

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, руководитель  
отдела ВЭД ООО «ЧПНЗ»

\_\_\_\_\_ О.Н. Троянова  
\_\_\_\_\_ 2018г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.

\_\_\_\_\_ Е.А. Степанов  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Развитие системы тарифных льгот и преференций в условиях  
формирования Евразийского экономического союза

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ– 38.05.02.2018.444.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_ А.В. Боброва  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ– 691

\_\_\_\_\_ Э.Р. Шаймарданова  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер  
специалист по УМР

\_\_\_\_\_ В.А. Фролова  
\_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Шаймарданова Э. Р. Развитие системы тарифных льгот и преференций в условиях формирования Евразийского экономического союза. – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ – 691, 81 с., 13 ил. 8 табл., библиогр. список – 32 наим.,

Объектом выпускной квалификационной работы являются тарифные льготы и преференции применяемые в Евразийском экономическом союзе.

Цель выпускной квалификационной работы – оценка действующей системы тарифных льгот и преференций, определение проблемных вопросов связанных с предоставлением тарифных льгот и преференций и поиск возможных путей их решения.

В выпускной квалификационной работе рассмотрена методология теоретическая оставляющая тарифных льгот и преференций, проанализированы условия их предоставления , проведен анализ действующей преференциальной системы на ООО «Челябинский пружинно-навивочный завод» , разработаны рекомендации по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия в рамках предоставления льгот и преференций.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость для производственных предприятий.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 МЕСТО ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	8
1.1 Понятие тарифных льгот и преференций.....	8
1.2 Условия предоставления тарифных льгот.....	12
2 СИСТЕМА ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОГО ПРУЖИННО-НАВИВОЧНОГО ЗАВОДА.....	36
2.1 Структура и краткая характеристика деятельности Челябинского пружинно-навивочного завода .....	36
2.2 Особенности организации внешнеэкономической деятельности ООО «Челябинский пружинно-навивочный завод».....	40
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОГО ПРУЖИННО-НАВИВОЧНОГО ЗАВОДА.....	59
3.1 Проблемные аспекты применения тарифных льгот и преференций.....	59
3.2 Решение проблем внешнеэкономической деятельности предприятия .....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	78

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Характер и задачи внешнеэкономического, в том числе тарифного регулирования тесно связано с общей экономической обстановкой в стране, с внутренними и внешними условиями ее развития. Проводимые в России реформы не имеют аналогов в мировой практике по своим масштабам и срокам проведения. Все эти изменения глобальным образом затронули и сферу внешнеэкономической деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли России является одним из важнейших экономических методов управления. Вопросы таможенно-тарифной политики регулируется рядом международных договоров, соглашений, конвенций, в которых определены на многосторонней основе многие принципы, правила, условия, организационная база таможенно-тарифной системы. Одним из направлений, получившего широкое распространение в мировой практике является система предоставления разного рода преференций.

Под преференциями понимаются особые льготы, предоставляемые одним государством другому на началах взаимности либо в одностороннем порядке без распространения на третьи страны. Такие льготы устанавливаются в отношении всех товаров или их отдельных видов.

Актуальность проблемы предоставления тарифных преференций на сегодняшний момент не вызывает сомнения: это отражается в увеличении объемов ввозимых товаров претендующих на предоставление преференций, расширение географии ввоза. Но при этом предоставление тарифных преференций должно сопровождаться строгим контролем, а также оговорками о защитных мерах, чтобы избежать возможности нанесения слишком значительного ущерба стране, со стороны конкурирующих стран третьего мира, поставляющих дешевые товары, из-за крайне низкого в этих странах уровня заработной платы. Развитие тарифных преференций,

как части таможенно-тарифного регулирования на современном этапе необходимо, что подтверждено Законом РФ «О Таможенном тарифе и следовательно данный механизм должен работать в Российской Федерации, в частности для насыщения рынка, с одной стороны и с другой оказание экономической помощи странам, которым предоставляются тарифные преференции.

**Объектом** выпускной квалификационной работы – тарифные льготы и преференции применяемые в Евразийском экономическом союзе.

**Предметом** выпускной квалификационной работы – динамика развития системы льгот и преференций отношения, возникающая при таможенном регулировании в системе государственного управления внешнеэкономической деятельностью.

**Цель** выпускной квалификационной работы – определение проблемных вопросов связанных с предоставлением тарифных льгот и преференций и поиск возможных путей их решения.

**Задачи** выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть понятие и содержание преференциальной системы;
- изучить роль и значение механизма определения страны происхождения товара в системе тарифных преференций;
- проанализировать единую систему преференций в рамках Евразийского экономического союза на примере действующего предприятия;
- рассмотреть проблемы формирования и функционирования системы льгот и преференций в рамках предприятия;
- предложить решение проблем и совершенствование системы льгот и преференций.

# 1 МЕСТО ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

## 1.1 Понятие тарифных льгот и преференций

Внешнеэкономическая деятельность современных стран активно развивается ввиду глобализации и интернационализации мирохозяйственных связей. Все факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности, можно разделить на внешние факторы и внутренние факторы.

Внешние факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности определены, прежде всего, расстановкой сил на международной арене, международной политикой, юридически–правовыми нормами регулирования внешнеэкономических связей.

Внутренние факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности, включают расстановку внутренних сил, внутренней политики, духовно–нравственных ценностей, экономического, научно-технического, военного и других потенциалов страны [22, с. 45].

Таможенно-тарифное регулирование представляет собой совокупность методов государственного регулирования внешней торговли для целей ее поддержания и стимулирования. Необходимость формирования и развития системы таможенно-тарифного регулирования обозначена, прежде всего, разрастанием мирохозяйственных связей, а также неспособностью внешнеторговой деятельности к саморегулированию и саморазвитию. К причинам государственной таможенно-тарифной поддержки внешнеэкономической деятельности можно отнести: ориентированность российской экономики исключительно на поддержание ресурсообеспеченных отраслей экономики страны (например, нефтегазового сектора), необходимость активизации инвестиционно-инновационной активности в

рамках отдельных отраслей страны, необходимость снижения уровня зависимости от импортной продукции, развитие импортозамещения, необходимость обеспечения положительного сальдо торгового баланса и др.

Таможенно-тарифное регулирование сформировано в соответствии с нормативно-правовыми актами, такими как Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164–ФЗ; Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 г. № 311–ФЗ [3, ст. 19; 4, ст. 2].

Направления таможенно-тарифного регулирования заключаются в организации нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности (лицензирование, квотирование), организации регулирования внешнеторговой деятельности в соответствии с законодательством Евразийского экономического союза, внутренним законодательством РФ, поддержке отечественного производства, отраслей промышленности [22, с. 51].

Таможенно-тарифное регулирование является важнейшим средством воздействия на экспорт и импорт в интересах национального экономического развития. Вектор инструментария таможенно-тарифного регулирования каждая страна выбирает самостоятельно в зависимости от необходимой степени влияния на внешнеэкономическую деятельность, от вектора регулирования.

Итак, роль таможенно-тарифного регулирования и регулирования внешнеторговой деятельности заключается в возможности посредством использования инструментария таможенно-тарифного регулирования обеспечить, во-первых, защиту внутреннего рынка страны, во-вторых, способствовать развитию внешнеторговой деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование в Российской Федерации в соответствии с законодательством страны, а также сформированной законодательной базой в Евразийском экономическом союзе включает в себе определенную, установленную

совокупность инструментария и мер по организации таможенно-тарифного регулирования, а также определенные ограничительные и запретные мероприятия при ввозе или вывозе товаров из Российской Федерации [27, с. 105].

К методам регулирования внешнеэкономической деятельности относятся тарифные методы (таможенный тариф) и нетарифные методы (квотирование, лицензирование, субсидии, кредитование, антидемпинговые меры) [20, с. 84].

Усиление тенденций глобализации мировой экономики и упрощение системы внешнеторговых отношений, в частности, предоставление преимуществ отдельным государствам позволяет наращивать объемы внешнеторгового оборота и наиболее эффективно модифицировать структуру импорта и экспорта стран с учётом её международной специализации и конкурентных преимуществ.

Важным элементом предоставления преимуществ является модель тарифных льгот и преференций, применяемых во внешней торговле на региональном, субрегиональном и национальном уровнях, где находит своё отражение как в международном и национальном законодательстве, так и в рамках региональных

Система таможенных льгот и преференций – один из методов регулирования внешнеэкономической деятельности. В настоящее время в сфере таможенно-тарифного регулирования используется ряд терминов, близких по своим смысловым значениям, поэтому важным является раскрытие содержания понятий с указанием их отличительных и существенных признаков.

Таможенные льготы – это определенные законодательством преимущества, состоящие в освобождении товаров от таможенных платежей.

Таможенные преференции – это льготы, предоставляемые в виде освобождения от оплаты пошлины, снижения ставок пошлин либо установления тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) в зависимости от страны происхождения товаров [1, ст. 49].



Все виды таможенных льгот при экспорте или импорте товаров или личных вещей, предметов действуют как для физических лиц, в том числе и пенсионеров, так и в отношении предприятий и организаций. При установлении их объёма и порядка предоставления таможенных льгот руководствуются общими правилами Венской конвенции, законодательством России.

Предоставление льгот и преференций осуществляется в разной форме, а также отличаются основания их предоставления. Преференции зависят от страны происхождения товара, а льготы – от таких критериев, как таможенный режим, цели ввоза, предназначение [25, с. 17]. Основные отличительные признаки льгот и преференций представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отличительные признаки льгот и преференций

Таможенные льготы	Таможенные преференции
основным элементом понятия «льгота» является «послабление, частичное освобождение»	основным элементом понятия «преференция» является «преимущество, привилегия»
основная цель таможенных льгот – сокращение размера подлежащих уплате пошлин, налогов, направленное на стимулирование торговой деятельности	основная цель таможенных преференций – предоставление развивающимся и наименее развитым странам более благоприятных условий доступа на рынки развитых государств
таможенные льготы предоставляются и на импорт и на экспорт	таможенные преференции предоставляются исключительно на импорт
имеют более общее понятие	таможенные преференции являются более узким понятием и соотносятся с таможенными льготами как «часть и целое»

Источник: Сизова К.А. Тарифное регулирование и таможенные льготы в ЕАЭС // Налоговый вестник. -2014. - № 10. - С. 15 - 21.

Необходимо понимать разницу между понятиями «тарифная льгота» и «таможенная льгота»: таможенная льгота – это любая льгота, касающаяся правил, установленных таможенным законодательством (льготы по таможенному

оформлению, таможенному контролю и т.д.), в том числе и льгота по уплате таможенных платежей, к которым помимо таможенной пошлины отнесены налог на добавленную стоимость, акцизы и другие обязательные платежи, взимаемые в связи с перемещением товара через таможенную границу [25, с. 19].

