19. Андреева Е. И., Эпов А. Е. Некорректный перевод исходных номенклатур как фактор смысловых неточностей в единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности / Е. И. Андреева, А. Е. Эпов // Вестник Российской таможенной академии. – 2020. – № 3 (28). – С. 146-150.

20. Андреева Е. И., Эпов А. Е. Проблемы терминологии в таможенной практике // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 2. – С. 53-61.

21. Арапова Е. Я., Хмаренко Е. С. Основы внешнеторговой политики

России: оценка потенциального влияния тарифного регулирования на динамику импорта // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – №4 (13). – 2020. – С. 631-646.

22. Афанасьева Н. А. Тарифные квоты как механизм регулирования внешнеэкономической деятельности // В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд материалы V Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 83-88.

23. Братусь С.Н., Венгеров А.Б. Понятие, содержание и форма судебной практики. 2020. С. 16–17.

24. Бакаева О.Ю., Конин Н.М. Роль суда ЕАЭС в толковании правовых актов, регулирующих таможенные отношения // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2021. – № 6. – С. 239-245.

25. Бахаев А.М. Судебный прецедент как основа модернизации в современном российском праве // Евразийский научный журнал. – 2017. – № 2. – С.50-51.

26. Бондарева Е. В. Монастырская М. А. Практика применения режима наибольшего благоприятствования // Молодежный вестник ИрГТУ. – 2018. – № 4. – С. 28.

27. Гостева М. И. Совершенствование системы тарифных льгот и преференции в условиях функционирования ЕАЭС // Экономика и социум. – 2019. – № 11-1 (30). – С. 409.

28. Губин А. В. Необходимость изменения системы тарифных преференций в Евразийском экономическом союзе / А. В. Губин // Вестник Российской таможенной академии. – 2017. – № 1 (38). – С. 36-44.

29. Губинин А. В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности и таможенная стоимость: учебное пособие // Российская таможенная академия. – 2020. – С. 27-28.

30. Зайцева О. С. Сезонные пошлины как инструмент защиты экономики Российской Федерации / Зайцева О. С. // Синергия Наук. – 2019. –

№ 22. – С. 563-568.

31. Корф Д. В. Классификация товаров в таможенном праве: на примере таможенного законодательства Евразийского экономического союза / Д. В. Корф // Реформы и право. – 2020. – Т.1. – С. 30-35.

32. Кравченко А. В. Таможенно-тарифное регулирование в системе государственного регулирования внешнеэкономической деятельности / А. В. Кравченко // Актуальные проблемы науки и практики современного общества. – 2021. – № 2 (2). – С. 45-50.

33. Мантусов В. Б. Задачи ФТС России по введению новой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности и единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза / В. Б. Мантусов // Вестник Российской таможенной академии. – 2020. – № 1 (38). – С. 45-51.

34. Михайлова А. Н. Практика и перспективы применения мер защиты внутреннего рынка / А. Н. Михайлова, Ю. В. Симонова // Молодой ученый. – 2020. – № 10. – С. 44-47.

35. Нефедова Я. М. Экономическая политика ЕАЭС и тарифные льготы / Я. М. Нефедова // Инновационная наука. – 2021. – № 6-1. – С. 170-171.

36. Пащенко А. В. Международно-правовая база таможенно-тарифного регулирования в Едином экономическом пространстве ЕАЭС / А. В. Пащенко // Реформы и право. – 2019. – № 1. – С.37-46.

37. Прохоров С. Ю. Внешнеэкономические связи: учебное пособие / С. Ю. Прохоров // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – С. 103.

38. Пухова Д. Н. Оценка формирования предложения на рынке текстильной продукции / Д. Н. Пухова // Международный студенческий научный вестник. – 2019. – № 4-1. – С. 32-34.

