

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономика и управление
Кафедра «Таможенное дело»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор

_____/Н.А. Чертков/

_____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, д.э.н.

профессор

_____/ Е.А. Степанов/

_____ 2017 г.

Специфика валютного контроля и регулирование
экспортно-импортных операций

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ- 080115.2017.837. ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент кафедры

_____ Н.В. Ким
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ЭиУ-548

_____ Д.Р.
Магафурова
_____ 2017 г.

Нормоконтролер

_____ В.А. Фролова
_____ 2017 г.

АННОТАЦИЯ

Магафурова Д.Р. Специфика валютного контроля и регулирование экспортно-импортных операций – г. Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ - 548 гр. 2017 г., 83 стр., 18 рис., табл. 17, библиографический список – 30 наименований.

Объектом дипломной работы является валютный контроль и регулирование экспортно-импортных операций в организации, ООО «ИНТЕРКОМ».

Предметом же является система валютного контроля, которая применяется в организации, ООО «ИНТЕРКОМ».

Целью дипломной работы является раскрытие сущности валютного контроля и регулирование экспортно-импортных операций организации, анализ работы, выявления основных проблем работы организации и предложение совершенствования применяемой системы контроля.

В дипломной работе рассмотрены теоретические аспекты валютного контроля и сущность регулирования экспортно-импортных операций, проведен анализ работы организации ООО «ИНТЕРКОМ», разработаны рекомендации по повышению эффективности работы.

Результаты дипломной работы имеют практическую значимость для организации ООО «ИНТЕРКОМ»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ И ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	9
1.1.Понятие и сущность валютного контроля и валютного регулирования.....	9
1.2.Понятие, виды и методы осуществления экспортно- импортных операций.....	15
1.3.Валютный контроль экспортных и импортных операций.....	31
2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ООО «ИНТЕРКОМ-Л».....	38
2.1.Организационно-экономический анализ предприятия ООО«ИНТЕРКОМ».....	38
2.2.Валютный контроль товаров в ООО «ИНТЕРКОМ-Л».....	52
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИОРГАНИЗАЦИИ, ООО «ИНТЕРКОМ».....	64
3.1 Рекомендации по совершенствованию деятельности организации, ООО «ИНТЕРКОМ».....	64
3.2 Рекомендации по повышению эффективности деятельности путем воздействия на среду организации, ООО «ИНТЕРКОМ».....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	74

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....76

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Валютный контроль и регулирование экспортно-импортных операций, а актуально она тем, что государственный валютный контроль и регулирование экспортно-импортных операций существует для обеспечения экономической безопасности России, а также взаимодействия и поддержания связей с зарубежными странами.

С переходом России к рыночным отношениям в экономики страны появились глобальные проблемы, появились вопросы с невозвратом в Российскую Федерацию денежных средств от экспорта товаров или оказания услуг Российскими предприятиями или организациями, также бестоварный перевод ими валюты и сделок по липовым импортным договорам. На этом фоне в иностранных банках накопилось большое количество денежных средств, которые принадлежат Российским предприятиям и организациям, тем самым наносится большой вред экономической безопасности России.

В результате таких ситуаций понадобилось создание всеохватывающей системы валютного контроля и регулирование экспортно-импортных операций.

Цель работы является раскрытие сущности валютного контроля и регулирование экспортно-импортных операций.

Задачи работы:

1. рассмотреть теоретические аспекты валютного контроля и экспортно-импортных операций, то есть:

- а) понятие и сущность валютного контроля и валютного регулирования;
- б) понятие, виды и методы осуществления экспортно-импортных операций;
- в) валютный контроль экспортных и импортных операций.

2. проанализировать деятельность организации, ООО «ИНТЕРКОМ».

3. провести анализ организации, ООО «ИНТЕРКОМ».

4. выявить проблему организации, ООО «ИНТЕРКОМ» и найти решение этой проблемы.

Объектом работы является валютный контроль и регулирование экспортно-импортных операций в организации, ООО «ИНТЕРКОМ»

Предметом же является система валютного контроля, которая применяется в организации, ООО «ИНТЕРКОМ».

Методы, которые применялись в данной работе – это сбор информации, анализ, обработка информации, а также прогнозирование.

Правовой основой исследования являются Таможенный кодекс Таможенного союза, соглашения между Правительствами государств-членов Таможенного союза, решения Комиссии Таможенного союза, федеральные законы Российской Федерации, приказы Федеральной таможенной службы России и другие нормативно-правовые акты.

Результаты работы имеет практическую значимость, так как, в ней приведены рекомендации по улучшению работы организации, ООО «ИНТЕРКОМ».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ И ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

1.1 Понятие и сущность валютного контроля и валютного регулирования

Ведение таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности – это административная процедура, связанная с внесением объектов интеллектуальной собственности в Реестр на основании заявлений правообладателей (их представителей), внесением в Реестр изменений и дополнений, исключением объектов интеллектуальной собственности из Реестра, опубликованием перечня объектов интеллектуальной собственности, внесенных в Реестр.

Исполнение государственной функции по ведению Реестра осуществляется в соответствии с Таможенным кодексом Российской Федерации, постановлением Правительства Российской Федерации от 26 июля 2006 г. № 459 «О Федеральной таможенной службе», постановлением Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2005 г. № 679 «О порядке разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций и административных регламентов предоставления государственных услуг», приказом ФТС России от 12.01.2005 № 7 «"Об утверждении Общего положения о региональном таможенном управлении и Общего положения о таможене», Положением о защите прав интеллектуальной собственности таможенными органами, утвержденным приказом ФТС России от 27.10.2003 № 1199, Административным регламентом Федеральной таможенной службы по предоставлению государственной услуги по информированию о правовых актах в области таможенного дела и консультированию по вопросам таможенного дела и иным вопросам, входящим в компетенцию таможенных органов, утвержденным приказом ФТС России от 24.05.2006 № 469.

Ведение Реестра осуществляется ФТС России.

При ведении Реестра ФТС России руководствуется принципами защиты государством прав интеллектуальной собственности, прав и законных интересов российских производителей и потребителей, оперативности, гласности, равнодоступности для всех правообладателей, недопустимости причинения вреда третьим лицам, недопущения необоснованного увеличения сроков и неоправданных задержек исполнения государственной функции.

От имени ФТС России Реестр ведет Главное управление ФТС России, к основным функциям которого отнесены организация защиты прав интеллектуальной собственности таможенными органами и ведение Реестра.

Таблица 1

ФТС России обеспечивает	
1	прием заявлений правообладателей (их представителей) о принятии таможенными органами мер, связанных с приостановлением выпуска товаров, и внесении объектов интеллектуальной собственности в Реестр;
2	рассмотрение заявлений правообладателей (их представителей), осуществление проверки заявленных сведений и представленных документов;
3	принятие решения о принятии таможенными органами мер, связанных с приостановлением выпуска товаров, или об отказе в принятии таких мер;
4	внесение в установленные сроки в Реестр объектов интеллектуальной собственности, в отношении которых принято решение о принятии таможенными органами мер, связанных с приостановлением выпуска товаров;
5	присвоение объекту интеллектуальной собственности, вносимому в Реестр, регистрационного номера в соответствии с установленным

	порядком его формирования;
6	внесение в Реестр изменений и дополнений;
7	проведение в установленных случаях проверочных мероприятий, предшествующих внесению в Реестр изменений и дополнений;
8	исключение в установленном порядке объектов интеллектуальной собственности из Реестра;
9	доведение в установленном порядке данных Реестра до сведения таможенных органов и правообладателей (их представителей);
10	представление в установленном порядке заинтересованным государственным органам, гражданам и организациям выписок из Реестра;
11	опубликование в своих официальных изданиях перечня объектов интеллектуальной собственности, внесенных в Реестр;
12	информирование, в том числе с использованием информационных технологий, о подготавливаемых правовых актах, а также о не вступивших в силу изменениях и дополнениях в правовые акты, затрагивающие вопросы, связанные с ведением Реестра;
13	общее руководство деятельностью таможенных органов по вопросам, связанным с ведением Реестра, обменом информацией, имеющей отношение к ведению Реестра, а также доведением данных Реестра до сведения правообладателей (их представителей), участников внешнеэкономической деятельности и иных заинтересованных лиц, контроль за осуществлением указанной деятельностью РТУ и таможенными.

Одним из механизмов защиты таможенными органами товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности (далее – ОИС), (товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров) является создание Таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС).

ТРОИС РФ представляет собой таблицу в которой перечислены охраняемые таможенными органами ОИС, а также такие дополнительные сведения о них, как описание изображения, наименование товара, код по единой товарной номенклатуре, правообладатель и его доверенные лица.

Регистрация объекта интеллектуальной собственности в ТРОИС является самым эффективным способом борьбы с к бессовестными конкурентами. Она позволяет блокировать ввоз и вывоз контрафактной продукции и обеспечить надежную защиту интересов правообладателей, поскольку таможенные органы смогут безошибочно определять наличие ОИС в перемещаемом товаре.

Таможенный кодекс Таможенного союза предусматривает два вида таможенных реестра ОИС: национальные для каждой страны Таможенного союза (например, ТРОИС РФ) и Единой таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (ЕТРОИС) – действующий во всех странах – участников ТС.

21.05.2010 г. в Санкт-Петербурге подписано Соглашение о Едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств – членов ТС, в котором указано, что в единый реестр могут быть, включены объекты авторских прав, смежных прав, товарных знаков и знаков обслуживания. В ЕТРОИС, в отличие от ТРОИС РФ, не включаются такие объекты интеллектуальной собственности, как наименования мест происхождения [1].

Единый таможенный реестр не является реестром, который включает в себя таможенные реестры государств – участников ТС. В него вносятся товары независимо от национальных таможенных реестров. Его собственность состоит в том, что в него включаются объекты интеллектуальной собственности, подлежащие охране в каждом из государств, т.е. одновременно в Казахстане, Белоруссии, Армении, Киргизии и России.

В настоящее время в ЕТРОИС нет ни одного объекта, реестр предусмотрен только отсылочными нормами таможенного законодательства. Отсутствует и понимание того, как будет решаться множество вопросов в таком национальном документе [2].

Непонятно как включать в ЕТРОИС одни и те же объекты интеллектуальной собственности, например товарные знаки, права за которыми закреплены в странах ТС за разными правообладателями. Не будут ли они являться контрафактными при импорте из одной страны ТС в другую? То есть могут произойти вопросы о решении, чей это товар и кто является правообладателем, получается на выяснении этой информации уйдет ещё больше времени и будет ещё больший ущерб за простой товара. Отчасти ответом на этот вопрос является предложение, высказываемое многими экспертами, пойти по пути Евросоюза: создать знак Таможенного союза, по аналогии со знаком Евросоюза, который будет служить пропуском для товаров между странами ТС.

Следующая проблема заключается в том, что в странах Таможенного союза существует различное отношение к принципу исчерпания прав: В Российской Федерации и Беларуси, применяется региональный принцип (владелец торговой марки не теряет прав на товар после продажи), а в Казахстане – международный (права владельца торговой марки прекращаются в момент продажи товара).[3]. Так же в Армении и Киргизии применяется региональный принцип исчерпания прав.

Относительно новая проблема – принятие в 2010 году Федеральной таможенной службой России принципами «ex officio». В Белоруссии и Казахстане таможенные органы не имеют права останавливать партию поддельных товаров с признаками контрафакта без заявления компании – правообладателя. В России же таможенники задерживают груз и запрашивают у правообладателя подтверждение подлинности товара. После чего (если подлинность товара не подтверждается) может быть заведено дело об

административном правонарушении, а правообладателю предложено внести свой объект интеллектуальной собственности в ТРОИС РФ [2].