Тарифная льгота – взимание только таможенной пошлины, ставка которой содержится в таможенном тарифе (отсюда и название – тарифная льгота, примером можно отметить тарифные льготы в виде освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины предоставляются в отношении ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию ЕАЭС из третьих стран продукции морского промысла судов государств-членов, а также судов, арендованных (зафрахтованных) юридическими и (или) физическими лицами государств-членов ЕАЭС). Тарифные преференции предоставляются на основе таможенного тарифа, следовательно, анализ следует проводить именно на уровне разграничения понятий «таможенная льгота» и «таможенная преференция».

Например, ЮНКТАД рассматривает эти понятия как тождественные, определяя, что Глобальная система преференций – это и есть совокупность предоставляемых льгот, четкое же определение данных понятий отсутствует.

## 1.2 Условия предоставления тарифных льгот

Усиление тенденций глобализации мировой экономики и упрощение системы внешнеторговых отношений, в частности, предоставление преимуществ отдельным государствам позволяет наращивать объемы внешнеторгового оборота и наиболее эффективно модифицировать структуру импорта и экспорта стран с учётом её международной специализации и конкурентных преимуществ [21, с. 15].

Важным элементом предоставления преимуществ является модель тарифных льгот и преференций, применяемых во внешней торговли на региональном, субрегиональном и национальном уровнях, где находит своё отражение как в

международном и национальном законодательстве, так и в рамках региональных интеграционных соглашений [21, с. 56].

Система таможенных льгот и преференций не претерпела значительных изменений в рамках ЕАЭС. В настоящее время таможенное льготирование функционирует в соответствии с Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 6.04 2016 г. № 47 «Об утверждении Положения об условиях и порядке применения единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза» [11].

В нормативно-правовых документах и отдельных исследованиях часто понятие «тарифные преференции» отождествляются и используются как синонимичное понятию «тарифные льготы», хотя таковыми не являются, что находит своё отражение в международном таможенном праве и в мировой практике таможенно-тарифного регулирования [16, с. 56].

К примеру, в Приказе ФТС России от 26.05.2010 г. № 1022 (ред. от 20.12.2012 г.) «О сводном перечне нормативно-справочной информации, используемой при предоставлении освобождений от уплаты таможенных платежей» под льготами по уплате таможенных платежей определяются: тарифные льготы (в т.ч. тарифные преференции), льготы по уплате налогов, льготы по уплате акциза и льготы по уплате таможенных сборов [6, р.1] (рисунок 1).

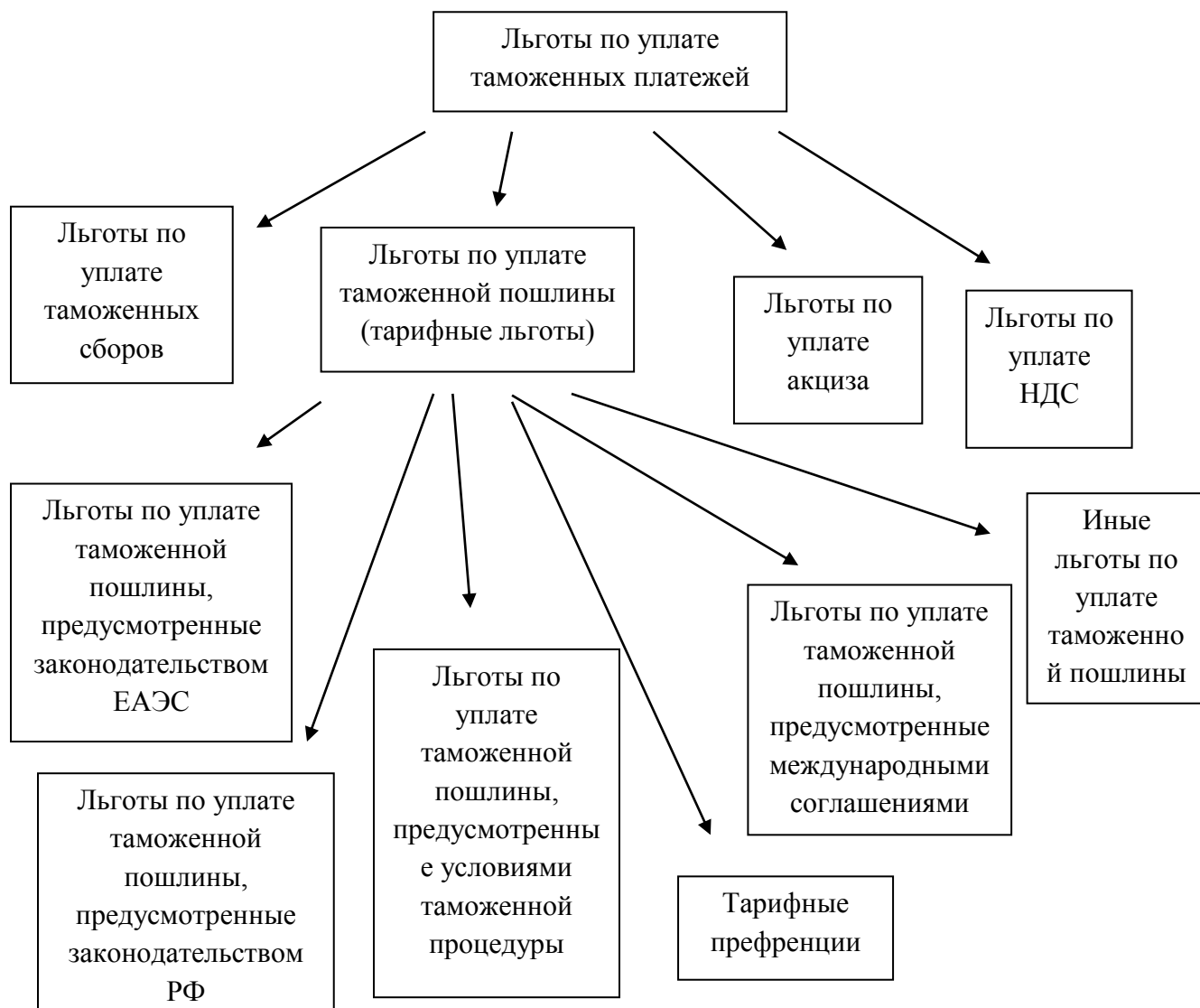


Рисунок 1 – Виды льгот по уплате таможенных платежей

Как мы видим, тарифные преференции и тарифные льготы не объединены в один пункт, поэтому рассмотрим оба понятия более подробно и начнём с тарифных льгот.

Данное понятие, как и понятие тарифных преференций, содержится в Федеральном Законе от 21.05.1993 г. № 5003–1–ФЗ «О таможенном тарифе», где указано, что тарифная льгота – это предоставляемая на условиях взаимности или в одностороннем порядке при реализации торговой политики Российской Федерации

льгота в виде освобождения от уплаты таможенной пошлины или снижения ставки таможенной пошлины [2, ст. 34].

В главе II «Договора о Евразийском экономическом союзе» (подписан в г. Астане 29.05.2014 г.) (ред. от 08.05.2015 г.), определяется, что тарифные льготы в виде освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины предоставляются в отношении ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию ЕАЭС из третьих стран [7, ст. 43]:

1) товаров в качестве вклада иностранного учредителя в уставный капитал в пределах сроков, установленных учредительными документами для формирования этого капитала;

2) товаров, ввозимых в рамках международного сотрудничества в области исследования и использования космического пространства, в т.ч. оказания услуг по запуску космических аппаратов;

3) продукции морского промысла судов государств-членов, а также судов, арендованных (зафрахтованных) юридическими или физическими лицами государств-членов;

4) валюты государств-членов, валюты третьих стран (кроме тех, что используются в нумизматических целях), а также ценных бумаг в соответствии с законодательством государств-членов;

5) товаров, ввозимых в качестве гуманитарной помощи или в целях ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий или катастроф;

6) товаров, кроме подакцизных (за исключением легковых автомобилей, специально предназначенных для медицинских целей), ввозимых по линии третьих стран, международных организаций, правительств в благотворительных целях и или признаваемых в соответствии с законодательством государств-членов в качестве безвозмездной помощи, в т.ч. технической помощи.

Товары, ввезенные на территорию ЕАЭС из третьих стран освобождаются от уплаты таможенной пошлины в случаях, установленных Решением Комиссии ЕАЭС № 130 от 27.10.2009 г. «О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» [8]; товары, вывозимые с территории РФ от уплаты вывозной пошлины освобождаются в случаях, установленных Федеральным Законом от 21.05.1993 г. № 5003–1–ФЗ «О таможенном тарифе» [2, ст.35].

Величина пошлины также зависит от страны происхождения товаров. В таких случаях применяется тарифная льгота, которая представляет собой преимущества в области уплаты таможенной пошлины при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС в отношении товаров [1, ст. 63]:

1) происходящих из государств, в торгово-политических отношениях с которыми Россия применяет режим наиболее благоприятствуемой нации (РНБ). Для таких стран устанавливаются базовые ставки таможенных пошлин, согласно Единому таможенному тарифу (ЕТТ);

2) в происхождении которых таможенными органами обнаружены признаки, что данные товары происходят из страны, в отношениях с которой Россия РНБ не предусматривает, действуют удвоенные ставки ввозных таможенных пошлин, согласно ЕТТ. Иначе их называют максимальными ставками;

3) ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС и происходящих из развивающихся стран-пользователей системы преференций ЕАЭС, ставки ввозных таможенных пошлин установлены в размере 75% от ставок ЕТТ;

4) ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС и происходящих из наименее развитых стран-пользователей системы преференций ЕАЭС, ставки ввозных таможенных пошлин не применяются;

5) происходящих с территорий государств, образующих вместе с Россией зону свободной торговли (государства-участники СНГ, Грузия, Республика Сербия) и

ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС с таможенной территории какого-либо из этих государств, ввозные таможенные пошлины не применяются.

Таким образом, во внешнеэкономической политике у развитых государств получила широкое распространение практика предоставления таможенно-тарифных преференций на товары, производимые и импортируемые из развивающихся стран. Государства, пользующиеся этими преференциями, на льготных условиях экспортируют свою продукцию в другие государства. Тем самым им создаются благоприятные условия для внутреннего производства и экономического развития в целом [23, с. 101].

Тарифные льготы, проявляющиеся в отмене уплаты таможенных пошлин при перемещении товаров через таможенную границу, применяются согласно международным договорам РФ или межправительственным решениям и соглашениям. Такие товары должны применяться исключительно в целях, которые соответствуют условиям оказания таможенных льгот [2, ст. 35].