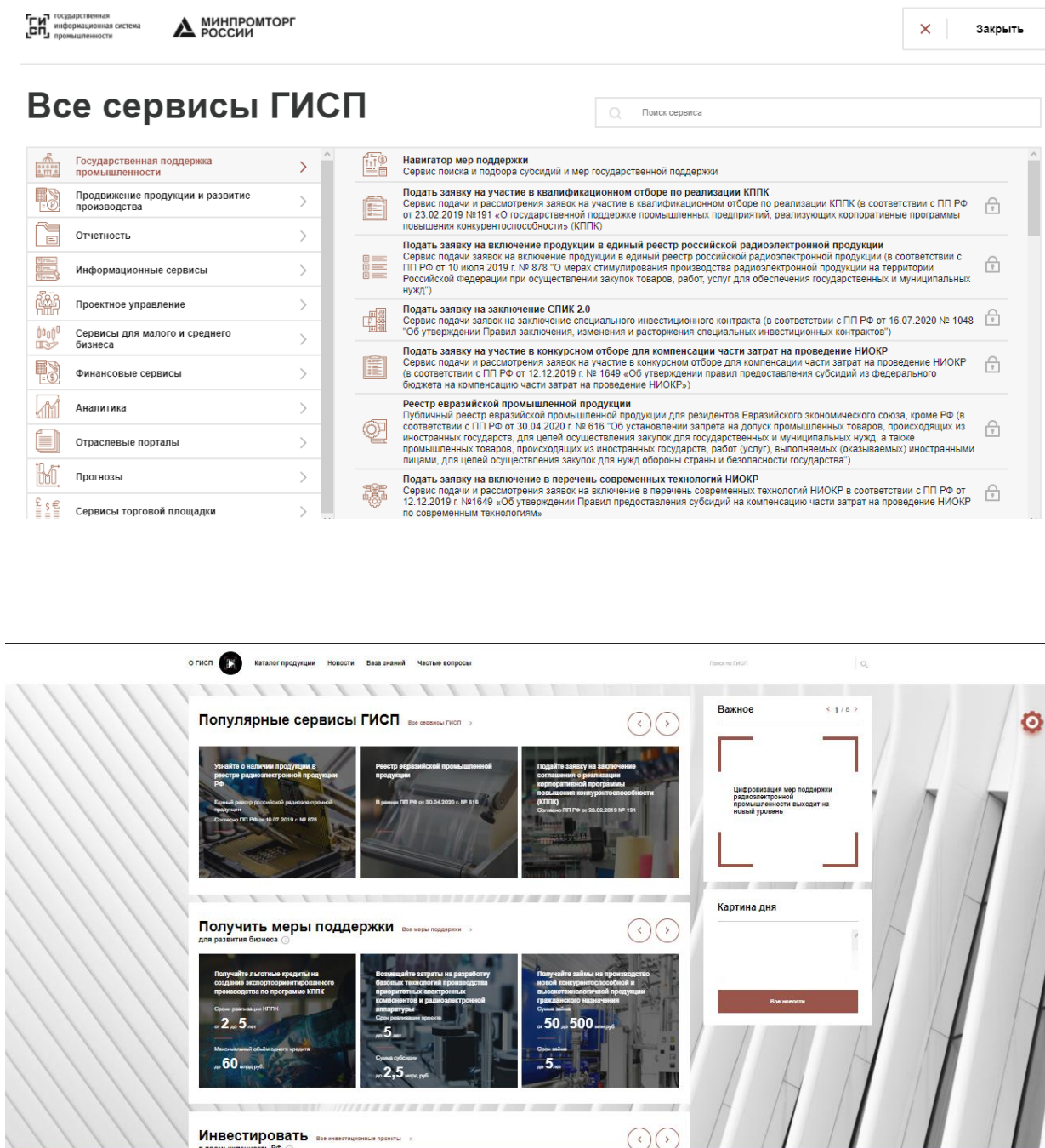
39. Старикова Е. М. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли стран Таможенного союза как основы ЕАЭС / Е. М. Старикова // Международная экономика. – 2021. – № 8. – С. 24.

40. Тихомиров А.О. Экспортный потенциал: оценка формирования и использования // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2021. – № 14. – С. 46-50.

41. Официальный сайт ОАО «Пензкомпрессормаш». URL: <http://www.pkm.ru> (дата обращения: 02.05.2022).

42. Таможенный портал для участников ВЭД // ЕАЭС запускает создание экосистемы цифровых транспортных коридоров и приглашает к партнерству всех заинтересованных лиц. URL: https://www.alt.ru/ts_news/68365/ (дата обращения: 20.03.2022).

Интерфейс сервисов Государственной информационной системы промышленности



Окно сервиса для электронного заполнения заявления на сертификат происхождения



Нормативно-правовые акты > Документы >

Шаблон Заявления на получение сертификата о происхождении товара формы СТ-1, в соответствии с которым Российская Федерация является страной происхождения товара (промышленной продукции), ПП719

17 Февраля 2021 года © 2369 Загружено 0

Шаблон Заявления на получение сертификата о происхождении товара формы СТ-1, в соответствии с которым Российская Федерация является страной происхождения товара (промышленной продукции), ПП719

Поделиться:  

ПРОСМОТРЕТЬ

СКАЧАТЬ ДОКУМЕНТ 25.96 КБ

Ректору ПГУ

А.Д. Гулякову

студент ки 5 курса ФЭУ

кафедры «МиЭБ»

отца формы обучения

Бусова Виктор Александрович

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Бусова Виктор Александрович, студент 5 курса
формы обучения направления подготовки 38.05.02 профиль
подготовки Машинное дело, прошу провести проверку с
использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему
«Оптимизация экспорта промышленного оборудования»,
выполненн ой 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.