По словам правообладателей процедура регистрации в ЕТРОИС пока сложнее, непонятнее и дороже, чем включение своего объекта интеллектуальной собственности во все три национальных реестра одновременно [1].

Для включения в ОИС в ЕТРОИС необходимо предоставить страховой полис на сумму не меньше 10 000 евро, связи с таким фактом, могу с уверенностью сказать, что не все могут позволить себе такую сумму и скорей всего будет выгоднее, когда таможенные органы будут запрашивать подтверждение вашего ответа при обнаружении контрафактного товара, т.к. в конце концов, правообладатель может потребовать компенсации в довольно таки круглую сумму и получить большую выгоду, чем от включения ОИС в ЕТРОИС.

При внесении объекта интеллектуальной собственности во все ТРОИС, кроме Армении, требуется предоставить обязательство правообладателя о возмещении имущественного вреда в сумму 300 000 тысяч рублей, если переводить в евро то это будет около 5 500 евро, разница очевидна.

В Казахстане же используется плавающая база расчета, но к сожалению в Беларуси для ТРОИС и ЕТРОИС установлена одна цена для включения.

В январе 2013 года на конференции «Права интеллектуальной собственности» в Индии министр по экономике и финансовой политике ЕАК упомянул о подготовке проекта Договора о товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров в Таможенном союзе, который должен определить единые правила защиты объектов интеллектуальной собственности во всех странах Таможенного союза.

Таким образом, большинство экспертов склоняется к тому, что ЕТРОИС, как и многие другие проекты Таможенного союза, определил свое время, поскольку хоть «де-юре» страны и составляют единое экономическое пространство «де-факто» - это все же разные экономические, правовые и гражданские системы.

Тем не менее, первые шаги к тому, чтобы ЕТРОИС заработал в полную силу, сделаны, и появление в реестре первых товарных знаков уже не за горами [3].

Сегодня перед законодателями и правоохранительными органами стоит большое количество немало важных задач, требующих срочного решения. И поэтому я считаю что, потребность в защите промышленной собственности с помощью инструментов таможенного контроля со временем будет только нарастать, а с учетом инновационных процессов и взятого курса на модернизацию, становится все более важной.

Потому могу предложить, понимая такую потребность, изучить и внедрить опыт других стран по данному вопросу. Для перспективного развития Единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности. Наиболее успешной здесь, является правовая база, созданная в рамках стран Европейского Союза (ЕС) и Всемирной торговой организации (ВТО).

Еще один круг проблем связан с нарушением прав российских правообладателей за пределами Таможенного союза. Причем с этим сталкиваются как сами владельцы объектов интеллектуальной собственности, так и участники ВЭД, осуществляющие экспорт продукции на основании лицензионных договоров с Российской Федерацией.

Известно, что в рамках Европейского Союза существует достаточно эффективная система защиты интеллектуальной собственности. Однако для того, чтобы получить надлежащую правовую защиту, российскому правообладателю необходимо пройти процедуру регистрации права.

В Европейском союзе создана единообразную региональную систему охраны торговых марок - единая торговая марка Европейского союза (community trade mark). Регистрация торговой марки Европейского союза осуществляется путем подачи заявки в единый орган по регистрации - Офис по гармонизации на внутреннем рынке (The Office for Harmonization in the Internal Market). При этом зарегистрированная торговая марка получает правовую защиту на всей

территории ЕС. Однако, используя европейскую единообразную систему регистрации, российский заявитель должен быть готов к возможному отказу в правовой охране знака на всей территории ЕС, если одно из национальных ведомств откажет в предоставлении защиты.

В области защиты патентов также созданы специальные стандартизированные системы подачи заявок на международном и региональном уровнях. В 1970 году был заключен международный Договор о патентной кооперации (РСТ), который создал упрощенную и более экономичную систему получения охраны изобретений в нескольких государствах. РСТ позволяет испрашивать патентную охрану на изобретения одновременно в каждой из большого числа стран путем подачи одной заявки вместо подачи нескольких отдельных национальных или региональных патентных заявок. В этом случае проводятся международный поиск и международная предварительная экспертиза заявки с целью установления потенциальной патентоспособности изобретения.

В настоящий момент осуществить охрану прав на использование промышленных образцов российские заявители могут лишь одним способом – путем подачи отдельных заявок на регистрацию промышленных образцов непосредственно в каждое патентное ведомство интересующего государства или интеграционного объединения (Европейского союза). Для получения правовой охраны на промышленный образец на территории ЕС, заявителю необходимо подать заявку в Офис по гармонизации на внутреннем рынке, который самостоятельно осуществляет всю процедуру регистрации.

Говоря о доступных российскому правообладателю механизмах защиты, стоит отметить, что на территории Европейского союза была принята Директива Европейского парламента и Совета 2004/48/ЕС о принуждении к соблюдению прав на интеллектуальную собственность. В настоящей директиве установлен круг лиц, которые имеют право обращаться за применением мер защиты и мер ответственности. К ним относятся: правообладатели, иные лица, имеющие право

использования прав интеллектуальной собственности, коллективные организации, управляющие правами интеллектуальной собственности, организации, осуществляющие профессиональную защиту прав интеллектуальной собственности. Также директива указывает на возможность применения мер защиты по заявлению иного лица, имеющего прямой интерес или «юридическое отношение».

Важным положением, установленным в директиве, является закрепление обеспечительных мер, которые применяются до начала судопроизводства по делу и могут заключаться в детальном описании контрафактного товара (с изъятием образцов или без такового) и выемке таких товаров. Также в директиву включена норма о предварительных и превентивных мерах, которые позволяют суду издать судебный акт, направленный на предотвращение нарушения прав на объекты интеллектуальной собственности или на прекращение продолжения нарушения прав. Данный судебный акт также может содержать предписание, схожее с российским институтом обеспечения иска, где суд может потребовать предоставления определенных гарантий по выплате компенсации правообладателю. Причем, в директиве продуман механизм, предотвращающий использование предварительных мер в целях недобросовестной конкуренции.

Таким образом, действующая в рамках Европейского Союза система защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, в полной мере может быть доступна российскому правообладателю, при надлежащей регистрации своего права на территории ЕС и при понимании предоставляемых такой регистрацией возможностях [4].

Не так давно, прошло заседание рабочей группы по внедрению принципа исчерпания исключительных прав на товарные знаки, прошло в присутствии представителей госорганов и крупного бизнеса Армении, Беларуси, Казахстана, Киргизии и России. Опять же вопрос был немаловажным, исчерпание прав на товарные знаки может позволить так называемый «черный импорт» товаров на

таможенную территорию ТС, что означает может серьезно повлиять на экономики стран.

Все участники ТС провели анализ, полученные в ходе предварительных исследований результаты влияния принципа исчерпания исключительного права на товарный знак, как на социальные, так и на экономические показатели стран-участниц, юридический аспект разграниченного применения указанного принципа.

ФАС России активно продвигает идею введения принципа исчерпания, основываясь на аналогичный опыт крупнейших экономик мира таких как (США и Японии), полагая это одним из самых действенных методов развития справедливых рыночных отношений путем увеличения внутрибрендовой конкуренции, саморегуляции ценовой политики и снижения монополизма. При этом именно антимонопольные контролирующие органы должны получить более широкие полномочия. То есть, Федеральная антимонопольная служба предполагает, что госрегулирование должно быть полностью заменено конкуренцией на справедливых и прозрачных принципах, которые хорошо проявляют себя в международной практике.

Региональный принцип исчерпания исключительных прав должен быть принят в качестве базового с изъятиями в тех секторах и сегментах, где потребуется защита инвесторов. Исключения должны быть приняты на временной или постоянной основе для «тех товаров, которые доступны на внутреннем рынке Союза в недостаточном количестве, качестве, по завышенным ценам, а также в случаях, обусловленных иными государственными интересами» [5].

То есть как и я предполагал, для того чтобы ЕТРОИС начал работать в полный оборот необходимо изучить и проанализировать опыт наших соседей, принцип исчерпания исключительных прав полностью соответствует экономик всех государств – участниц ТС.

Ведением реестра занимается Федеральная таможенная служба Российской Федерации, которая имеет ряд функций таких как приемом заявлений правообладателей и т.д.

Создание единой таможенной территории привело к изменению периметра единой таможенной границы, увеличению товарообмена и, соответственно, к росту импорта в Российскую Федерацию.

До создания Таможенного союза, правообладатели и официальные импортеры, заинтересованные в защите своих интересов таможенными органами, обращались с заявлениями о включении торговых марок в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (ТРОИС). Теперь же, в соответствии с Соглашением от 21 мая 2010 года «О едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств-членов Таможенного союза», в единый таможенный реестр включаются объекты интеллектуальной собственности, подлежащие правовой охране в каждом из государств-членов Таможенного союза.

Такое нововведение требует проведения длительных и дорогостоящих процедур регистрации и не исключает конфликтов в случаях, когда объекты интеллектуальной собственности в разных национальных реестрах принадлежат различным лицам.

Так же можно сказать, что есть и свои плюсы от такого нововведение как минимум международное сотрудничество которое принесет свои плоды, как я сказал уже выше сделаны первые шаги для того чтобы ЕТРОИС заработал.

1.2. Понятие, виды и методы осуществления экспортно-импортных операций

Важным фактором устойчивого развития Евразийского экономического союза является эффективная внешнеэкономическая деятельность. Создавая комфортные условия для бизнес-среды и предпринимательской активности,

таможенное регулирование выступает одним из факторов экономического развития стран ЕАЭС. Таким образом, основной долгосрочной целью направления является создание простых и необременительных механизмов таможенного администрирования для предпринимателей. Разрабатываемые и предпринимаемые меры направлены на создание равных конкурентных условий осуществления внешнеэкономической деятельности на всей территории Союза.[30]

Сегодня усилия регуляторов в сфере торговли должны быть направлены на создание условий для наращивания экспорта, включения отечественных товаров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости и формирования собственных производственных цепочек. Через стимулирование производства ориентированных на экспорт, конкурентоспособных на внешних рынках товаров решается и поставленная задача по импортозамещению без технологической консервации.

В процессе исследования было осуществлено совмещение результатов нескольких методик факторного анализа с целью выработки комплексного решения по улучшению финансового состояния строительного предприятия.

Цель и задачи исследования показаны на слайде 2. В выпускной квалификационной работе сформулированы направления совершенствования механизма управления строительным предприятием в условиях кризисных явлений в экономике, при этом определены сущность, цели и критерии эффективного управления, оценки рентабельности деятельности.

На слайде 3 представлена структура управления строительным предприятием ООО «Навигатор». Созданный для строительства электросетевых объектов в регионах Южного Урала, ООО «Навигатор» строил электросетевые объекты, преимущественно в населенных пунктах, расположенных на границе Челябинской и Курганской области. На предприятии ООО «Навигатор» стабильно растет среднесписочная численность персонала, что связано с

возрастающим объемом работ. По итогам 2014 года было организовано дополнительно 2 рабочих места, в 2015 году дополнительно принято на работу 3 человека.

На слайде 4 представлена характеристика видов деятельности ООО Навигатор. Строительство электросетевых объектов предприятие ООО «Навигатор» осуществляет с использованием самых передовых технических и технологических решений. Сегодня ООО «Навигатор» – это современное крупное специализированное строительно-монтажное предприятие по строительству линий электропередачи и подстанций всех классов напряжения.

На слайде 5 показана динамика активов предприятия. В составе активов предприятия ООО «Навигатор» резких изменений не наблюдается: общая сумма активов в 2014 году сократилась с 102 025 тыс. руб. до 98 4995 тыс. руб. несмотря на обновление части имущества предприятия, относящегося к активной части основных средств. Стоимость активов сократилась в первую очередь за счет уменьшения стоимости оборотных активов.