Положениями для предоставления тарифных льгот при ввозе являются (рисунок 2):

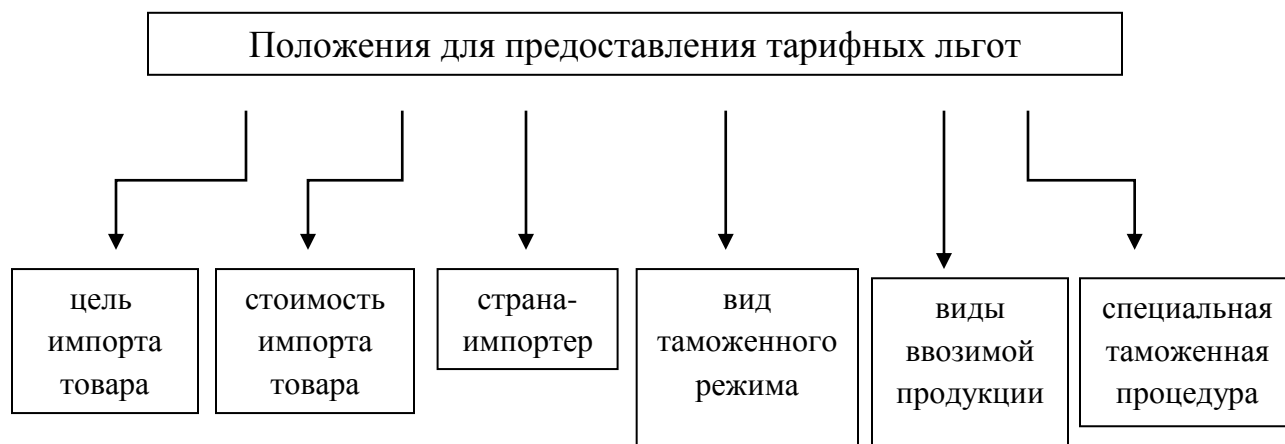


Рисунок 2 – Положения для предоставления тарифных льгот

Порядок освобождения от взимания таможенных платежей при ввозе товара на единую территорию ЕАЭС утвержден Решением Комиссии ЕАЭС от 15.07.2011 г. № 728 (ред. от 16.02.2018 г.) «О порядке применения освобождения от уплаты таможенных пошлин при ввозе отдельных категорий товаров на единую таможенную территорию Евразийского экономического союза» [9].

При ввозе из третьих стран на единую таможенную территорию ЕАЭС от уплаты ввозной таможенной пошлины освобождаются [9, п. 4 – 7]:

1) транспортные средства, осуществляющие международные перевозки грузов, багажа и пассажиров, а также предметы материально-технического снабжения и снаряжение, топливо, продовольствие и другое имущество, необходимое для их нормальной эксплуатации на время следования в пути, в пунктах промежуточной остановки или приобретенное за границей в связи с ликвидацией аварии (поломки) этих транспортных средств;

2) продукция морского промысла судов государств-членов ЕАЭС, а также судов, арендованных (зафрахтованных) юридическими лицами и физическими лицами государств-членов ЕАЭС;

3) товары, ввозимые для официального или личного пользования представителями третьих стран, физическими лицами, имеющими право на беспошлинный ввоз таких предметов на основании международных договоров государств-членов ЕАЭС или их законодательства;

4) валюта государств-членов ЕАЭС, валюта третьих стран (кроме используемой для нумизматических целей), а также ценные бумаги в соответствии с законодательством государств-членов ЕАЭС;

5) другие.

К вывозимым из России товарам, освобождаемым от уплаты таможенных пошлин, относятся [9, п. 8]:

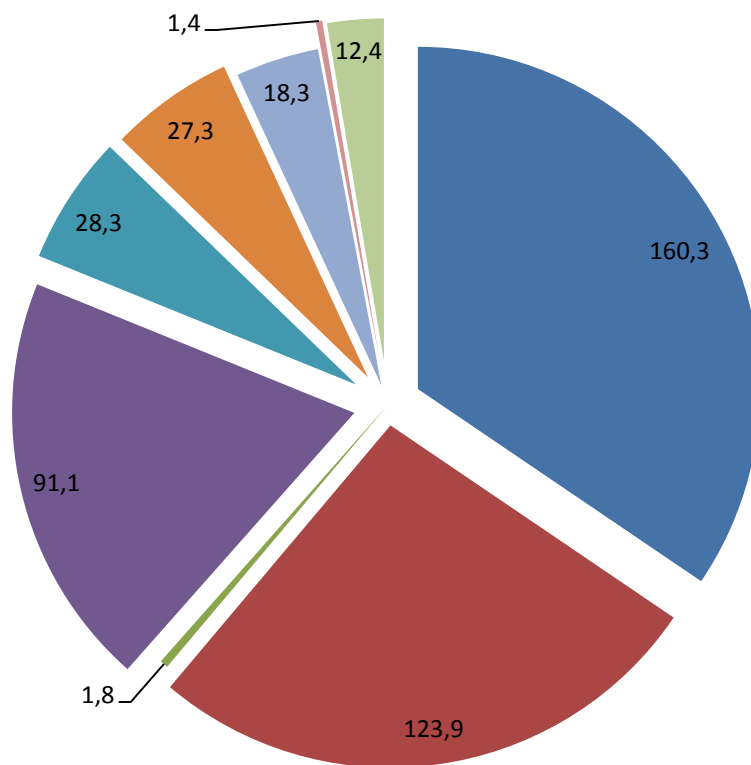


- 1) гуманитарная или техническая помощь для ликвидации последствий катастроф, аварий;
- 2) средства материально-технического обеспечения рыболовных судов;
- 3) товары, обеспечивающие международную исследовательскую деятельность по использованию космического пространства;
- 4) вывозимая продукция, произведенная согласно соглашению о ее разделе.

Система льготной тарификации важна для целей содействия отдельных секторов и отраслей экономик стран-участниц ЕАЭС. Применение системы тарифных преференций определено Таможенным кодексом ЕАЭС.

Общая сумма льгот по уплате таможенных платежей, предоставленных в 2017 году, составила 464,8 млрд. рублей, что на 77,7 млрд. рублей меньше аналогичного показателя 2016 года (542,5 млрд. руб.), и на 132,5 млрд. рублей меньше чем за 2015 г. (597,3 млрд.руб.), в том числе в отношении товаров [27] (рисунок 3):

### Сумма платежей за 2017 г. в млрд.рублей.



- перемещаемых в рамках соглашений о разделе продукции
- ввозимых на территорию Особой экономической зоны в Калининградской области и вывозимых с этой территории
- ввозимых на территорию Особой экономической зоны в Елабужском районе и вывозимых с этой территории
- перемещаемых в рамках отдельных международных договоров
- ввозимых для реабилитации инвалидов, изделий медицинской техники, линз и оправ для очков, а также сырья и комплектующих для их производства
- технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации
- судов, зарегистрированных в Российском международном реестре судов
- вывозимых припасов и ввозимой продукции морского промысла
- других товаров, в том числе ввозимых в иные особые экономические зоны, ввозимых в качестве гуманитарной, технической помощи

Рисунок 3 – Общая сумма льгот по уплате таможенных платежей за 2017 г.

Возврат ранее уплаченной пошлины предусматривается следующими таможенными процедурами экспорта и реимпорта [1, ст. 148].

В качестве меры регулирования ввоза отдельных видов сельскохозяйственной продукции, происходящих из третьих стран применяется тарифная квота, которая предусматривает более низкую ставку ввозной таможенной пошлины при ввозе в определенный период определенного количества товара (в натуральном или стоимостном выражении), по сравнению со ставкой ввозной таможенной пошлины, применяемой в соответствии с ЕТТ ЕАЭС. Если товар ввозится в РФ свыше установленной квоты, то применяется ставка ввозной таможенной пошлины в соответствии с ЕТТ ЕАЭС.

Порядок распределения тарифной квоты между участниками внешнеторговой деятельности, а также между третьими странами определяется Евразийской экономической комиссией (ЕЭК), либо по ее решению Правительством РФ. В порядке, установленном Правительством РФ, объемы тарифных квот распределяются по результатам аукционов или пропорционально объему товара. [26, с. 278].

Тарифная квота в отношении товаров вывозимых из РФ – мера регулирования, предусматривающая применение более низкой ставки вывозной таможенной пошлины при вывозе определенного количества товара (в натуральном или стоимостном выражении) по сравнению со ставкой вывозной таможенной пошлины, установленной Правительством РФ в течение определенного периода. К товарам, вывозимым из России свыше установленного количества, применяется ставка вывозной таможенной пошлины, установленная Правительством РФ [26, с. 279].

Метод и порядок распределения тарифной квоты в отношении вывозимых товаров между участниками внешнеторговой деятельности и между третьими странами определяется Правительством РФ.

Льготы по уплате таможенных платежей – важный инструмент таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности. Это содействует улучшению инвестиционной привлекательности стран и содействует снижению финансовых издержек участников ВЭД.

Современная политика характеризуется усилением распространения преференциальных торговых режимов. Льготы по уплате таможенных пошлин, применяются в поддержку экономического развития наименее развитых и развивающихся стран, способ торговли и политические уступки со стороны партнеров. А также предоставления тарифных льгот и преференций используется в целях расширения товарооборота, международного сотрудничества, модернизации экономики и привлечения иностранных инвестиций, что реализуется во многих странах [19, с. 25].

Более подробно рассмотрим понятие тарифных преференций. Для этого обратимся к Федеральному Закону от 21.05.1993 г. № 5003–1–ФЗ «О таможенном тарифе», согласно которому под тарифной преференцией понимается освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из стран, образующих с Российской Федерацией зону свободной торговли либо подписавших соглашения, имеющие целью создание такой зоны, или снижение ставок ввозных таможенных пошлин в отношении товаров, происходящих из развивающихся или наименее развитых стран, пользующихся единой системой тарифных преференций Евразийского экономического союза [2, ст. 36].

Таким образом, тарифные преференции — это определенные преимущества, предусмотренные в области уплаты таможенной пошлины в зависимости от страны происхождения товаров (в виде освобождения от уплаты пошлины, снижения ставок пошлин либо установления тарифных квот на преференциальный ввоз).

Общая система преференций (ОСП) Европейских сообществ является системой тарифных льгот, предоставленных в одностороннем порядке развивающимся

странам и странам с переходной экономикой с целью содействия их экономическому развитию и интеграции в мировую экономику [20, с. 19].

Основа концепции ОСП – правила определения страны происхождения товаров, благодаря которым ввоз товаров на льготных условиях гарантируется только странам, пользующимся льготным режимом, причем распространяются эти правила, только на товары, определяемые национальным законодательством страны.

В Федеральном Законе РФ от 21.05.1993 г. № 5003–1–ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) «О таможенном тарифе» предусматривается установление тарифных преференций в виде: освобождения от уплаты ввозной таможенной пошлины, снижения ставок ввозной таможенной пошлины, установления тарифных квот [2, ст. 35].