Бус / Бусова В.А. /

ВКР представлена на проверку _____ 2022 г.

Руководитель ВКР Еф / Степанов Е.А. /

СПРАВКА

Пензенский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

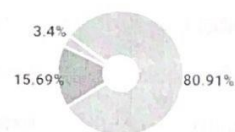
ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Бусова Виктория Алексеевна
Самоцитирование
рассчитано для: Бусова Виктория Алексеевна
Название работы: Бусова_20В.А._20на_20плагиат.docx
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение:

РЕЗУЛЬТАТЫ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	15.69%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	80.91%
ЦИТИРОВАНИЯ	3.4%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

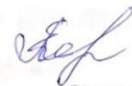
ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 06.05.2022



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: Попова Елена Александровна
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

Бусовой Виктории Алексеевны
(Фамилия, имя, отчество)

на тему «Оптимизация экспорта промышленного оборудования»

Экспорт промышленного оборудования относится к несырьевому экспорту и представляет собой один из самых важных приоритетов во внешнеэкономической деятельности страны. При этом возникают объективные сложности как в плате таможенного оформления, совершения логистических операций, так и со стороны коммерческой составляющей. Экспорт оборудования представляет собой так называемые «длительные сделки», обязательства по которым могут растягиваться на несколько лет. Все это обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Автором исследованы особенности совершения экспортных операций промышленного оборудования, особенности налогообложения экспорта, проведен анализ экспортной деятельности ОАО «Пензкомпрессормаш», выявлены проблемы в организации ВЭД, решение которых предлагается автором посредством внедрения в деятельность компании систему «ГИСП Промышленности», разработанную Минпромторгом РФ.

Бусова В.А. проявила самостоятельность в процессе работы, ответственность, трудолюбие, творческий подход, сумела правильно организовать рабочий процесс. Студент обладает логическим мышлением, достойно аргументирует и отстаивает свою точку зрения. За время написания дипломной работы представляла все материалы в необходимые сроки в соответствии с планом, оперативно реагировала на все рекомендации руководителя.

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

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

« » _____ 2022г.

_____ «__» _____ 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 промышленного оборудования

студента Бусовой Виктории Алексеевны
(Ф.И.О.)

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»
(наименование специальности)

Институт экономики и управления
(название факультета)

Форма обучения очная
(очная, заочная)

Кафедра Менеджмент и экономическая безопасность
(название кафедры)

Руководитель к.э.н., доцент Попова Е.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 промышленного оборудования (на примере ОАО «Пензкомпрессормаш» » в настоящее время является весьма актуальной, так как особенное внимание уделяется экспортным операциям, совершаемым с промышленным оборудованием и продуктов отрасли машиностроения.
3. Оценка содержания работы Содержание дипломной работы в целом соответствует предъявляемым требованиям. В работе раскрыты основные теоретические, нормативно-правовые основы экспортных операций, проведен анализ деятельности основных производителей промышленного оборудования в регионе, проанализирована хозяйственно-экономическая и экспортная деятельность ОАО «Пензкомпрессормаш» выявлены актуальные проблемы экспорта современного компрессорного, электронасосного

и блочно-модульного оборудования в Пензенской области и предложены пути их решения.

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

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

6. Недостатки и замечания В работе автором проведен краткий анализ сильных и слабых сторон основных конкурентов ОАО «Пензкомпрессормаш». 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» К.В. Бородина

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

«____» _____ 2022 г.



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

Заведующему кафедрой

«Менеджмент и экономическая
безопасность»

(наименование кафедры)

Тактаровой С.В.

(И.О. Фамилия заведующего кафедрой)

студента (ки) гр. 17201

Бусов Витторин

Алексеевич

(ФИО полностью)

Заявление.

Прошу закрепить за мной тему выпускной квалификационной
работы Оптимизация Экспорта промышленного

оборудования

(рабочее название темы)

Научный руководитель Лопова Е.А., к.э.н., доцент кафедры «МиЭБ»

(фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание должность)

(дата)

Бусов
(личная подпись студента)

Мобильный телефон студента

8-904-850-63-23

Руководитель

(личная подпись)

Лопова Е.А.

И.О.Фамилия

(дата)

Зав. кафедрой «МиЭБ»

(название кафедры)

С.В. Тактарова

(личная подпись)

И.О. Фамилия

(дата)