На слайде 6 представлена динамика пассивов предприятия. . Подавляющую долю собственного капитала составляет статья пассивов - нераспределенная прибыль которая растет в течение всего исследуемого периода. Сумма нераспределенной прибыли превысила 28 миллионов рублей на начало 2014 года, за 2014 - 2015 годы выросла до 31 615 тыс. руб. Рост составил 7,76% в 2015 году и 4,56% в 2015 году. Для осуществления основной деятельности строительная компания активно привлекает заемные средства на долгосрочной основе. Сумма долгосрочных заемных средств превысила 40 миллионов рублей на начало 2014 года.

На слайде 7 представлены результаты анализа финансовой устойчивости ООО «Навигатор». Финансовая устойчивость предприятия характеризуется как нормальная в 2014 и 2015 годах. У ООО «Навигатор» объем привлеченных ресурсов на долгосрочной основе полностью покрывает дефицит собственных

оборотных средств (на 31.12.2013 года дефицит собственных оборотных средств составил 33 270 тыс. руб., в дальнейшем дефицит сокращался до 30 848 тыс. руб. в 2014 году и до 29 305 тыс. руб. в 2015 году).

Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами показана на слайде 8. Ввиду сокращения дефицита собственных оборотных средств ожидается улучшение степени обеспеченности, однако резкое сокращение суммы оборотных активов привело к снижению уровня обеспеченности в 2014 году. Несмотря на некоторое улучшение уровня финансовой устойчивости в 2014 – 2015 годах, наблюдаются проблемы, связанные с дефицитом собственных оборотных средств.

Результаты анализа ликвидности показаны на слайде 9. По всем рассчитанным коэффициентам ликвидности наблюдается увеличение показателей, следовательно, происходит расширение возможностей предприятия погасить текущие обязательства за счет денежных средств и продажи дебиторской задолженности. Более того, абсолютная ликвидность находится в пределах своих нормативных значений (0,2 – 0,5) и составляет на 31.12.2013 года 32,92%, на 31.12.2014 года 36,37%, на 31.12.2015 года – 38,66%.

На слайде 10 показаны результаты анализа деловой активности ООО «Навигатор». Анализ показывает отсутствие каких-либо принципиальных изменений в деловой активности предприятия ООО «Навигатор». Небольшое изменение выручки и средней стоимости активов не сказались на изменениях в коэффициентах оборачиваемости и длительности одного оборота. влияние на изменение стоимости активов, участвующих в определении операционного цикла оказывает изменение однодневного товарооборота (вырос всего на 6 тыс. руб., однако рост товарооборота позволил ООО «Навигатор» нарастить сумму активов на 130 тыс. руб. в год.).

На слайде 11 показаны результаты анализа сезонности доходов предприятия. Характерной особенностью российского рынка строительно-монтажных работ

многие эксперты считают ярко выраженную сезонность: спрос увеличивается весной-летом и снижается в период осень-зима. Такую особенность эксперты связывают со стремлением подрядчиков завершить строительство и ремонт до наступления морозов, так как стоимость строительства в это время в связи с погодными условиями резко увеличивается.

Динамика кассовых разрывов в ООО «Навигатор» и их соотношение с теоретической кривой доходов показаны на слайде 12. При реализации строительного проекта ООО «Навигатор» необходимо учитывать сезонные колебания доходов и уровня занятости в строительной сфере для точного определения сроков сдачи объекта в эксплуатацию и получения денежных средств, так как о сезонность в строительстве оказывает на всё вышеназванное большое влияние. Это определяет актуальность применения статистических методов анализа в реструктуризации управления строительными организациями. Десезонализированную случайную величину можно сравнивать с фактическими доходами предприятия за месяц, в который произведено центрирование. Фактор сезонности относится к слабоуправляемому фактору, доходы растут только в связи с активностью заказчиков в сезон. Было определено, что большая часть роста доходов ООО «Навигатор» (55,54%) связана с ростом активности заказчиков строительно-монтажных работ и лишь 44,46% с ростом деловой активности исследуемой компании. Таким образом, необходимо разработать рекомендацию, направленную на выравнивание денежных потоков, как следствие – частичное устранение фактора сезонности, что позволит ООО «Навигатор» получать доходы более равномерно, получать заказы на выполнение строительно-монтажных работ в течение всего года, следовательно, у предприятия уменьшатся разрывы в платежном календаре, вызванные сезонным фактором.

Одним из вариантов ликвидации кассовых разрывов является привлечение краткосрочных кредитов на пополнение оборотных активов. Денежные потоки

по финансовой деятельности показаны на слайде 13. Для ликвидации кассовых разрывов предприятию ООО «Навигатор» требуется активная финансовая деятельность, которая заключается в привлечении кредитов в течение первых трех месяцев. Общая сумма заемных средств составит 22 911 тыс. руб., общая сумма выплаченных процентов составит 1 024 тыс. руб.

На слайде 14 показан результат использования варианта ликвидации кассовых разрывов путем осуществления краткосрочных финансовых вложений. При формировании инвестиционного портфеля, компании ООО «Навигатор» необходимо инвестировать в те же акции и в тех же пропорциях, что и при расчете индекса ММВБ, что снизит риски портфельного инвестирования. Для ООО «Навигатор» рекомендуется сезонную компоненту доходов, полученную в 2014 году в летний период направлять на пополнение краткосрочных финансовых вложений заранее, до наступления зимнего сезонного спада. Сумма краткосрочных финансовых вложений определяется через изменение стоимости активов в каждый период времени. В результате у предприятия появится возможность получить дополнительный доход или хотя бы сохранить часть капитала, чтобы впоследствии направить его на осуществление текущих платежей.

В целом, соотношение накопленных сезонных доходов и накопленной стоимости краткосрочных финансовых вложений приблизительно соответствует друг другу, различия объясняются в изменении стоимости индекса, что обуславливает прибыль или убыток от инвестиционной деятельности.

На слайде 15 показано сравнение экономической эффективности вариантов ликвидации кассовых разрывов. Положительным фактором является существенное вероятностное увеличение доходов при пассивном инвестировании, а также контроль процентных расходов (ожидается, что уровень процентных расходов будет соответствовать 2015 году). В этом случае, рентабельность собственного капитала ООО «Навигатор» составит 16,97%.

Следовательно, использование краткосрочных финансовых вложений может привести к существенному улучшению уровня инвестиционной привлекательности предприятия, улучшению его финансового состояния и росту возможностей осуществления строительных проектов без привлечения заемных средств.

Для повышения конкурентоспособности товаров стран Союза важно обеспечить эффективность производства, доступность необходимых сырьевых и промежуточных товаров. Нужно снижать издержки производителей и себестоимость товаров, стимулировать развитие технологий в ЕАЭС, поддерживать экспорт и международную кооперацию. Поэтому Комиссия постоянно работает над «тонкой настройкой» таможенного тарифа, например снижая ставки таможенных пошлин на комплектующие, сырье, оборудование. Заключение соглашений о свободной торговле служит в том числе достижению этой цели.

Комиссия продолжает работу по применению обоснованных и адекватных мер защиты внутреннего рынка и борьбе с антиконкурентными практиками торговых партнеров и третьих стран.

Оценка регулирующего воздействия – обязательный этап процесса подготовки проектов решений Комиссии, которые могут оказать влияние на условия ведения предпринимательской деятельности.

Процедура проводится с целью выявления и устранения возможных избыточных обязанностей, ограничений, запретов, необоснованных расходов для представителей бизнес-сообщества, которые создают барьеры для свободного движения товаров, услуг, капитала рабочей силы на территории Союза.

В рамках адвокации предпринимательства, в целях устранения избыточных административных барьеров для эффективного развития бизнеса в странах Союза Комиссия проводит экспертизу эффективности разрабатываемых проектов актов ЕЭК, затрагивающих интересы субъектов предпринимательства.

Решения ЕЭК, касающиеся предпринимательской деятельности, рассматриваются с участием предпринимателей. [30]

Под экспортно-импортными операциями понимается предпринимательская деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными операциями понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.[14]

В международной коммерческой практике под экспортом и импортом понимаются обычно только операции, проведенные на коммерческой основе, а именно, на основе заключения и исполнения международных торговых сделок – контрактов купли-продажи. Поставки в виде помощи, даров и др., осуществляемые на безвозмездной основе, в стоимость экспортно-импортных операций, как правило, не включаются, а учитываются отдельно.

В стоимость товарного экспорта и импорта включаются:

1) стоимость поставок комплектного оборудования и материалов, включая стоимость технических услуг.

2) лицензионные отчисления.

3) стоимость товаров, проданных или купленных через торговых посредников на ярмарках и выставках.

4) стоимость товаров, предоставляемых в аренду иностранному контрагенту и перемещаемых через таможенную границу (учитывается и публикуется отдельно).[11]

Инициировать переговоры между Евразийским экономическим союзом и третьей страной или группой стран и создании зоны свободной торговли может как наднациональный орган, так и любое из государств-членов. Выйти с предложением и начале переговоров может и потенциальный партнер.

Инициатор таких переговоров должен предоставить обоснование целесообразности соглашения о ЗСТ. Получив такое предложение и его обоснование, ЕЭК готовит свой экспертный анализ и запрашивает мнение стран Союза. Если все участники согласны, что перспективы соглашения интересны, тогда формируется совместная исследовательская группа из представителей стран ЕАЭС, ЕЭК и заинтересованного партнера.

Работа исследовательской группы – это подготовительный этап к переговорам, на нем эксперты изучают структуру экономик сторон и параметры их внешней и взаимной торговли, ищут области, в которых у участников возникает взаимный интерес, и рисуют условную схему будущих договоренностей. По итогам своей работы СИГ представляет подробный отчет, содержащий выводы о целесообразности переговоров о ЗСТ.

Если решение положительное, Совет на уровне вице-премьеров утверждает директивы на такие переговоры. Уже затем представители ЕЭК, разрабатывают текст соглашения, договариваются о взаимных обязательствах и уступках. Как правило, на это уходит несколько раундов переговоров.

Сам процесс переговоров уже является хорошим фоном для развития взаимной торговли экономик стран-участниц и на двустороннем уровне. Ориентируясь на ожидаемое упрощение доступа на рынки, предприниматели начинают активно выстраивать деловые контакты и прорабатывать организацию товаропровозящей сети, чтобы первыми воспользоваться преимуществами свободной торговли.[30]

Операции на территории свободных зон. Свободной зоной (зоной свободной торговли, свободной экономической зоной) понимается территория порта, находящаяся вне таможенной территории данной страны. Ввозимые на территорию этих зон товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются на время пребывания там и при ввозе для реэкспорта от всяких пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления или производства.

На складах, расположенных в свободной зоне, товары хранятся до их перемещения внутрь страны через таможенную границу или до их реэкспорта. В первом случае уплачивается соответствующая таможенная пошлина, во втором – товары вывозятся без соблюдения каких-либо таможенных формальностей

На территории свободных зон совершаются операции: по очистке и сушке сырьевых товаров, оклейке этикетками и снабжению ключами консервных банок, расфасовке и розливу напитков в розничную тару, подбору товаров по ассортименту; по сортировке и перегрузке товаров; по отбору товарных образцов и ознакомлению с ними покупателей.

Страны, не имеющие выхода к морю, пользуются свободными зонами близлежащих портов на основе международных соглашений.

В использовании режима свободных зон заинтересованы фирмы – как импортеры, так и экспортеры товаров, поскольку это может дать некоторую экономию на накладных расходах. Так и импортер до совершения сделки вправе произвести осмотр товара, получить нужные образцы, провести испытания, переупаковать товар для розничной продажи. Экспортер может изменить или промаркировать товар, восстановить поврежденные изделия. Свободные зоны используются также в целях отсрочки уплаты таможенных пошлин на иностранные товары до тех пор, пока они не поступят на рынок страны. При реэкспорте таможенные пошлины в принципе не уплачиваются.