Под таможенные процедуры преференциального ввоза помещаются товары, происходящие из стран-участниц образующих вместе с Россией зону свободной торговли или Евразийский экономический союз, а также товары, происходящие из развивающихся стран-пользователей российской национальной схемы преференций.

Режим свободной торговли отличается от тарифных преференций тем, что льготы в рамках режима свободной торговли предоставляются в соответствии с межправительственными соглашениями, например, режим свободной торговли для товаров, происходящих из стран СНГ предоставляются в рамках Договора стран СНГ о зоне свободной торговли.

Применение к товарам режима свободной торговли подразумевает, что товары освобождаются от ввозной таможенной пошлины. Режим свободной торговли может также предоставляться и в рамках двусторонних договоров, например, между РФ и Сербией, или РФ и Грузией.

Зона свободной торговли – это таможенные территории, на которых в соответствии с международным договором с одним или несколькими государствами либо группами государств отменены таможенные пошлины и другие меры ограничения внешней торговли товарами, происходящими с данных таможенных

территорий, за исключением возможности применения при необходимости таких мер в случаях, предусмотренных статьями Федерального закона от 8.12.2003 г. № 164–ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [3, ст. 2]. Отмена пошлин распространяется в отношении практически всей внешней торговли товарами в пределах данных таможенных территорий.

Важной характеристикой зоны свободной торговли является то, что ее участники не осуществляют какой-либо существенной координации в отношении применения таможенных пошлин и других мер регулирования внешней торговли товарами с третьими странами.

В Федеральном Законе РФ от 21.05.1993 г. № 5003–1–ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) «О таможенном тарифе» поясняется, что государства, образующие вместе с Россией зону свободной торговли, освобождаются от уплаты ввозных пошлин при перемещении товаров на территорию Евразийского экономического союза [2, ст. 35].

При этом участники зоны свободной торговли существенно не влияют и не координируют действия в отношении применения таможенных пошлин и других мер регулирования ВЭД с третьими странами.

Российская Федерация вместе с другими государствами также предоставляет преференциальный режим развивающимся странам. В рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) существуют законодательно утвержденные их списки, а также перечень товаров, которые подпадают под этот режим:

1) решением Комиссии ЕАЭС № 130 «О Едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» от 27.11.2009 г. утвержден перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС (список включает 106 государств) [2, 14] (таблица 2).

Таблица 2 – Перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС

№ п/п	Перечень развивающихся стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень развивающихся стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень развивающихся стран – бенефициаров
1	Албания	25	Гонконг	49	Кувейт
2	Алжир	26	Гренада	50	Кука острова
3	Ангола	27	Доминика	51	Ливан
4	Антигуа и Барбуда	28	Доминиканская Республика	52	Ливия
5	Ангилья	29	Египет	53	Мексика
6	Аргентина	30	Зимбабве	54	Микронезия
7	Аруба	31	Индия	55	Монголия
8	Багамские острова	32	Индонезия	56	Монтсеррат
9	Барбадос	33	Иордания	57	Намибия
10	Бахрейн	34	Ирак	58	Науру
11	Белиз	35	Иран	59	Нигерия
12	Бермудские острова	36	Каймановы острова	60	Нидерландские Антильские острова
13	Болгария	37	Камерун	61	Никарагуа
14	Боливия	38	Катар	62	Ниуэ
15	Бразилия	39	Кения	63	Объединенные Арабские Эмираты
16	Британские острова	40	Кипр	64	Оман
17	Бруней	41	Китай	65	Острова Св. Елены
18	Венесуэла	42	КНДР	66	Острова Теркс и Кайкос
19	Вьетнам	43	Колумбия	67	Пакистан
20	Габон	44	Конго	68	Панама
21	Гайана	45	Корея	69	Папуа – Новая Гвинея
22	Гана	46	Коста-Рика	70	Парагвай
23	Гватемала	47	Кот-д'Ивуар	71	Перу
24	Гондурас	48	Куба	72	Румыния

Окончание таблицы 2

№ п/п	Перечень развивающихся стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень развивающихся стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень развивающихся стран – бенефициаров
73	Сальвадор	84	Союз Сербии Черногории	95	Тринидад и Тобаго
74	Саудовская Аравия	85	Суринам	96	Тунис
75	Свазиленд	86	Таиланд	97	Турция
76	Сейшельские острова	87	Токелау	98	
77	Сенегал	88	Тонга	99	Уругвай
78	Сент–Винсент и Гренадины	89	Тринидад и Тобаго	100	Фиджи
79	Сент–Китс и Невис	90	Тунис	101	Филиппины
80	Сент–Люсия	91	Турция	102	Хорватия
81	Сингапур	92	Уругвай	103	
82	Сирия	93	Фиджи	104	Чили
83	Словения	94	Филиппины	105	Шри–Ланка
				106	Ямайка

Источник: составлена автором самостоятельно на основании Решения Комиссии ЕАЭС № 130 «О Едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» от 27.11.2009 г.

2) решением Комиссии ЕАЭС № 130 «О Едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» от 27.11. 2009 г. утвержден также перечень наименее развитых стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС (список включает 48 государств) [2, 13] (таблица 3).

Таблица 3 – Перечень наименее развитых стран – пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС

№ п/п	Перечень наименее развитых стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень наименее развитых стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень наименее развитых стран – бенефициаров
1	Республика Ангола	2	Республика Вануату	3	Замбия



Окончание таблицы 3

№ п/п	Перечень наименее развитых стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень наименее развитых стран – бенефициаров	№ п/п	Перечень наименее развитых стран – бенефициаров
4	Афганистан	19	Гаити	34	Йеменская Республика
5	Бангладеш	20	Гамбия	35	Камбоджа
6	Республика Бенин	21	Гамбия	36	Республика Кирибати
7	Буркина Фасо	22	Гвинея	37	Демократическая Республика Конго
8	Бурунди	23	Республика Гвинея–Бисау	38	Союз Коморских Островов
9	Бутан	24	Джибути	39	Лаосская Республика
10	Лесото	25	Нигер	40	Демократическая Республика Тимор
11	Либерия	26	Руанда	41	Того
12	Мавритания	27	Демократическая Республика Сан–Томе	42	Тувалу
13	Мадагаскар	28	Республика Сенегал	43	Уганда
14	Малави	29	Соломоновы острова	44	Центрально–Африканская Республика
15	Мали	30	Сомали	45	Экваториальная Гвинея
16	Мозамбик	31	Судан	46	Эритрея
17	Мьянма	32	Республика Сьерра–Леоне	47	Эфиопия
18	Непал	33	Танзания	48	Республика Южный Судан

Источник: Составлена автором самостоятельно на основании Решения Комиссии ЕАЭС № 130 «О Едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» от 27 ноября 2009 г.

3) решением Комиссии ЕАЭС № 130 «О Едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» от 27.11. 2009 г. утвержден перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции [15].

Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 6.04.2016 г. № 47 «Об утверждении Положения об условиях и порядке применения единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза» определяет условия и порядок применения единой системы тарифных преференций [11].

Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся и наименее развитых стран, применяются при их ввозе на таможенную территорию Союза в соответствии с Договором «О Евразийском экономическом союзе» от 29.05.2014 г. [7, ст. 36].

Преференции применяются только при соблюдении определенных условий (рисунок 4) [1, ст. 49].

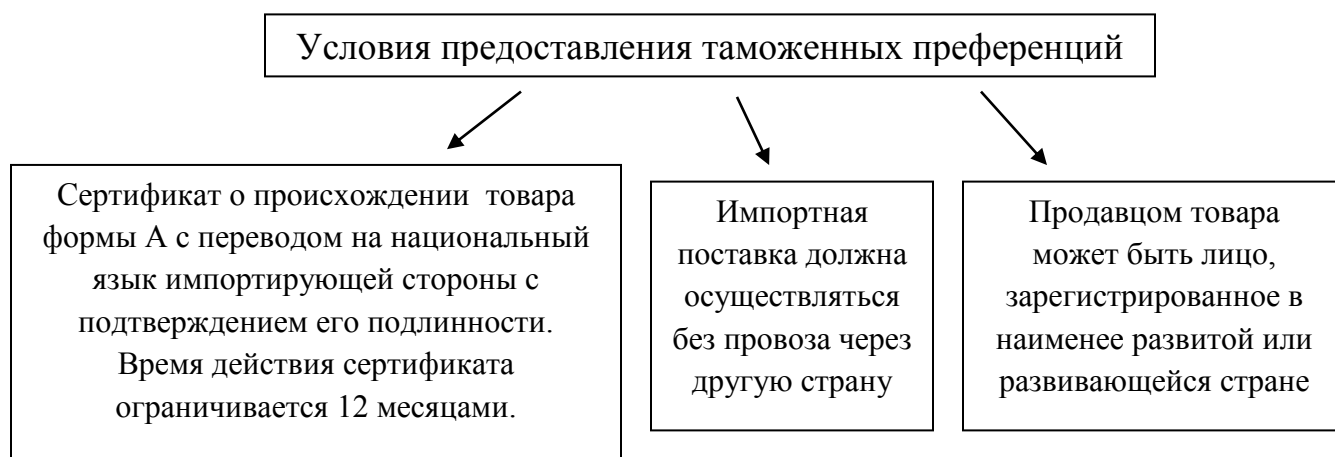


Рисунок 4 – Условия предоставления таможенных преференций

Особенностью предоставления преимуществ является незначительное (на  $\pm 5\%$ ) отклонение фактически поставляемого количества товара от заявленного в сертификате происхождения.

Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся или наименее развитых стран-пользователей ЕСТП ЕАЭС, предоставляются, в случае если товар соответствует условиям происхождения, и только при одновременном условии (таблица 4) [8, ст. 36].

Таблица 4 – Условия применения тарифных преференций

Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран	Тарифные преференции в отношении товаров, происходящих из наименее развитых стран
<p>Страна происхождения ввозимых товаров входит в перечень развивающихся стран-пользователей ЕСТП ЕАЭС, товар включен в перечень товаров, происходящих из развивающихся или наименее развитых стран, в отношении которых при ввозе на таможенную территорию ЕАЭС предоставляются тарифные преференции</p>	<p>Страна происхождения ввозимых товаров входит в перечень наименее развитых стран-пользователей ЕСТП ЕАЭС, товар включен в перечень преференциальных товаров.</p>
<p>Обеспечено выполнение требований, предусмотренных действующими в рамках ЕАЭС правилами определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран.</p>	

Источник: Составлена автором самостоятельно на основании Решения Комиссии ЕАЭС № 130 «О Едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» от 27.11.2009 г.