Помимо экспортно-импортных операций в практике международных экономических отношений для реализации товаров используются и такие особые формы внешней торговли, как торги, аукционы и биржи.

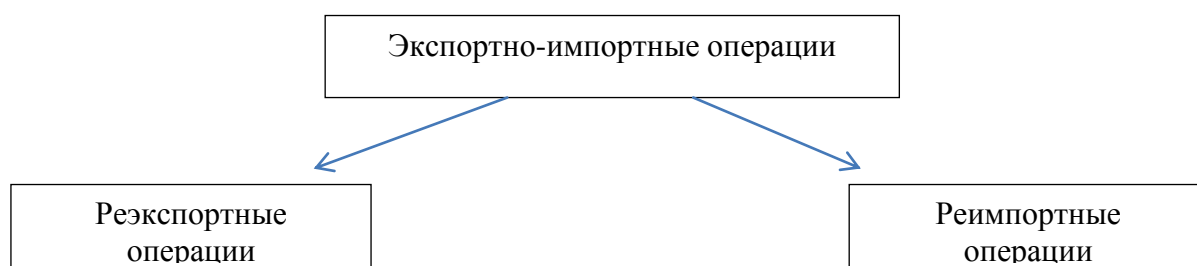


Рисунок 3 – Разновидность экспортно-импортных операций

Резэкспорт - это вывоз за границу ранее ввезенного в данную страну товара, не подвергнувшегося в ней какой-либо переработке. Резэкспортные операции возможны в самых разных ситуациях.

Во-первых, резэкспорт возникает как естественное продолжение торговой операции. Продавец ввозит товар в страну для реализации его на бирже или аукционе, но он может быть продан покупателю из третьей страны и вывезен.

Во-вторых, резэкспорт может возникнуть из-за перерыва нормального хода реализации товара. Если продавец отправил товар покупателю, но последний по каким-либо мотивам не может его оплатить, то он стремится перепродать товар другому покупателю в этой стране или в третьей стране. Уход товара в третью страну и есть резэкспорт. Это вынужденный резэкспорт.

В-третьих, возможно также проведения резэкспортной операции без предварительного завоза товаров из-за границы, т.к. они могут быть отправлены новому покупателю, минуя резэкспортную страну. Торговые фирмы многих крупных стран часто прибегают к операциям по перепродаже товаров, используя с целью получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар. Кроме фирм, занимающихся чистым резэкспортом, выгоду получает и страна от перевозки резэкспортируемых товаров, выполняющий при помощи ее транспортных средств, от проведения страховых, кредитных и иных посреднических операций.

И, наконец, в-четвертых, резэкспортные операции появляются при строительстве крупных объектов с помощью иностранных фирм. Практическая деятельность показывает, что иностранный поставщик часто закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах и отправляет их на стройку без завоза в страну резэкспорта. Резэкспортные операции без завоза в страну

реэкспорта, по сути, не являются экспортом данной страны, но они учитываются таможенной статистикой и потому относятся к классу реэкспортных операций.

Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике международных экономических отношений широко используются, так называемые товарообменные операции или встречная компенсационная торговля. Встречная торговля включает в себя операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на какую-то часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы, можно рассмотреть на рисунке 4.



Рисунок 4 – Разновидности сделок

Товарообменные соглашения на безвалютной основе предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Такие сделки различаются по срокам поставок

и могут осуществляться с одновременной или краткосрочной поставкой и длительным сроком исполнения.[15]

Сделки с единовременной поставкой делятся на:

- 1) бартерные сделки.
- 2) прямую натуральную компенсацию.

Бартер предусматривает оформление одного контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров на основе мировых цен с учетом расходов на перемещение грузов. Движение встречных потоков товаров происходит, как правило, одновременно в указанные пункты назначения, а разрыв между поставками не превышает одного года. На количество передаваемых сторонами друг другу товаров не влияет изменение уровня цен на мировом рынке. Объектами бартерных сделок в основном являются согласованные наборы однородных товаров, преимущественно сырья, что практически исключает возможности товарного маневрирования. Именно поэтому бартер является наименее распространенной сделкой во встречной торговле.

Отличие прямой компенсации от бартера состоит в том, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары, которых может быть не два, а несколько. Сделки типа прямой натуральной компенсации обычно заключаются между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными организациями разных стран, предлагающими широкую номенклатуру товаров на мировом рынке.

Выводы по первой главе:

В соответствии выше сказанного делаем вывод, что ЦБ РФ (в пределах своей компетенции) делает большой акцент на соблюдение установленного законодательством порядка проведения валютных операций клиентами

уполномоченных банков. Контроль, за валютными операциями указанных субъектов ЦБ РФ осуществляет преимущественно через уполномоченные банки, здесь важную роль играет надзор за соблюдением требований Банка России по учету указанных операций уполномоченными банками и отчетности по ним, а также употребления ответственности за несоблюдение данных требований.

Сегодня усилия регуляторов в сфере торговли должны быть направлены на создание условий для наращивания экспорта, включения отечественных товаров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости и формирования собственных производственных цепочек. Через стимулирование производства ориентированных на экспорт, конкурентоспособных на внешних рынках товаров решается и поставленная задача по импортозамещению без технологической консервации.

Государственный валютный контроль - это система мер, принимаемых правительством с целью упорядочения обращения иностранных валют внутри страны, для стабилизации макроэкономической ситуации, посредством установления контроля со стороны государства над операциями с валютами и экспортно-импортными сделками резидентов. К основным целям валютного контроля в России можно отнести:

- 1) определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству, наличия необходимых для них лицензий и разрешений.
- 2) проверка выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством.
- 3) проверка обоснованности платежей в иностранной валюте.
- 4) проверка полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям, а также по операциям нерезидентов в валюте РФ.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ИНТЕРКОМ»

2.1. Организационно-экономический анализ предприятия

Общество с ограниченной ответственностью ООО «ИНТЕРКОМ», в дальнейшем именуемое «Общество», является коммерческой организацией, учрежденной в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иным действующим законодательством Российской Федерации.[1]

Общество действует в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», иным действующим законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом.

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «ИНТЕРКОМ».

Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: ООО «ИНТЕРКОМ».

Место нахождения Общества: Российская Федерация, Челябинская область, 450000 г. Челябинск, улица Блюхера, 101.

Почтовый адрес Общества: Российская Федерация, Челябинская область, 450000 г. Челябинск, улица Блюхера, 101

Срок деятельности Общества не ограничен.

Создание Общества преследует следующие цели:

1) развитие взаимовыгодного и делового сотрудничества в условиях рыночных отношений.

2) использование возможностей для наполнения потребительского рынка, обмена продукцией и товарами, пользующимися спросом.

Основным предметом деятельности Общества является:

1) оптовая и розничная торговля авто запчастями.

2) другие виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством, а также все виды гражданско-правовых сделок, предусмотренных ГК РФ.

В вооружение ООО "Интерком" имеется по всей России двадцать восемь филиалов, в таких городах как: Челябинск (15 филиалов), Пермь (6 филиалов), Копейск (2 филиала), Миасс (1 филиал), Златоуст (1 филиал) и т.д. А так же имеется интернет магазин и официальный сайт организации.

Все вышеперечисленные виды деятельности осуществляются в соответствии с действующим законодательством РФ. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется специальными федеральными законами, Общество может заниматься только при получении специального разрешения (лицензии).

Деятельность Общества не ограничивается вышеназванными видами. Общество осуществляет любые виды внешнеэкономической деятельности, не противоречащие действующему законодательству.

С целью обеспечения эффективности деятельности Общества образован Уставный капитал в размере 10000 (Десять тысяч) рублей из средств единственного участника и принадлежащей ему собственности.

Для осуществления деятельности Общество, в соответствии с законодательством РФ, РБ имеет право:

- заключать договоры (контракты), приобретать имущественные и неимущественные права и нести обязанность, выступать иском и ответчиком в суде, арбитраже и третейском суде, осуществлять другие действия, не противоречащие законодательству;

- совершать сделки в рублях и иностранной валюте на внутреннем рынке;

-принимать на себя и выдавать от своего имени денежные обязательства, в любой принятой в международной практике форме в связи с осуществление своей деятельности;

-приобретать и представлять права на владение и использование основных фондов;

-осуществлять свои снабженческие и сбытовые операции бартерных сделок;

-самостоятельно расходовать свои денежные средства, зачисляемые на его рублевый и валютные счета в банках;

- пользоваться кредитом в рублях и иностранной валюте;

- создать дочернее предприятия, обособленные подразделения, филиалы и предпринимательства на территории РФ, Челябинской области и за рубежом;

- самостоятельно устанавливать цены на производимую продукцию, оказываемые услуги и выполняемые работы, на товары для перепродажи с учетом необходимости обеспечения самофинансирования и валютной самокупаемости и складывающейся конъюнктуры рынка;

-привлекать к своей работе российских и иностранных специалистов на договорных условиях, в том числе создавая временные творческие (трудовые) коллективы.

Прибыль Общества подлежит налогообложению в порядке, предусмотренном действующим законодательством Российской Федерации.

Стоимость чистых активов Общества оценивается по данным бухгалтерского учета.

Финансовый год Общества считается с 1 января по 31 декабря. Первый финансовый год Общества определяется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации в зависимости от даты государственной регистрации Общества.

Общество обязано вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Организационная структура ООО «ИНТЕРКОМ» относится к самым простым структурам. Его отличают, прежде всего, естественность и прозрачность отношений между членами организации, представлены на рисунке 8.