Товар рассматривается как непосредственно закупленный, в случае, когда импортер приобрел его у лица, зарегистрированного в качестве субъекта предпринимательской деятельности в развивающейся или наименее развитой стране, из которой происходит товар и на которую распространяется тарифные преференции [11, гл. 6].

Под прямой поставкой понимается поставка товаров из стран-пользователей единой системы тарифных преференций ЕАЭС на таможенную территорию ЕАЭС без провоза через территорию других стран.

Правилу прямой поставки отвечают товары, закупленные импортером на выставках или ярмарках, при выполнении условий [11, гл. 6] (рисунок 5):

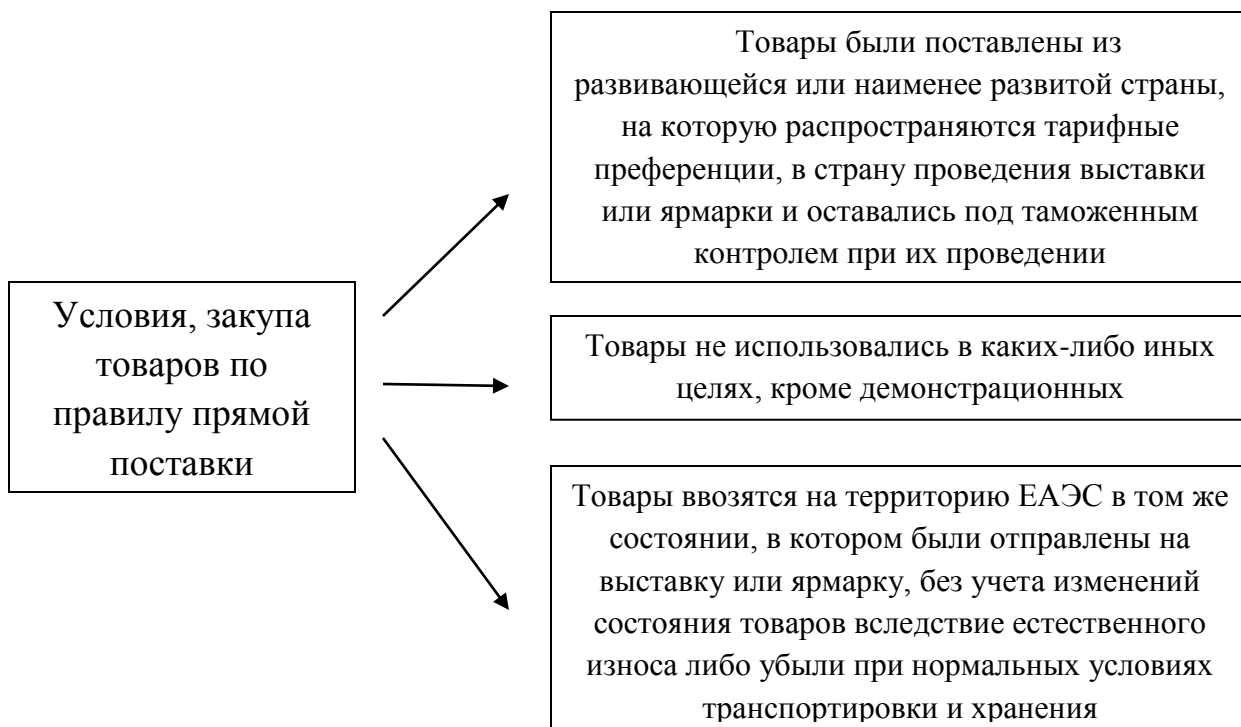


Рисунок 5 – Условия закупа товаров по правилу прямой поставки

Правилу прямой поставки соответствуют товары, транспортируемые через территорию одной или нескольких стран вследствие географических, транспортных, технических или экономических причин, если товары в странах транзита, в т.ч. при их временном складировании на территории этих стран, находятся под таможенным контролем. В целях документального подтверждения нахождения товаров под таможенным контролем рассматриваются транспортные документы, подтверждающие маршрут перемещения из экспортирующей страны через страны транзита, или документ, выданный таможенными органами страны транзита, дающий точное описание товаров, указывающий даты перевалки/перегрузки товаров, названия транспортных средств и удостоверяющий условия, при которых товары находились в стране транзита [11, гл. 6].

Комиссия ЕАЭС получает информацию о наименованиях и адресах уполномоченных органов стран, которые подтверждают и верифицируют сертификаты, декларации о происхождении товаров, вместе с образцами оттисков печатей, используемых этими органами. Образцы оттисков печатей должны быть представленными в оригинале и быть четкими в целях проведения их идентификации на подлинность. При обнаружении признаков недостоверных сведений, таможенный орган государства-члена ЕАЭС может обратиться к уполномоченному органу страны с мотивированной просьбой подтвердить подлинность сертификата (декларации) о происхождении товара и достоверность сведений, содержащихся в нем, или предоставить дополнительные уточняющие сведения, в т.ч. о выполнении условий происхождения товаров, или копии документов, на основании которых был выдан такой сертификат [19, с. 27].

В запросе также можно указать причины его направления и другую дополнительную информацию, указывающую на то, какие сведения в сертификате (декларации) недостоверны, за исключением случаев проведения верификации на основе выборочности.

В случае направления таможенным органом государства-члена ЕАЭС запроса в уполномоченные органы стран до получения результатов верификации, тарифные преференции не предоставляются. Полученные результаты должны свидетельствовать, что документы, удостоверяющие страну происхождения товаров подлинны, а товары, указанные в запросе, происходят из страны, на которую распространяется преференции [19, с. 28].

Товары, в отношении которых не установлено происхождение или установлено, но в отношении, которых не предоставляются тарифные преференции, ввозятся в страну ввоза в соответствии с требованиями тарифного регулирования государств-членов ЕАЭС.

В таком случае предоставляются тарифные преференции, при условии предоставления таможенному органу страны ввоза надлежащего сертификата их происхождения, а также других документов при необходимости до истечения 12 месяцев со дня регистрации таможенной декларации в стране ввоза (кроме случаев установления фальсификации сертификата) и соблюдения условий предоставления тарифных преференций [11, гл 7].

В таможенном деле применяются следующие формы сертификатов о происхождении товара (рисунок 6):

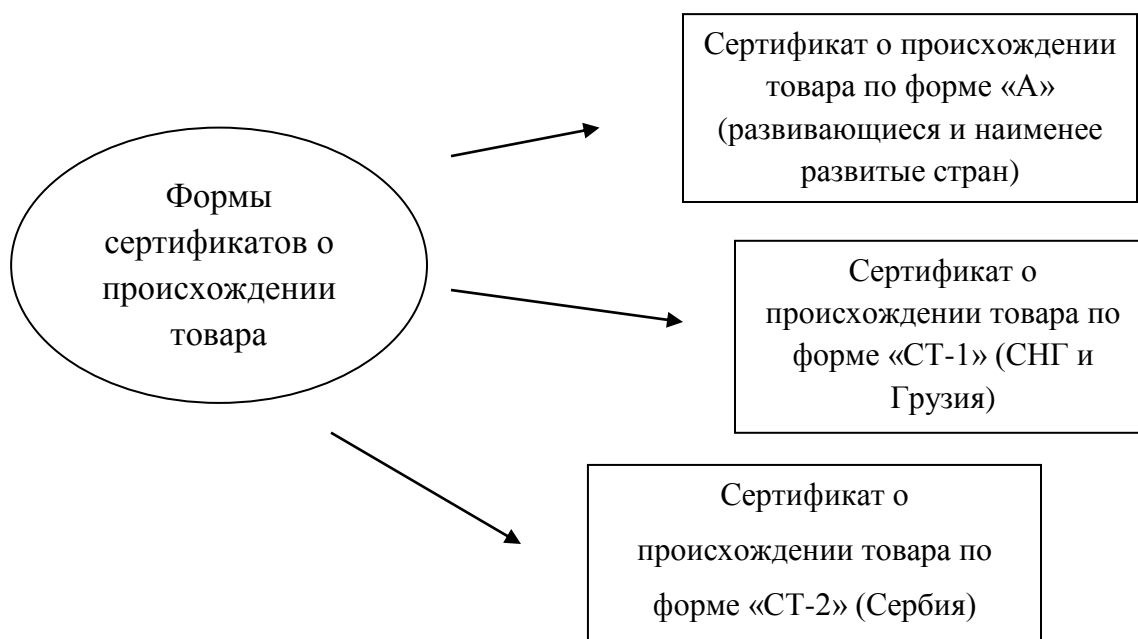


Рисунок 6 – Формы сертификатов о происхождении товара

Сертификат о происхождении товара – документ, который свидетельствует о стране происхождения товаров и выдается уполномоченными органами или организациями этой страны или страны вывоза [11, гл. 7].

Декларацией о происхождении товара является заявление, сделанное производителем, продавцом или отправителем, при условии, что в нем указаны сведения, которые позволяют определить страну происхождения товаров.

В качестве декларации о происхождении товара могут быть коммерческие документы (счет-фактуру, инвойсы), отгрузочные и упаковочные листы, спецификации, и другие документы, которые используются при осуществлении внешнеторговой деятельности, а также подтверждающие совершения сделок, связанных с перемещением товаров через таможенную границу ЕЭАС или любые другие документы, которые имеют отношение к товарам [11, гл 7].

В настоящее время система таможенно-тарифных преференций требует дальнейшего развития, так как ряд стран, получающих преференции, перешли в группу развитых государств, и они уже попросту не отвечают тем требованиям, в соответствии с которыми им были установлены эти преференции.

Изменились также условия их предоставления Россией. Преференциальная система из национальной системы трансформировалась в международную систему. Она стала единой для всех государств Евразийского экономического союза. На современном этапе развития международной торговли, особенно когда экономический разрыв между государствами увеличивается, интеграционные процессы в мире становятся более масштабными [17, с. 254].

Эти процессы начинают охватывать государства азиатско-тихоокеанского региона и США, подписано соглашение о создании зоны свободной торговли между государствами Европейского союза (ЕС) и Канадой, на очереди создание такой зоны и с США.

Таким образом, экономическая интеграция, которая до сих пор имеет региональный характер, охватывает межрегиональное пространство и вовлекает в этот процесс все больше развивающихся стран. В этих условиях старая преференциальная система, основанная в основном на двусторонних отношениях по

схеме «развитое государство – развивающаяся страна», предполагает таможенные границы и таможенные пошлины в отношении товаров ввоза (вывоза). В рамках интеграционных союзов происходит отмена этих самых границ, поэтому необходимость в получении преференций в торговле исчезает.

Для России ситуация несколько иная. Она непосредственно не участвует в межрегиональной интеграции, поэтому интерес в преференциальных отношениях с развивающимися странами остается, но уже в несколько ином формате. В контексте общемировой политики Россия в полной мере участвует в предоставлении таможенно-тарифных преференций развивающимся странам [29].