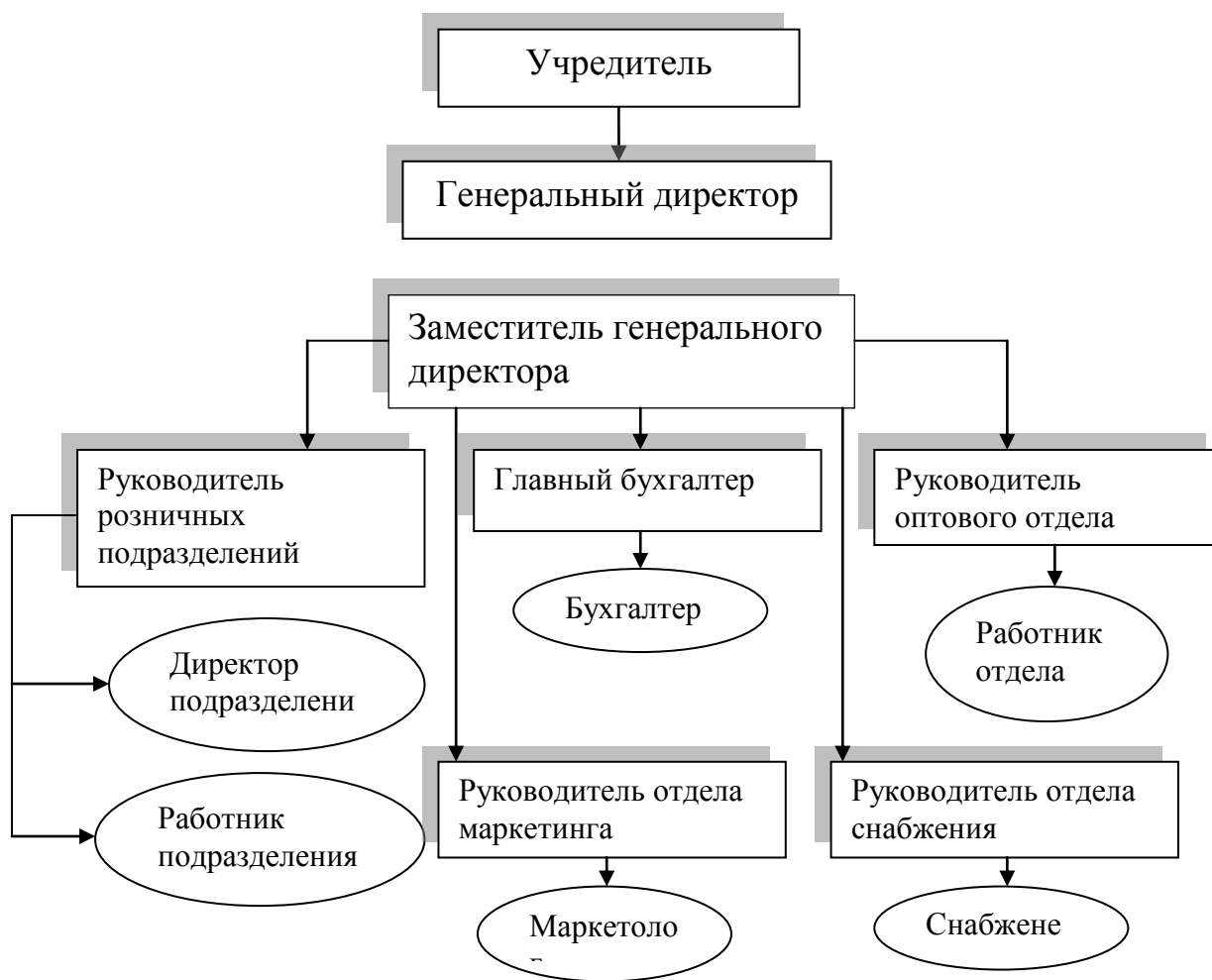


Рисунок - 8. Схема управления деятельностью ООО "ИНТЕРКОМ"

Рассмотрим данные по технико-экономическим показателям, далее составим круговые диаграммы по каждому технико-экономическому показателю для более полной картины происходящего.

Таблица 2.1.1- Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Выручка, тыс. руб.	1365000	1931000	2133800	566000	7688000	141,5	156,3

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Выручка за 2013 год, составляет 136 50000 рублей, везде будем брать 2013 год за 100 %, за 2014 год выручка составила 193 10000 рублей, по отношению к 2013 году наблюдаем увеличение на 41,5% (141,5%), за 2015 год 213 38000 рублей по отношению к 2013 году выросла на 56,3% (156,3%). (рис. 9)

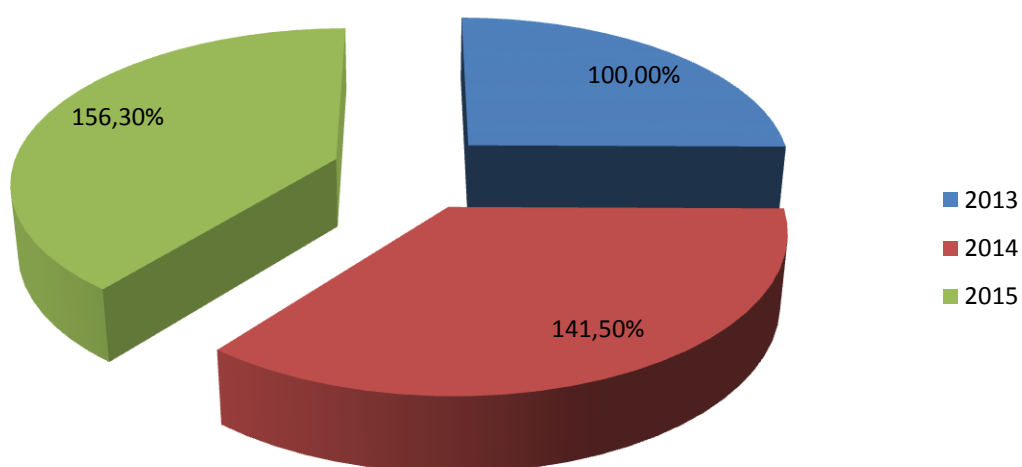


Рисунок 9 – Валовая выручка компании ООО «ИНТЕКРОМ»

Таблица 2.1.2 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

				Абсолютное	Относительно
--	--	--	--	------------	--------------

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	отклонение		е отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г от 2013г	2015г. от 2013г.
Себестоимость продаж, тыс. руб.	12694000	16258000	18728000	3564000	6034000	128,1	147,5

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Себестоимость продаж за 2013 год составляет 12 694000 рублей (100%), за 2014 г.- 16 258000 тысяч рублей по отношению к 2013 году происходит рост на 28,1% (128,1%), за 2015 г. – 18 728000 тыс. рублей, наблюдаем увеличение по отношению к 2013 года на 47,5% (147,5%). (см. рис. 10).

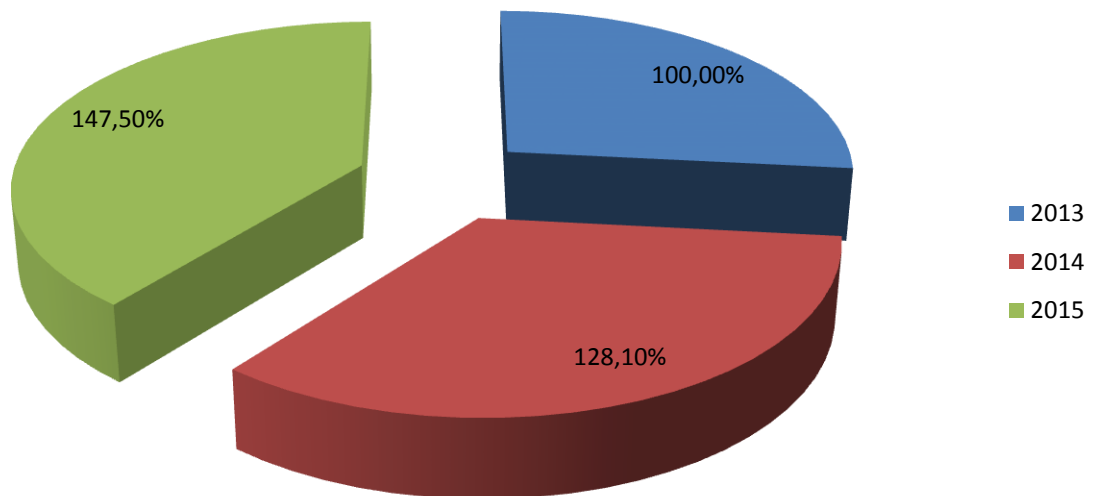


Рисунок 10 – Себестоимость продаж компании ООО «ИНТЕРКОМ»

Таблица 2.1.3 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Затраты на 1 рубль реализованной продукции, руб.	0,93	0,84	0,88	(-0,09)	(-0,05)	90,3	94,6

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Затраты на 1 рубль реализованной продукции в 2015 году уменьшились на 5 копеек или на 94,6 процентов по сравнению с 2013 годом и составили 88 копеек, что свидетельствует об эффективном развитии предприятия.

Таким образом, получается за 2013 год 0,93 копейки (100%), за 2014 год 0,84 копейки (90,3%), за 2015 год 0,88 копеек (94,6%). (см. рис. 11)

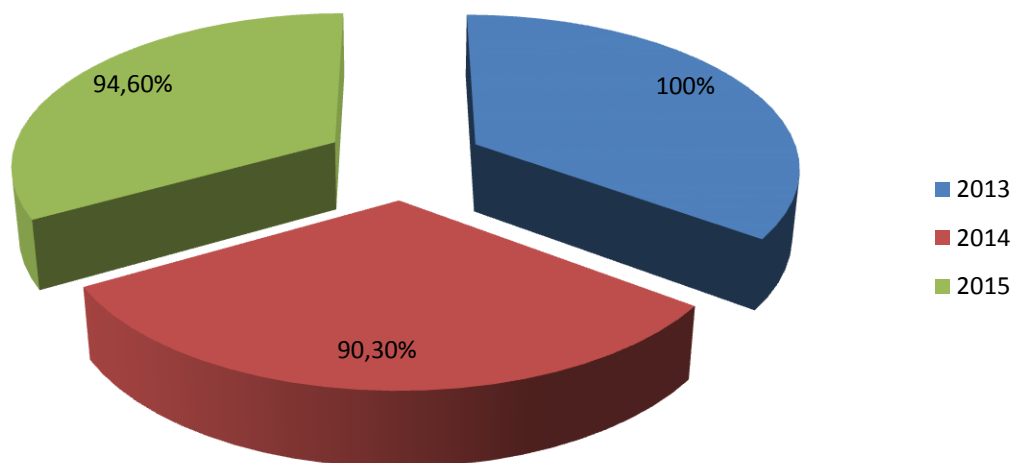


Рисунок 11- Затраты на 1 руб. реализованной продукции компании ООО
«ИНТЕРКОМ»

В изучаемом периоде наблюдается повышение прибыли и рентабельности. Однако повышение этих показателей случилось в 2014 году и в 2015 году по сравнению с 2013 годом, а в 2015 году по сравнению с 2014 годом показатели прибыли и рентабельности уменьшились.

Таблица 2.1.4 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г . от 2013г	2015г. от 2013г.
Прибыль (убыток), тыс. руб.	956	3052	2610	2096	1654	319,2	273,0

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Прибыль за 2013 год составило 956 тыс. рублей, за 2014 год 3056 тыс. рублей, увеличилось в 3 раза по отношению к 2013 году, за 2015 год 2610 тыс. рублей, увеличилось в 2 раза по отношению к 2013 году. (см. рис. 12)

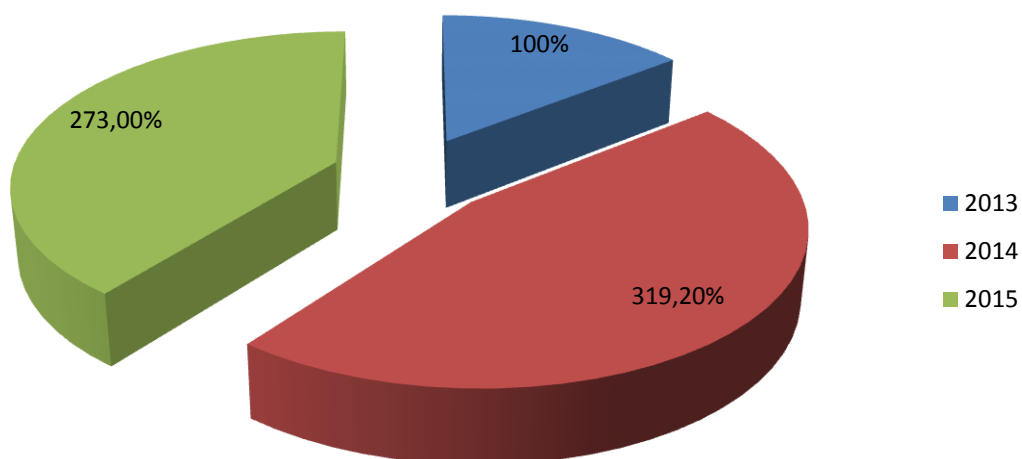


Рисунок 12 - Прибыль (убыток) компании ООО «ИНТЕРКОМ»

Таблица 2.1.5 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Рентабельность продаж, %	7,0	15,81	12,23	8,81	5,23	225,9	174,7

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Рентабельность продаж мы рассмотрим в процентах, в 2013 году рентабельность составляет 7,0%, за 2014 год 15,8% рост произошел в 2 раза, за 2015 год 12,23% рост произошел в 1,5 раза, наблюдается повышение по отношению к 2013 году и со стороны 2014-2015гг., не смотря на то, что в 2015 году рентабельность снизилось. (рис. 13)