Вместе с тем, необходимо пересмотреть действующий механизм предоставления преференций развивающимся странам в целях определения направления совершенствования этого механизма. России необходимо проанализировать действующую систему преференций, выявить организационные и правовые особенности применения таможенно-тарифных преференций в современных условиях, определить возможные трудности использования тарифных преференций с учетом членства в ЕАЭС, скорректировать списки по отдельным государствам и товарам, в отношении которых применяется преференциальный режим, а также привести нормативно-правовое обеспечение системы предоставления преференций в соответствие с новыми условиями [29, 30].

Изложенные выше существенные признаки основных понятий, являются достаточно емкими и широко применяются в различных сферах внешнеторговой политики. Изучение льгот и преференций, их содержания и основных элементов дают возможность более осмысленно и научно обоснованно подойти к изучению возникновения и развития тарифных преференций.

**Выводы по главе 1.** Целесообразно отметить, что суть общей системы льгот и преференций, как было выяснено, состоит в предоставлении развивающимся странам преимуществ по доступу их товаров на рынки развитых стран. Единая



система тарифных преференций ЕАЭС применяется в целях содействия экономическому развитию развивающихся и наименее развитых стран. Таможенные льготы представляют собой определенные законодательством преимущества, состоящие в освобождении товаров от таможенных платежей, таможенные преференции при этом – это льготы, предоставляемые в виде освобождения от оплаты пошлины.

## 2 СИСТЕМА ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОГО ПРУЖИННО- НАВИВОЧНОГО ЗАВОДА

### 2.1 Структура и краткая характеристика деятельности Челябинского пружинно-навивочного завода (ЧПНЗ)

ООО «Челябинский пружинно-навивочный завод» является одним из крупнейших российских производителей пружинной продукции всех видов и для любой техники.

ООО «ЧПНЗ» создано в 2002 году на основе Мартыновского МТМ, который был образован на базе оборудования и кадров союзного прожекторного завода [36].

Предприятие расположено в Курганской области, в селе Мартыновка; головной офис – в г. Челябинск, ул. Новороссийская, 30. Территория промышленной площадки занимает площадь 17,7 га. Общая площадь производственных корпусов составляет 136 тыс. кв.м.

Предприятие динамично развивается, учитывая при этом современные требования к продукции и использует прогрессивное оборудование зарубежных производителей.

ООО «ЧПНЗ» является одним из отечественных изготовителей пружин навивочного, а также тарельчатого типа. Наиболее крупными потребителями продукции ООО «ЧПНЗ» являются: ОАО «Башнефть», ОАО «КАВЗ», ФГУП ПО завод им. Серго г. Зеленодольск, ОАО «УАЗ», ОАО «Курганмашзавод», ООО «Техоснастка» г. Курган, ОАО «Микрон», ОАО «Ноябрьнефтегаз», Казанский вертолетный завод, МУП «Казметрострой», Кировочепецкий химкомбинат [32].

Завод имеет централизованную структуру управления. Основные функции и обязанности управляющей и исполнительной структуры предприятия представлены в таблице 5 [18, с. 54].

Таблица 5 – Основные функции и обязанности сотрудников структуры управления ООО «ЧПНЗ»

Структура управления	Функции и обязанности
Генеральный директор	<p>1) организация работы предприятия и персональная ответственность за его деятельность;</p> <p>2) осуществление руководство оперативной деятельностью предприятия, без доверенности действует от имени предприятия;</p> <p>3) представление его интересы во всех учреждениях, организациях и предприятиях, как в Российской Федерации, так и за границей;</p> <p>4) организация работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений.</p>
Финансовый директор	<p>1) определение финансовой политики организации, разработка и осуществление меры по обеспечению ее финансовой устойчивости;</p> <p>2) руководство работой по управлению финансами, осуществление анализа и оценки финансовых рисков, обеспечение контроля за соблюдением финансовой дисциплины, своевременным и полным выполнением договорных обязательств и поступлением доходов, порядком оформления финансово-хозяйственных операций с поставщиками, заказчиками, кредитными организациями, а также операций внешнеэкономической деятельности;</p> <p>3) возглавление работы по формированию налоговой политики организации.</p>
Коммерческий директор	<p>1) руководство сбытом продукции компании, разработка ценовой и скидочной политики;</p> <p>2) организация и контроль работы менеджеров по продажам;</p> <p>3) координация разработки перспективных и текущих планов сбыта продукции;</p> <p>организация работы по ведению, анализу и систематизации клиентской базы;</p> <p>4) контроль состояния дебиторской и кредиторской задолженности клиентов.</p>

Продолжение таблицы 5

Структура управления	Функции и обязанности
Служба продаж	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) активный поиск и привлечение новых оптовых клиентов;</li> <li>2) обеспечение выполнения договорных обязательств по поставкам клиентам продукции;</li> <li>3) работа с претензиями покупателей при нарушении договорных обязательств;</li> <li>4) контроль дебиторской задолженности;</li> <li>5) отслеживание оборотов своих клиентов по сделкам с компанией.</li> </ol>
Отдел логистики	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) планирование организации, контроля и управления материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья, материалов и готовой продукции до потребителя;</li> <li>2) осуществление организации, планирования и контроля за внешнеэкономической деятельностью предприятия на стадиях: заключения договоров, поставки продукции в соответствии с заключенными договорами, таможенного оформления товаров, ведения учета и отчетности на складах;</li> <li>3) контроль выполнения поставщиками обязательств по заключенным договорам (сроки поставок, цены, количество, качество, номенклатура и т.д.);</li> <li>4) осуществление контроля за товарными и информационными потоками; разработка рекомендации и рациональных предложений по организации деятельности соответствующих служб предприятия, с целью оптимизации затрат при доведении материальных потоков от продавца к покупателю.</li> </ol>
Отдел закупок	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) определение потребности в материальных ресурсах;</li> <li>2) расчет средств на приобретение материальных ресурсов;</li> <li>3) анализ данных, выбор поставщиков;</li> <li>4) заключение договоров и контроль исполнения;</li> <li>5) определение общей стоимости закупки для формирования цены и условий договора;</li> <li>6) проверка поступающей продукции и подтверждение качества.</li> </ol>

## Окончание таблицы 5

Структура управления	Функции и обязанности
Отдел маркетинга	1) разработка плана маркетинга и его реализация; 2) изучение и анализ общего состояния рынка и его участников, состояния спроса и предложений; 3) сегментирование рынка, определение потребительских потребностей, оценка емкости и потенциала целевого рынка, а также прогнозирование тенденций его развития; 4) анализ деятельности конкурентов; 5) изучение и анализ внутренних и внешних показателей собственной конкурентоспособности и эффективности хозяйственной деятельности.

Источник: составлено автором самостоятельно на основе преддипломной практики

Предприятие обладает необходимой испытательной базой, а также инженерными сетями и системами электроснабжения и связи, дающими возможность стабильного функционирования.

Предприятие располагает квалифицированными специалистами, которые имеют многолетний опыт разработки, изготовления и поставок систем электроснабжения и управления [32].

Сегодня основные производители пружин различного назначения не способны произвести расчет пружин и учесть индивидуальные характеристики и размеры пружин, что во многих случаях делает невозможным их применение.

Челябинский пружинно-навивочный завод специализируется на индивидуальных заказах по изготовлению различного рода пружинных изделий, включая подвески и опоры трубопроводов, металлические пружины по вашим чертежам. Возможна разработка конструкторской документации нашими специалистами. Продажа пружин, и другой продукции производится по самым низким ценам.

Вся продукция, включая пружины, подвески, опоры и блоки в т.ч. по 108 ОСТ, 24 ОСТ а также нестандартное оборудование обеспечивается гарантией. Также на предприятии производится горячая навивка пружин. Кроме выполнения индивидуальных заказов, предприятие может предложить типовые изделия – передние и задние пружины автомобилей, пружины подвески для других отечественных и иностранных автомобилей и стопорные кольца. Объем заказа не ограничен – это может быть и одна пружинка и сотни комплектов запчастей [32].

Таким образом, часть продукции производится по заказам конкретных потребителей с учетом их корректировок, а другая часть (производственная) – в соответствии с разработанной инженерными службами предприятия производственной программой.

ООО «ЧПНЗ» придерживается стратегии простого расширения, то есть производит один и тот же товар для внутреннего и внешнего рынка. При проведении внешнеторговых переговоров заказчики часто требуют внесения некоторых изменений в комплектность продукции, дизайн и т.д., не изменяя ее принципиальных характеристик. В данном случае предприятие прибегает к стратегии адаптации продукции, то есть вносит незначительные изменения в освоенные товары.

## 2.2 Особенности организации внешнеэкономической деятельности на предприятии ООО «Челябинский пружинно-навивочный завод»

Внешнеэкономическая деятельность предприятий – это сфера хозяйственной деятельности, которая связана с международно-производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, а также выходом предприятия на внешний рынок [22, с. 10].

Формы организации службы ВЭД определяются разными факторами [18, с. 63]:

1) мотивами и потребностями, побуждающими к участию в международном разделении труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций, участие в международной кооперации и др.);

2) степенью интернационализации производственной деятельности;

3) методами реализации продукции завода: самостоятельные экспортные/импортные операции или через посредников;

4) масштабами предприятия и объемом внешнеторговых операций;

В зависимости от этих факторов предприятия применяют различные формы организации внешнеэкономической деятельности [18, с. 64]:

1) специалист по ВЭД – при осуществлении единичных внешнеторговых операций с разовой или периодической поставкой;

2) отдел ВЭД – при постоянных экспортных/импортных операциях, нацеленность их на расширение;

3) департамент по ВЭД – при осуществлении внешнеэкономических операций, носящих постоянный характер; имеет смысл создавать крупным компаниям, ориентированным на внешнеэкономические операции на долгосрочных условиях;

4) внешнеторговая фирма – при создании крупных объединений с масштабными внешнеэкономическими операциями.

На данный момент на заводе отдел ВЭД не сформирован. Функции по управлению ВЭД выполняет отдел закупок, в котором работают специалисты занимающиеся вопросами импорта и экспорта: менеджер по ВЭД, декларант и специалист по работе с таможенной (рисунок 7).



Рисунок 7 – Схема структуры управления ВЭД на предприятии ООО «ЧПНЗ»

Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия осуществляет директор по логистике и ВЭД, который выполняет [18, с. 58]:

1) подготовку и участие в переговорах с иностранными фирмами, обеспечение составления логистических прогнозов и планов, координацию проведение работ по проектированию логистических систем и внедрению их на предприятии, организацию работы по созданию и внедрению логистических информационных систем;

- 2) организацию работы по увеличению объема экспортных поставок;
- 3) сбор информации о состоянии мирового рынка, рынка страны контрагента;
- 4) поиск новых партнеров и рынков сбыта товаров;
- 5) изучение коммерческих предложений;
- 6) расчет уровня рентабельности возможных внешнеторговых сделок;
- 7) контроль за выполнением обязательств по внешнеторговым договорам;
- 8) контроль за выполнением сроков доставки товаров.