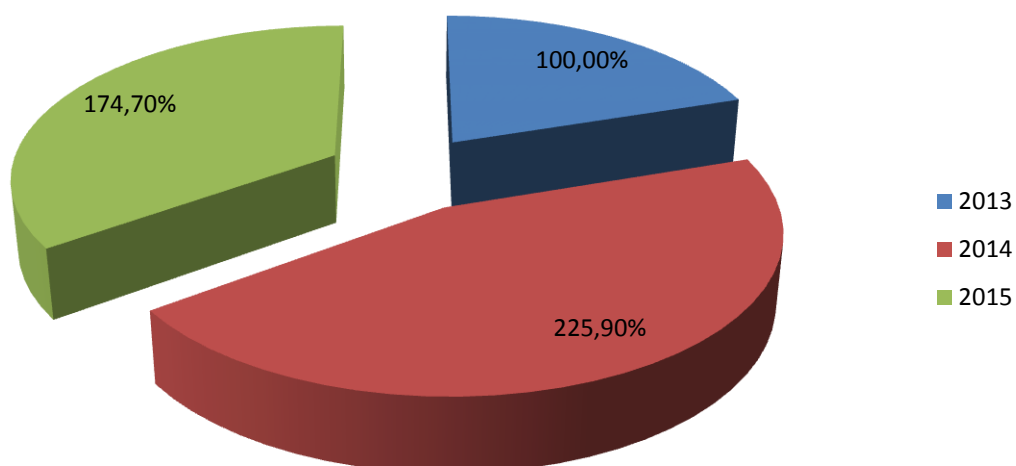


Рисунок 13 – Рентабельность продаж компании ООО «ИНТЕРКОМ»

Таблица 2.1.6 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	994	1213	1447	219	453	122,0	145,6

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов имеет тенденцию к приросту. Так в 2015 году этот показатель увеличился по сравнению с 2013 годом на 453 тыс. руб. или на 45,6 %.

Следовательно, в 2013 г. среднегодовая стоимость ОПФ насчитывается 994 тысяч рублей (100%), за 2014 год 1213 тысяч рублей, таким образом, стоимость ОПФ выросло на 22 %(122,0%), а за 2015 год 1447 тысяч рублей, по отношению к 2013 году увеличился на 45,6 % (145,6%). (рис. 14)

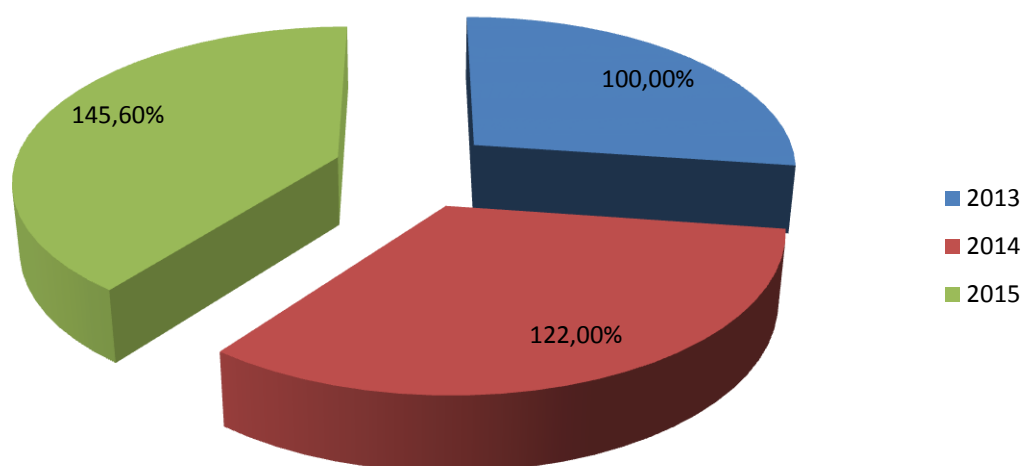


Рисунок 14 – Среднегодовая стоимость основных производственных фондов компании ООО «ИНТЕРКОМ»

Таблица 2.1.7 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Фондоотдача основных	13,73	15,92	14,75	2,19	1,02	116,0	107,4

производственных фондов, руб.							
-------------------------------	--	--	--	--	--	--	--

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Наиважнейшим показателем использования основных средств является, фондоотдача в 2014 году увеличился на 2,19 руб. или на 16 % по сравнению с 2010 годом, а в 2015 году по сравнению с 2013 годом уменьшился на 1,02 руб.

И что же у нас получается, а получается, что за 2013 год фондоотдача вышла 13,73 тыс. рублей возьмем за 100%, 2014 г. 15,92 тыс. рублей, наблюдается рост на 16,0% (116,0%), за 2015 год 14,75 тыс. рублей по отношению к 2013 году фондоотдача выросла на 7,4 %(107, %). (см. рис. 15).

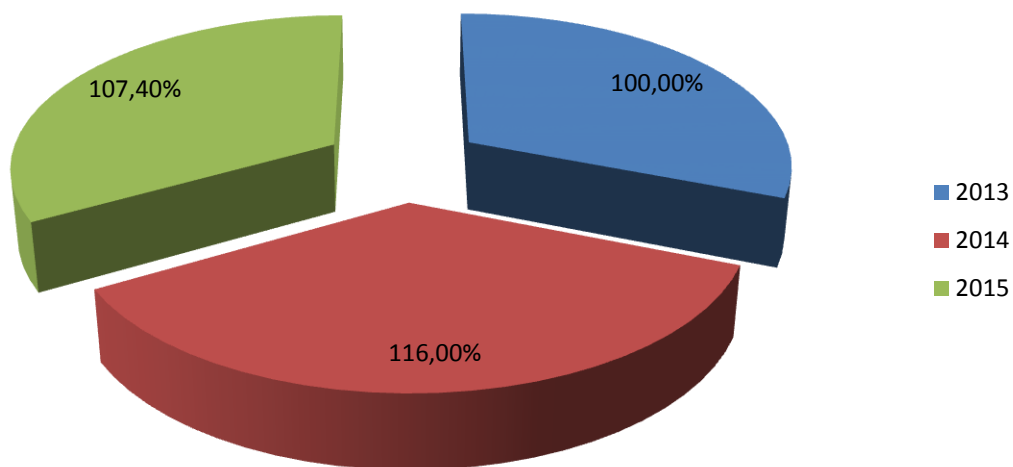


Рисунок 15 – Фондоотдача основных производственных фондов компании ООО «ИНТЕРКОМ»

Таблица 2.1.8 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ» за 2013 – 2015 гг

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Среднесписочная численность, чел.	22	28	30	6	8	127,3	136,4

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Среднесписочная численность персонала в ООО "ИНТЕРКОМ" в рассматриваемом периоде имела тенденцию к приросту. За три года численность персонала увеличилась на 8 человек.

И так, в 2013 году численность штата составляла 22 человека (100%), в 2014 году увеличилось на 28 человек, в процентах на 27, 3 % (127,3%), в 2015 году численность составило 30 человек, в процентах на 36,4 % (136,4%) по отношению к 2013 году. (см. рис. 16)

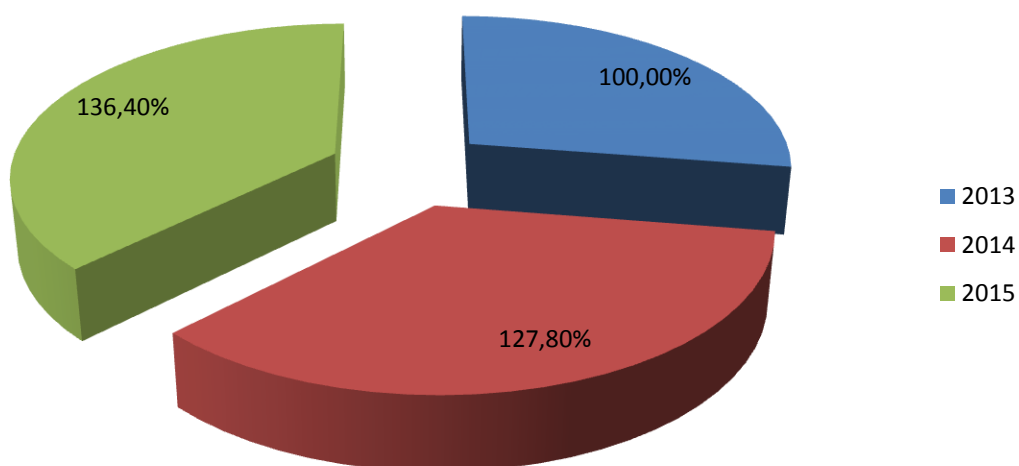


Рисунок 16 – Среднесписочная численность штата компании ООО
«ИНТЕРКОМ»

Таблица 2.1.9 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ»

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Производительность труда 1 работника, тыс. руб.	620,5	689,6	711,3	69,1	90,8	111,1	114,6

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Среднегодовая производительность труда 1 работника увеличилась, и в 2015 году рост данного показателя составил 114,6% к уровню 2013 года, что является положительной тенденцией для предприятия.

В 2013 г. производительность труда 1 работника получилось 620,9 тыс. рублей в процентах возьмем 2013 год как и везде 100 %, в 2014 г. 689, 6 тыс. рублей увеличилось на 11,1% (111,1%), в 2015 г. 711,3 тыс. рублей, рост произошел на 14,6 % (114,6%). (рис. 17)

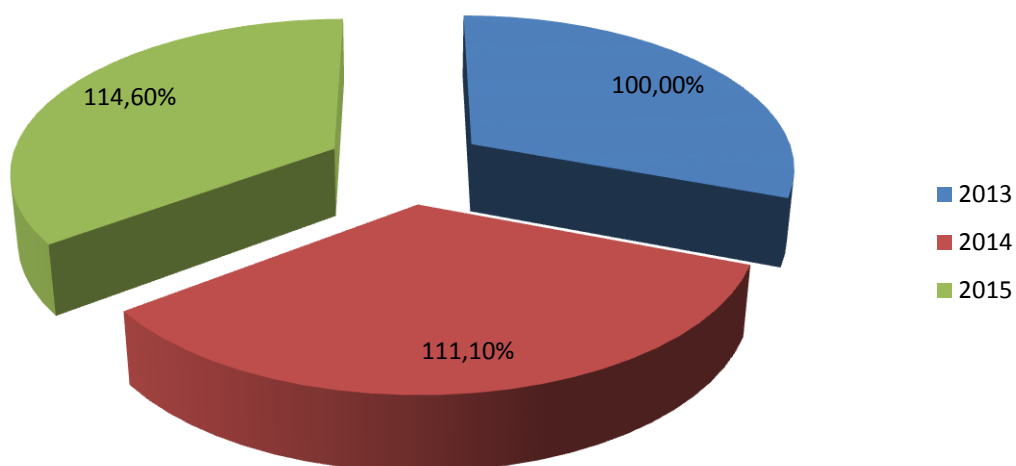


Рисунок 17 – Производительность труда на 1 работника компании ООО «ИНТЕРКОМ»

Таблица 2.1.10 - Техничко-экономические показатели ООО «ИНТЕРКОМ» за 2013 – 2015 гг

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %	
				2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.	2014г. от 2013г.	2015г. от 2013г.
Среднемесячная заработная плата на 1 работника, тыс. руб.	15	26,8	35,0	11,8	20	178,7	233,3

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Среднемесячная заработная плата на 1 работника увеличилась в 2015 году по сравнению с 2013 годом на 20 тыс. руб. или на 133,3%.