В подчинение у директора по логистике и ВЭД находятся менеджер по ВЭД, декларант и специалист по работе с таможенной.



Менеджер по ВЭД обязан [18, с. 60]:

1) заниматься подготовкой проектов внешнеторговых контрактов и другой товаросопроводительной документации, соблюдать их своевременный перевод на иностранные языки;

2) осуществлять сертификацию импортируемого товара,

3) получать санитарно-эпидемиологического заключения на импортируемую продукцию (в соответствии с импортируемым товаром).

Декларант выполняет работу по оформлению документов на товары, которые перемещаются через таможенную границу, а также занимается [18, с. 63]:

1) проверкой достоверности сведений о перемещаемых товарах, указанных в транспортных и коммерческих документах;

2) декларированием товаров в соответствующем таможенном режиме на основании сведений, которые содержатся в товаросопроводительных и иных документах;

3) определением кода товаров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

4) выбором метода определения таможенной стоимости, подлежащего применению и осуществлением расчета таможенной стоимости в соответствии с избранным методом;

5) исчислением и расчетом таможенных платежей, подлежащих уплате, определением видов налогов, облагающими товар, а также исчислением налогов, подлежащих уплате.

Специалист по работе с таможенной выполняет следующие функции [18, с. 65]:

1) осуществление контроля над прибытием и расстаможивание грузов;

2) учёт таможенных платежей и деклараций;

3) переписка с таможенными органами;

4) заполнение установленных форм для заказа, получения, расчёт обеспечения обязательства,

Как на большинстве предприятий, на ООО «ЧПНЗ», внешнеэкономическая деятельность имеет форму внешней торговли, объектом которой являются:

1) производимая продукция;

2) информация, которая обеспечивает осведомление покупателя о технических характеристиках продукции, условиях ее эксплуатации и т.п. и отраженная в паспорте изделия;

3) интеллектуальная собственность, которая сопутствует внешнеторговому контракту при продаже продукции предприятия (сведения о порядке монтажа, запуска, наладки, технического обслуживания оборудования).

В силу сложившейся ситуации на международном рынке пружин прямые экспортные поставки ООО «ЧПНЗ» носят несистематический характер. Так за период с 2015 по 2018 год предприятие самостоятельно заключило два внешнеторговых контракта:

1) контракт № 02-К от 3 марта 2015 года с Китайским Обществом «CHINA DEASONG TRADING CORP» (КНДР); предметом контракта были пружины тарельчатого типа из стали 60С2А на сумму 83 тысячи долларов США.

2) контракт № 31-К от 23 декабря 2017 года с ТОО «Торговый Дом «Диас&Со» (Республика Казахстан); предметом контракта были пружины сжатия и пружины кручения из стали Б-2 на сумму 112,3 тысяч долларов США.

Производство товаров осуществляется по заранее согласованному графику. Заказчик устанавливает требования к качеству комплектующих изделий и готовой продукции. Далее ООО «ЧПНЗ» принимает решение по поставщикам:

– либо предприятие объявляет тендер на поставку комплектующих (формированием пакета документов, содержащий сведения об объеме комплектующих изделий, требованиях к их качеству, ориентировочной стоимости,

сроках поставки, перечне документов, информирующих о финансовом состоянии поставщика, и прочие условия проведения тендера предприятие занимается самостоятельно);

– либо заключает договора на поставку комплектующих изделий с постоянными партнерами.

Производственным подразделениям выдается задание и все необходимые чертежи на изготовление продукции. Бухгалтерия обеспечивает учет затрат по производству на отдельных субсчетах. В обусловленный срок согласно техническому заданию производится производство необходимой продукции. Затем проводится испытание изготовленных агрегатов, после чего они помещаются на склад готовой продукции для дальнейшей отправки покупателю. [18, с. 84].

Осуществление сделки начинается с того момента, когда один из контрагентов (по условиям договора) начинает исполнять свои обязательства. При этом главным обязательством поставщика является поставка объекта договора, а главным обязательством покупателя – оплата поставки. Во внешнеторговом договоре указывается, какой момент считается моментом поставки оборудования (в зависимости от базисных условий поставки это может быть передача оборудования грузоперевозчику, доставка оборудования до назначенного места: таможенной границы, железнодорожной станции, склада покупателя и др.) [18, с. 79].

На стадии начальных переговоров с потенциальным заказчиком руководство ООО «ЧПНЗ» решает вопрос о том, как провести внешнеторговую сделку: самостоятельно путем прямой импортной сделки или с помощью государственного торгового посредника через косвенную экспортную операцию. На принятие такого решения влияет в первую очередь, как уже было сказано, категория продукции. Как показывает практика, решение чаще всего склоняется в сторону косвенной внешнеторговой сделки.

В случае выигрыша в тендере, либо обращения заказчика непосредственно с предложением, сотрудники маркетингового отдела рассматривают проект соглашения (как правило, проект соглашения составляет заказчик на интересующих его условиях). Они анализируют возможность выполнения заказа на:

- наличие имеющихся на складе комплектующих изделий или готовой продукции, соответствующей потребностям заказчика;
- наличие денежных средств для закупки комплектующих (если договором не предусмотрена предоплата);
- наличие свободных производственных мощностей, с помощью которых можно было бы произвести необходимый объем продукции в обусловленные сроки;
- ожидаемую прибыль и т.п.

Главный экономист непосредственно осуществляет все необходимые расчеты по продукции, определяет ее нормативно-плановую себестоимость, задает диапазон прибыли и консультирует сотрудников отдела маркетинга о возможности изменения цены в процессе переговоров с заказчиком и разработки контракта.

Процедура таможенного оформления экспорта – одна из наиболее сложных. Обуславливается это, прежде всего, особенностями таможенного законодательства, языковым барьером и процедурой оформления документов, которая, как и в любой стране, имеет свои особенности [20, с. 195].

Обычно норма прибыли на экспортную продукцию предприятия составляет 30-50%, но не менее 20% в зависимости от условий договора. Норма прибыли для продукции, являющейся объектом косвенной экспортной сделки, должна составлять не больше 25%. Такое ограничение связано с тем, что комиссионерами в данных сделках являются государственные предприятия, деятельность которых финансируется средствами государственного бюджета.

Экспорт из России товаров из группы «пружины спиральные, из черных металлов» за период 2015 – 2017 составил \$ 31.4 млн., общим весом 9.17 тыс. тонн.

В структуре экспорта по странам (товаров из группы «пружины спиральные, из черных металлов») на первом месте Беларусь (38%), на втором месте Казахстан (28%) (рисунок 8) [29].

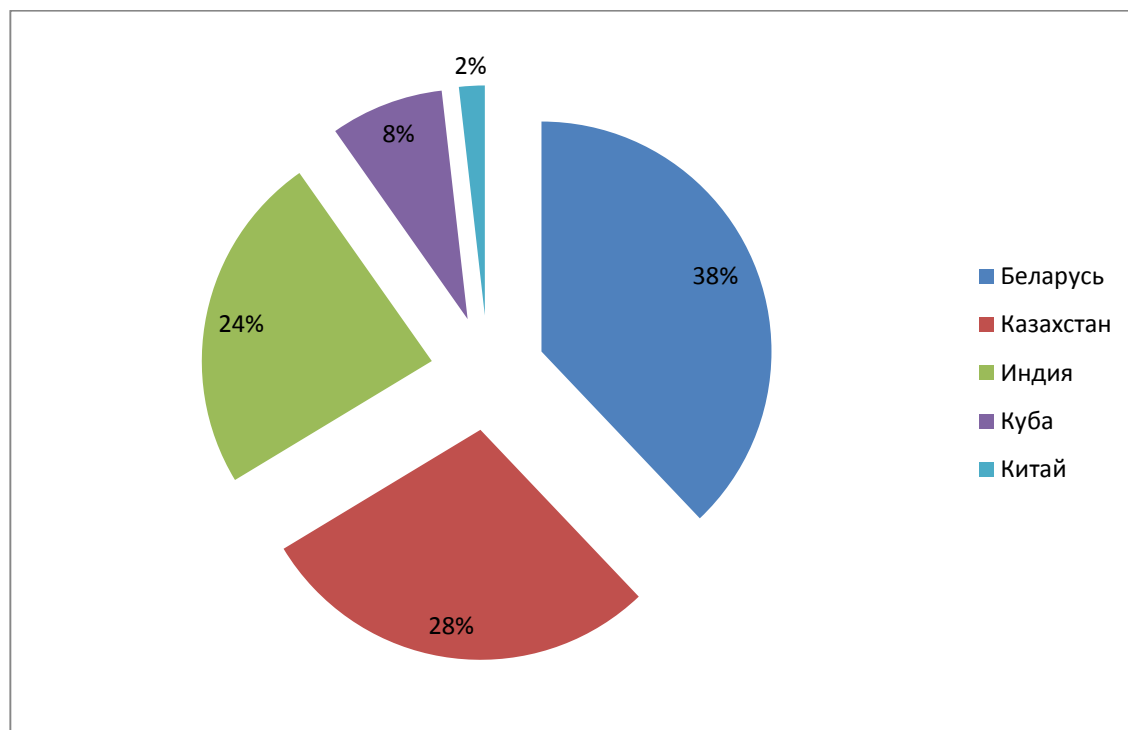


Рисунок 8 – Доля экспорта пружин из России за 2015 – 2017 г.г.

Динамика экспортных операций предприятия можно оценить как достаточно высокую. Так, если в 2015 году завод отгрузил в Китай 0,07 тонн пружинной продукции, то в 2016-м – уже 2,1 тонны, а в прошлом году – 2,8 тонн. В финансовом эквиваленте данные представлены на рисунке 9 [32].