За 2013 г. заработная плата вышла 15 тыс. рублей, 100%, в 2014 г. 26,8 тыс. рублей, за 2015 г. 35,5 тыс. рублей. (см. рис. 18)

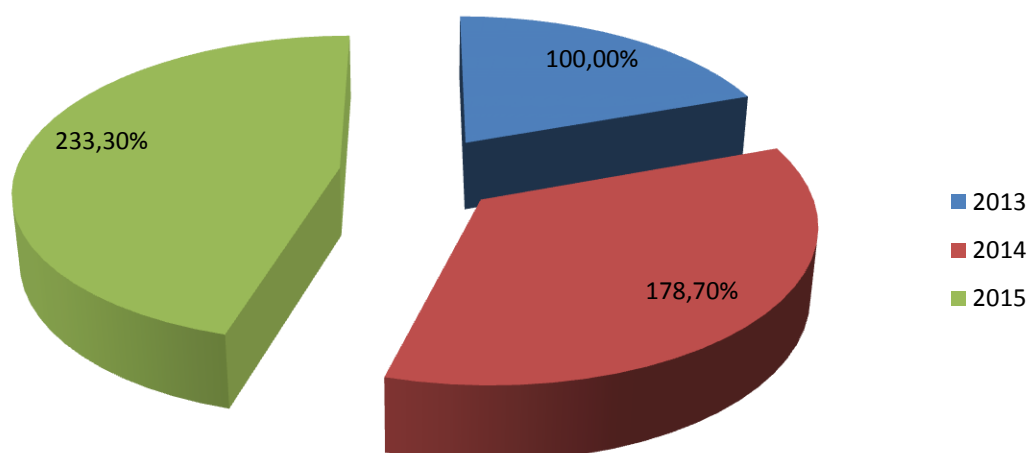


Рисунок 18 – Среднемесячная заработная плата на 1 работника в компании ООО «ИНТЕРКОМ»

На основе данных таблицы можно сделать следующие выводы: наблюдается стабильный рост объема реализованной продукции, за 3 года он составил 7688000 тыс. руб. или 156,3%. Соответственно происходит и рост себестоимости продукции, который за 3 года составил 6034000 тыс. руб. или 147,5%.

Таким образом, на основе изученных показателей можно сделать вывод об улучшении работы предприятия в изучаемом периоде. В ходе анализа выявлено, что у предприятия имеются значительные резервы снижения издержек производства. Для вовлечения этих резервов в процесс производства должны изучаться возможности роста объемов производства, снижения себестоимости по всем статьям, повышения качества продукции, улучшения использования средств предприятия и т.д.

2.2. Валютный контроль товаров в ООО «ИНТЕРКОМ»

Бухгалтерский учет операций по экспорту товаров можно условно разделить на два этапа:

Первый этап это учет движения экспортного товара от поставщика к покупателю-импортеру и связанных с этим процессом накладных расходов;

Второй этап это учет продажи товара и расчетов с иностранными покупателями-импортерами.[10]

Первый этап бухгалтерского учета ведется, как правило, по неизменной схеме, а второй отражается в зависимости от видов и форм расчетов с иностранными покупателями, а также от формы выхода поставщика на внешний рынок – самостоятельно или через посредника.

Синтетический учет отгруженных на экспорт товаров в ООО «Интерком-Л» выполняется на счете 45 "Товары отгруженные", он используется, если договором поставки обусловлен порядок, предусматривающий право перехода собственности на отгруженные товары с целью владения, использования и распоряжения ею, а также риска ее случайной гибели на пути продвижения к иностранному покупателю. К счету 45 в разделе «товаров отгруженных» открываются субсчета, представлены в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 - Субсчета

№ п/п суб. счета	Наименование
45-12	экспортные товары по прямым поставкам;
45-13	экспортные товары в пути в СНГ
45-14	экспортные товары в портах и на складах СНГ
45-15	экспортные товары в пути за границу
45-16	экспортные товары в переработке и на комиссии за границей
45-17	экспортные товары, снятые с экспорта
45-18	экспортные товары отгруженные, но неотфактурованные

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Выделение в текущем бухгалтерском учете указанных субсчетов детерминируется необходимостью определения сроков кредитования, а также выполнения текущего контроля за продвижением экспортных товаров к покупателю.

Предусмотрены несколько схем проводок бухгалтерского учета экспортных операций в зависимости от вида расчета, предусмотренного контрактом (наличный расчет или в кредит) и формы платежа (аккредитив, документарное инкассо или банковский перевод):

- 1) общая схема проводок экспортных операций.
- 2) схема проводок учета предприятием-экспортером операций по экспорту с предоставлением коммерческого кредита.
- 3) схема проводок учета экспортных операций посредником.
- 4) схема проводок учета экспорта товара через посредника за наличный расчет.[29]

ООО «Интерком-Л» реализовало на экспорт продукцию на сумму 10 000 долларов США.

Себестоимость реализованной продукции составила 150 000 руб.

Право собственности на товар переходит в момент его передачи перевозчику.

Сумма таможенной пошлины составила 65 000 руб.

Уплачены таможенные сборы в размере 0,1% в рублях и 0,05% в валюте от контрактной стоимости продукции.

Оплата за экспортируемую продукцию поступила на счет ООО «Интерком-Л» через 5 дней после реализации товаров на экспорт.

ООО «Интерком-Л» определяет выручку в целях налогообложения «по отгрузке».

В бухгалтерском учете ООО «Интерком-Л» сделаны следующие проводки, представлены в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2 - Бухгалтерский учет ООО «Интерком-Л»

Субсчет	Стоимость	Наименование
Дебет 45 Кредит 43	1 500 000 руб.	отгружена иностранному покупателю партия экспортной продукции
Дебет 90 субсчет "Экспортные пошлины" Кредит 68	78 000 руб.	начислена таможенная пошлина и таможенный сбор в рублях
Дебет 90 субсчет "Экспортные пошлины" Кредит 68	1500 руб.	начислен таможенный сбор в иностранной валюте
Дебет 62 Кредит 90 субсчет "Выручка"	3 000 000 руб.	отражена реализация продукции в момент перехода права собственности
Дебет 90 субсчет "Себестоимость продаж" Кредит 45	1 500 000 руб.	списана себестоимость реализованной экспортной продукции
Дебет 44 Кредит 60 субсчет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	300 000 руб.	начислены затраты по перевозке груза сторонней организацией
Дебет 90 субсчет "Себестоимость продаж" Кредит 44	300 000 руб.	списаны на реализацию расходы по перевозке груза
Дебет 90 субсчет "Прибыль/убыток от продаж" Кредит 99	1 120 500 руб.	отражена прибыль от реализации продукции
Дебет 99 Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу на прибыль"	224 100 руб.	начислен налог на прибыль

Окончание таблицы 2.2.2

Субсчет	Стоимость	Наименование
Дебет 52 субсчет "Транзитный валютный счет" Кредит 62	3 050 000 руб.	поступила экспортная выручка
Дебет 62 Кредит 91 субсчет "Прочие доходы"	50 000 руб	начислена положительная курсовая разница
Дебет 91 субсчет "Прочие доходы" Кредит 99	50 000 руб.	присоединена к прибыли положительная курсовая разница
Дебет 99 Кредит 68 субсчет "Расчеты по налогу на прибыль"	10 000 руб.	начислен налог на прибыль с суммы положительной курсовой разницы
Дебет 68 субсчет "Расчеты по налогу на прибыль" Кредит 51	234 100 руб.	уплачен налог на прибыль
Дебет 60 субсчет «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» Кредит 51	300 000 руб.	уплачены расходы по перевозке груза сторонней организацией

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Схема бухгалтерского учета импортных операций.

Контрактная стоимость импортного товара является основным элементом. В зависимости от базисных условий поставки в контрактную стоимость часть накладных расходов, оплачиваемых поставщиком, но возмещаемых импортером в цене товара.

Контрактная стоимость товара указана в счете-фактуре, который вместе с товарораспорядительными и товаротгрузочными документами экспортер предъявляет импортеру для оплаты.

Товар ставится на учет, на момент перехода к импортеру права собственности на товар.

В целях контроля за движением товара к субсчету 41-3 "Товары импортные" открываются следующие субсчета второго порядка, представлены в таблицы 2.2.3.

Таблица 2.2.3 - товародвижение к субсчету 41-3 "Товары импортные"

№п/п субсчета	Наименование
4131	"Товары импортные в пути за границей"
4132	"Товары импортные на складах за границей"
4133	"Товары импортные в портах и на железнодорожных пограничных пунктах РФ"
4134	"Товары импортные в пути в РФ"
4135	"Товары импортные по прямым поставкам"

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

Тогда в бухгалтерском учете поставку импортного товара можно отразить следующим образом:

1) Дебет 4131 Кредит 60-2 (акцептован счет-фактура иностранного поставщика на сумму отгруженного товара).

2) Дебет 4132 Кредит 4131(помещение импортируемого товара на склад за границей).

3) Дебет 4133 Кредит 4132 (по прибытии импортируемого товара в порт или на пограничный железнодорожный пункт Российской Федерации).

4) Дебет 4134 Кредит 4133 (отгружен импортируемый товар из порта или пограничного железнодорожного пункта в адрес получателя).

Выводы по второй главе:

На основе изученных показателей можно сделать вывод об улучшении работы предприятия в изучаемом периоде. В ходе анализа выявлено, что у предприятия имеются значительные резервы снижения издержек производства.

Для вовлечения этих резервов в процесс производства должны изучаться возможности роста объемов производства, снижения себестоимости по всем статьям, повышения качества продукции, улучшения использования средств предприятия и т.д.

Первый этап бухгалтерского учета ведется, как правило, по одной и той же схеме, а второй этап учета отражается в зависимости от видов и форм расчетов с иностранными покупателями, а также от формы выхода поставщика на внешний рынок — самостоятельно или через посредника.

Особенности операций импорта:

1) сделка оформляется контрактом, в котором предусмотрены условия поставок по ИНКОТЕРМС.

2) определение таможенной стоимости.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, ООО «ИНТЕРКОМ-Л»

3.1 Рекомендации по совершенствованию деятельности организации, ООО «ИНТЕРКОМ-Л»

Важное место в повышении эффективности производства занимают организационно-экономические факторы и, прежде всего развитие и совершенствование рациональных форм организации производства, методов управления.

Правильная организация производства должна быть направлена на повышение производительности труда и снижение издержек производства. Такой результат можно достигнуть путем применения новых методов решения проблем и принятия решений, стратегического планирования продукта и рынка, полного перехода на электронную (компьютеризированную) версию процессов производства.[21]

Для повышения работы деятельности организации и низкой себестоимости продукции необходимо на базе уже заданной специализации непрерывно вести работы на предприятии по рациональной организации основных и вспомогательных производственных процессов.

Эти и многие другие задачи обуславливают создание в организации эффективной СВК.

На основе данной информации, можно сделать вывод, что уровень работы организации высокий. Руководство организации компетентно, т.к. все вопросы решаются достаточно быстро. Численность рабочего штата на конец 2015 года составил 30 человек, по сравнению с 2013 годом рабочих увеличилось на 8

человек, текучести кадров не наблюдается. Возраст работников организации от 20 до 60 лет.

Среднемесячная заработная плата на 2015 работника составляет 35 500 рублей, по сравнению с 2013 годом выросла на 20 500 рублей. Заработная плата рабочим выплачивается регулярно без задержек, что постоянно стимулирует их к труду.

Выручка за 2013 год, составляет 136 50000 рублей, за 2014 год выручка составила 193 10000 рублей, за 2015 год 213 38000 рублей по отношению к 2013 году выросла на 56,3%. Очевидное увелечение прибыли.

Новые условия, сложившиеся на рынке, потребовали создания более простых и гибких систем управления. Рекомендации организации ООО «ИНТЕРКОМ»:

1) иметь небольшие подразделения с меньшим числом работников более высокой квалификации.

2) иметь минимальное число уровней управления.

3) составление графиков и производственных программ, ориентированных на запросы потребителей.

4) иметь на складах минимум запасов.

5) иметь высокую производительность труда и низкие затраты.

6) иметь высокое качество выпускаемой продукции и ориентацию на прочные связи с потребителями.

Кроме этого, я бы посоветовала развивать службу маркетинга. Необходимо разработать план по привлечению потенциальных потребителей. Можно провести акции, ярмарки, усовершенствовать рекламную политику и т.д.

Из всего сказанного можно сказать, что совершенствование деятельности предприятия предполагает:

1) ориентацию деятельности фирмы на долгосрочную перспективу.

2) инновационную деятельность.

3) максимальное использование творческой активности персонала.

4) зависимости продвижения работников и оплаты их труда от реальных результатов деятельности и т.д.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод, что ООО «ИНТЕРКОМ» нуждается в системе внутреннего контроля. Однако его внедрение должно быть не спонтанно и экономически целесообразно. То есть, на данном предприятии нет необходимости организовывать крупномасштабный отдел внутреннего контроля, а необходимо внедрять его постепенно. Так, чтобы СВК внедрялась в работу, отсеивая все актуальные и не актуальные вопросы контроля.

3.2 Рекомендации по повышению эффективности деятельности путем воздействия на микросреду организации, ООО «ИНТЕРКОМ»

На факторы внутренней среды можно воздействовать путем принятия управленческих решений на уровне предприятия. К ним относятся: выработка целей и задач в соответствии с изменившимися условиями во внутренней и внешней среде, совершенствование службы маркетинга, технологии, изменение в кадровой политике, осуществление планирования, использования контроля, мотиваций, внедрение системы мероприятий по повышению эффективности использования производственных ресурсов, выпуску конкурентоспособной продукции.[26]

В организации «ИНТЕРКОМ» нет компетентных людей, которые были бы способны продвинуть товар на рынок, то есть, плохая рекламная компания, а если быть точнее то реклама отсутствует вовсе и плохая маркетинговая политика. В связи с этим за последние 2014-2015 гг. выручка снизилась, не значительно, но все же снизилась, если так пойдет и дальше, то организации рискует уйти в минус. Для данной организации это является проблемой.

Данный спад связан со спадом спроса. На мой взгляд, спад спроса связан с незнанием покупателя о данной организации, его сфере и видах деятельности, т.к. за это время на рынке появилось много конкуренции.

Для решения данной проблемы, необходимо проводить активный маркетинг, т.е. совершенствовать службу маркетинга на предприятии.

Маркетинг является одной из самых важных разновидностей экономической и общественной деятельности. Цель маркетинга – повышение качества товаров и услуг, улучшение условий их приобретения, что в свою очередь приведет к повышению уровня жизни в стране, повышению качества жизни.

Цель маркетинговых исследований на уровне нашего предприятия - это оценка, анализ и прогноз собственных возможностей и перспектив развития рыночного сегмента, на котором фирма действует. К задачам, позволяющим осуществить достижение цели, можно отнести:

- 1) определение условий, при которых достигаются оптимальные соотношения между спросом и предложением товаров на рынке.

- 2) выявление конкурентных позиций конкретных видов продукции фирмы и самой фирмы на изучаемом рынке.

- 3) ориентация производства на выпуск изделий, обеспечивающих максимальный объем продаж и прибыли.[26]

Службе маркетинга необходимо совершенствовать каналы товародвижения, т.е. путь, по которому движутся товары от производителя к потребителю. Участники каналов товародвижения собирают и распространяют маркетинговую информацию, стимулируют сбыт, доводят продукты в соответствии с требованиями покупателей. Кроме этого, службе маркетинга нужно улучшать систему стимулирования продаж. Она представляет собой деятельность по распространению сведений о достоинствах товара и убеждению покупателей приобретать его; включает различные виды рекламы и методы стимулирования сбыта продукции.

Поэтому необходимо создать эффективную рекламу «ИНТЕРКОМ». Целью рекламы является психологическое воздействие на покупателя, заставляющее его думать о товаре. Необходимо, чтобы основными принципами рекламы явились правдивость, юридическая безупречность, хорошая запоминаемость и эмоциональность.

Рекламу можно распространить на местном телевидении, баннерах, стендах, плакатах, радиовещании и т.д. На основании сказанного, можно составить смету расходов на проведение рекламной деятельности, представлены в таблица 3.2.1.

Таблица 3.2.1 - Смета расходов на применение рекламной деятельности

№	Наименование рекламы	Количество	Стоимость за единицу, руб.	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Реклама на местном радио (сек.)	150	100	15 000
2	Реклама на баннере (метр)	15	2500	37 500
3	Реклама на местном телевидении (сек.)	198	1000	19 800
4	Всего, тыс.руб.			72 300

Источник: компания ООО «ИНТЕРКОМ»

На основе данной таблицы следует, что за 1 месяц 2015 года на рекламу будет затрачено 72 300 рублей.

Совершенствование именно службы маркетинга позволит восстановить спрос.

На предприятии воспроизводство основных фондов идет не постоянно. А это, как известно, непрерывный процесс обновления основных фондов, путем приобретения нового, модернизации и капитального ремонта существующего оборудования.

Люди, работающие в данной организации, очень сильно отличаются друг от друга по многим параметрам: пол, возраст, образование, национальность,

семейное положение, его способности и т.п. Все эти отличия могут оказывать серьезное влияние как на характеристики работы и поведение отдельного работника, так и на действия и поведение других членов организации. Поэтому руководству необходимо строить свою работу с кадрами таким образом, чтобы способствовать развитию положительных результатов поведения и деятельности каждого отдельного человека и стараться устранять отрицательные последствия его действий. В отличие от машины человек имеет желания, и для него характерно наличие отношения к своим действиям и действиям окружающих. А это может серьезно влиять на результаты его труда.

Таким образом, ключ к успеху – быть в курсе событий микросреды предприятия, предсказывать ее влияние, пытаться руководить предприятием таким образом, чтобы в наибольшей степени использовать внутреннее воздействие с пользой для своего предприятия.

Вывод по 3 главе:

Так как нет проблем с внешней стороны организации, но все таки есть какие недоработки во внутренней среды организации, поэтому необходимо обратить внимание на внутренний контроль ООО «ИНТЕРКОМ». Необходимо поставить конкретные задачи и стремиться к идеальному выполнению поставленной задачи.

На внутреннюю среду организации можно воздействовать путем принятия управленческих решений, то есть нужно каким то образом повлиять на микросреду.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проделанной работы можно сделать следующие выводы:

На основе анализа организации, ООО «ИНТЕРКОМ» приведенная информация модели бухгалтерского учета экспортных и импортных операций дает возможность дисциплинировать работу бухгалтерии, а так же сделать максимально прозрачной и понятной контроль работы организации. Учет не только способен обеспечивать сохранность товарно-материальных ценностей, но и дает предпосылки для анализа запасов с целью более плодотворного управления ими. На основе информации данных бухгалтерского учета, производится анализ финансового состояния организации, то есть, на основе анализа можно обнаружить плюсы и минусы деятельности.

Проанализировав технико-экономические показатели, ООО «ИНТЕРКОМ», можно сделать вывод, что у организации наблюдается повышение прибыли и рентабельности. Фондоотдача и производительность труда также увеличивают темп роста, что подтверждает, об активном развитии организации. Но, к сожалению, имеются значительные резервы снижения издержек производства. Для активации этих резервов необходимо задуматься о возможности роста объемов производства, снижение себестоимости, естественно повышения качества продукции и т.д.

Рассмотрев и проанализировав микросреду организации, напрашивается вывод что основная работа заключается в самой организации, тем самым нельзя не обращать внимание на внутренние проблемы организации от людей работающих в организации, до рекламной компании. Все маленькие частицы организации и их уровень взаимодействия между собой способствует достижению общих целей. И сбой одной из них может привести к сбою внутренней среды организации.

Анализ внутренней среды вскрывает те возможности, тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкретной борьбе в процессе достижения своих целей. Исключительно важно всегда помнить, что организация не только производит продукцию для окружения, но и обеспечивает возможность существования своим членам, давая им работу, предоставляя возможность участия в прибылях, обеспечивая их социальными гарантиями и т.д.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ -ред. от 06.04.2011 г.
- 2 Федеральный Закон Российской Федерации от 10.12.2003 г. №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» - ред.от 26.07.2006 г.
- 3 Федеральный Закон Российской Федерации от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» - ред. от 07.02.2011г.
- 4 Федеральный Закон Российской Федерации от 08.12.2010 г. №336-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности».
- 5 Федеральный закон «О бухгалтерском учете»от 01.01.2013г. № 402
- 6 Приказ Минфина РФ от 27 ноября 2006 г. № 154н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)» -с изм. от 24.12.2010 № 186н // МФ РФ от 17.01.2007 г. № 8788.
- 7 Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)» -с изм. от 27.04.2012 № 55н // МФ РФ от 31 мая 1999 г. № 1791.
- 8 Приказ Минфина РФ от 6.05.1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)»)» -с изм. от 27.04.2012 № 55н // МФ РФ от 31.05.1999 г. № 1790.
- 9 Федеральный закон от 22.06.1999г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» - с изм. от 06.12.2011 № 409-ФЗ // ГД СЗ РФ от 26.11.2003.
- 10 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации от 29.07.1998 № 34н - с изм. от: 24.12.2010 г.
- 11Крашениникова, В. М. Валютное регулирование в системе государственного управления экономикой//М: Экономика, 2014

12 Губарева, Т. И. Финансово-правовые и институциональные проблемы валютного регулирования и валютного контроля в Российской Федерации//М: Волтерс Клувер, 2012

13 Кретов, И.И, // Садченко, К. В. Логистика во внешнеторговой деятельности//М: Дело и Сервис, 2011

14 Черемисина, Ю. В. Валютный контроль экспортно-импортных операций // Молодой ученый. — 2016. — №20. — С. 577-581.

15 Варламова, Т.П. Валютные операции: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. - 272 с.

16 Бабченко, Т. Н. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности. М.: Главбух, 2007 г. – 168 с.

17 Селивановский, А.С. Валютные операции по экспорту и импорту // Бухгалтерский учет. – 2007. – N 5 – с. 61-66.

18 Журнал «Авантаж» (Электронный ресурс) - <http://avantaj-buh.ru/articles/novovvedeniya-v-valyutnom-kontrole/>. от 08.04.2017 г.

19 Серебрякова, Т.Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль. – М.: Монография, 2010.

20 Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. М.:

21 Новицкий, Н.И. Сетевое планирование и управление производством: учеб.-практ. пособие. - М.: Новое знание, 2008.

22 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. М.: Инфра, 2009.

23 Барматина, Л.В. Контроль и ревизия: Учебно-методический комплекс. - Новосибирск: НГУЭУ, 2009.

24 Бровкина, Н.Д. Контроль и ревизия: учебное пособие. - М.: Инфра, 2010.

25 Бородина, В.А. Документирование в бухгалтерском учете: уч.пособие., - М.: Инфра, 2008.

26 Голубкова, Е.Н. Внедрение концепции CRM на предприятии // Маркетинг в России и за рубежом. – №3. – 2008.

27 Глазунов, В.Н. Анализ финансового состояния предприятия. // Финансы. – 2009.-№2.

28 Зимакова, Л.А. Совершенствование организации контроля за остатками производственных ресурсов на предприятиях. –М.: Новое знание ,2009.

29 Лупикова, Е.В. Бухгалтерская отчетность. - М: Кнорус, 2008.

30 Библиотека Евразийской интеграции. – Евразийская экономическая интеграция: цифры и факты