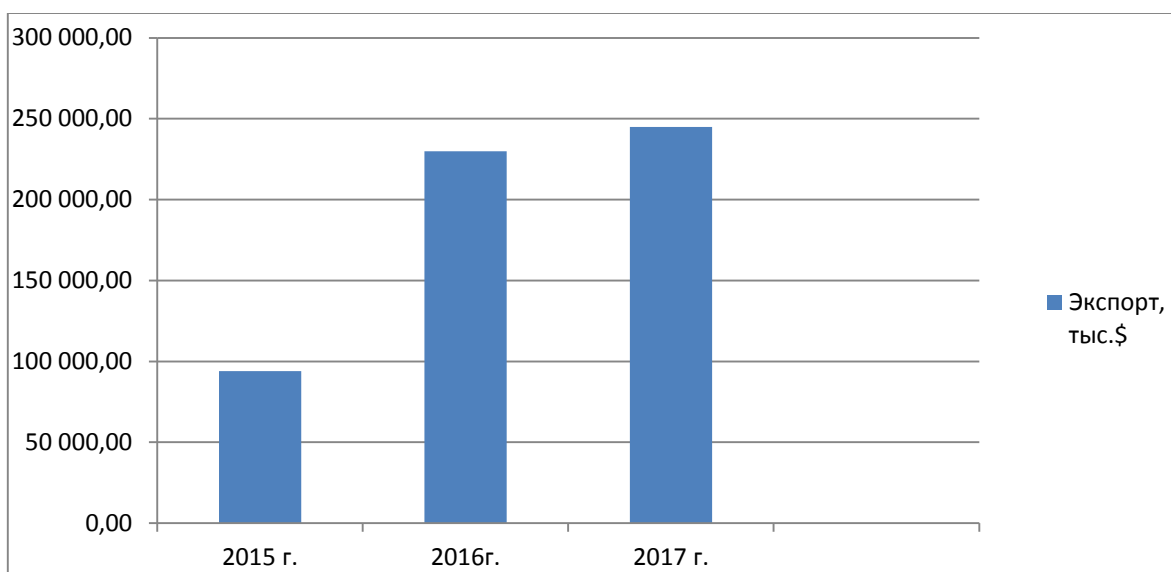


Рисунок 9 – Общая сумма экспорта пружин на ООО «ЧПНЗ» в Китай за 2015 –2017 гг.

Кроме экспорта продукции еще одним приоритетным направлением деятельности компании является импорт (в основном оборудование и предметы офисной мебели).

На основании разрешительных документов (коносамент, паспорт сделки, сертификат о происхождении товара, дополнительная документация и т.д.), таможенный представитель заранее готовит таможенную декларацию.

Таможенные пошлины, налоги исчисляются декларантом самостоятельно, а при взыскании таможенных пошлин, налогов исчисление подлежащих уплате сумм производится таможенным органом государства – члена ЕАЭС, в котором подлежат уплате таможенные пошлины, налоги.

Все товары в других странах, как и в России, классифицированы в соответствии с товарной номенклатурой. Внешне классификация схожа в российском ТН ВЭД ЕАЭС, но коды на идентичные товары отличаются. Например, при заполнении импортной таможенной декларации в Китай, которая составляется исключительно

на китайском языке, необходимо правильно подобрать соответствующий код так, чтобы после подачи декларации ее приняли и растаможили товар без проволочек [28].

Особыми факторами, влияющими на цену внешнеторгового контракта, являются условия платежа и базисные условия поставок в международных сделках купли-продажи товаров. В международном маркетинге вопрос определения долей транспортных расходов поставщиков и покупателей при заключении сделок тесно увязывается со страхованием, переходом рисков и прав собственности.

Так, по контракту № 3112 с ТОО «Торговый Дом «Диас&Со» (республика Казахстан), поставка продукции осуществлялась на условиях СІР г. Астана (Казахстан), то есть ООО «ЧПНЗ» за согласованную в контракте цену производило:

- маркировку и упаковку продукции, соответствующую ее характеру;
- страхование продукции с минимальным покрытием 110%;
- оформление экспортных таможенных пошлин за свой счет;
- доставку продукции (с помощью услуг грузоперевозчика, с которым оно заключило соглашение о перевозке) до железнодорожной станции в г. Астане.

При этом предприятие несло риск случайной гибели и порчи продукции до момента, когда оно передало ее грузоперевозчику.

Основными импортерами завода являются Казахстан (48,6%), Китай (15,7%), Германия (15,3%) и Испания (5,3%) [32]. Сумма импорта продукции по этим странам за 2015–2017 гг. представлена в таблице 6. Графическая информация содержится в рисунке 10.

Таблица 6 – Общая сумма импорта по основным странам-контрагентам за 2015–2017гг.

Страна	Сумма за 2015 г., тыс.дол.	Сумма за 2016 г., тыс.дол.	Сумма за 2017 г., тыс.дол.
Казахстан	76 301	60 718	60 718

Окончание таблицы 6

Страна	Сумма за 2015 г., в тыс.дол.	Сумма за 2016 г., в тыс.дол.	Сумма за 2017 г., в тыс.дол.
Китай	24 618	15 567	15 567
Германия	20 369	13 346	13 346
Испания	8 281	5 182	5 182

Источник: составлено автором самостоятельно на основе преддипломной практики

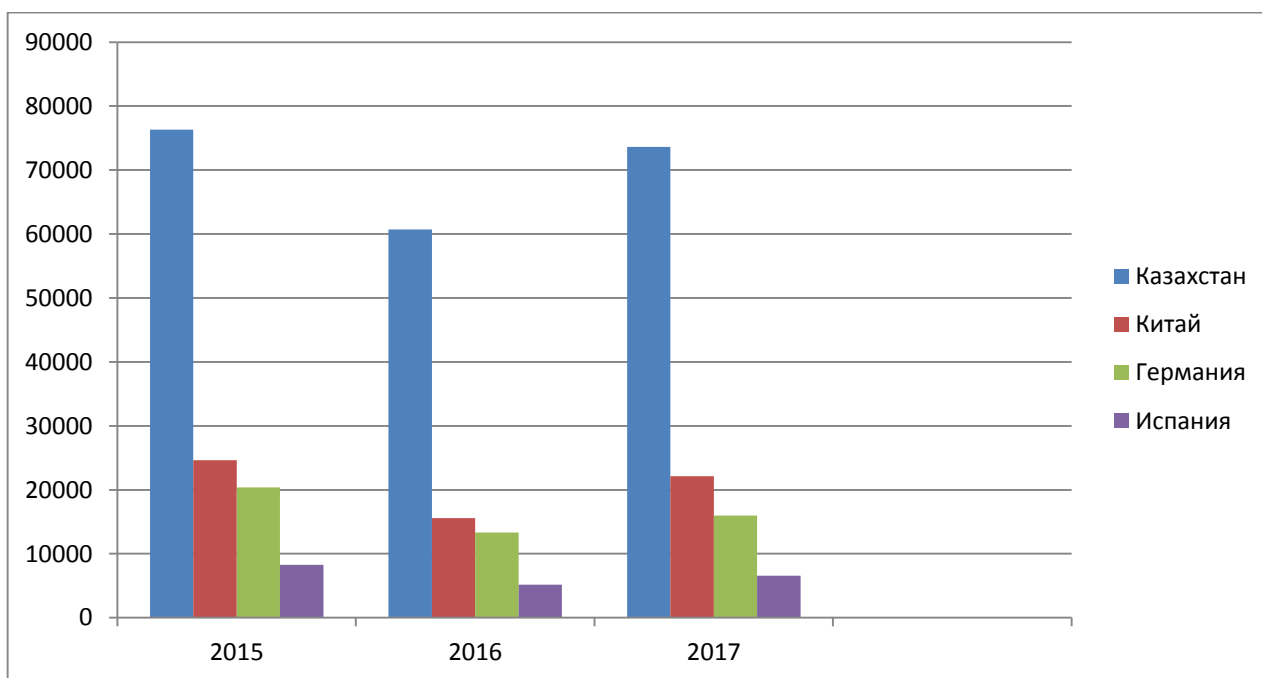


Рисунок 10 – Общая сумма импорта по основным странам-контрагентам за 2015–2017 гг.

Так, в мае 2018 года ООО «ЧПНЗ» закупило партию письменных столов с металлическим каркасом фирмы Alconna модели RG-208-CNC в размере 11 штук. Стоимость одной единицы товара – 120,6 \$. Общий вес – 1177 кг. Код товара по ТН ВЭД – 9403 10 510 0. Согласно, Единому таможенному тарифу, ставка ввозной



импортной пошлины на данный товар равна 13.8% , но не менее 0.342 евро/кг, ставка НДС базовая равна 18%. По постановлению Правительства Российской Федерации от 28.12.2004 № 863 «Ставки таможенных сборов за оформление товаров» таможенные сборы составляют 20 000 руб. Курс доллара на дату оформления документов – 61,94, евро – 73,18.

Предприятие имеет сертификат о происхождении товаров формы А. Преференциальный сертификат по форме А необходим для полного или частичного освобождения от таможенной пошлины при ввозе товаров в рамках общей системы преференций для развивающихся стран.

Для товара ТН ВЭД 9403 10 510 0, поставляемого из Испании — коэффициент импортной пошлины при подтверждении страны происхождения составляет 1. Перечень принадлежности стран к тем или иным категориям определен Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 г. № 54 (ред. от 24.04.2018 г.) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» [10]. Условия поставки, согласно Инкотермс-2010, – DAP «Delivered at Place» (Поставка в месте назначения) означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовым к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место [31].

Учитывая исходные данные таможенные платежи составляют:

$$\text{ТПл.} = \text{ТП} + \text{ТС} + \text{А} + \text{НДС}, \quad (1)$$

где ТПл. – таможенные платежи, руб.;

ТП – таможенная пошлина, руб.;

ТС – таможенные сборы, руб.;

A – акциз, руб.;

НДС – налог на добавленную стоимость, %.

Имея вышеуказанные исходные данные, произведем расчет таможенной стоимости товара:

$$120,6 \times 11 = 1\,326,6 \text{ \$ (таможенная стоимость в долларах США)}$$

$$1\,326,6 \times 61,94 = 82\,169,6 \text{ руб. (таможенная стоимость в рублях)}$$

Рассчитаем таможенную пошлину. Расчет будем производить комбинированным методом расчета:

$$13,8\% \times 82\,169,6 = 11\,339,4 \text{ руб.}$$

$$0,342 \frac{\text{евро}}{\text{кг}} \times 1177 \text{ кг} = 402,5 \text{ евро} \times 73,18 = 29\,454,9 \text{ руб.}$$

Таким образом, предприятие заплатит наибольшую пошлину, т.е. 29 454,9 рублей.

Рассчитаем НДС:

$$\text{НДС} = (\text{ТСт.} + \text{ТП} + \text{A}) \times \text{Ставка НДС}, \quad (2)$$

где ТСт. – таможенная стоимость товара, руб.

Предприятие ввозит неподакцизный товар, следовательно, акциз равен нулю.

Таким образом, используя формулу (2) НДС равен:

$$(82\,169,6 + 29\,454,9 + 0) \times 18\% = 20\,092,4 \text{ руб.}$$

Следовательно, по формуле (1), таможенные платежи составят:

$$29\,454,9 + 20\,000 + 0 + 20\,092,4 = 69\,547,3 \text{ руб.}$$

Таким образом, закупая товар в Испании, предприятие заплатило больше половины от стоимости товара.

Операции, осуществляемые ООО «ЧПНЗ» как и любая внешнеэкономическая сделка, проходит три этапа (рисунок 11) [18, с. 212]:

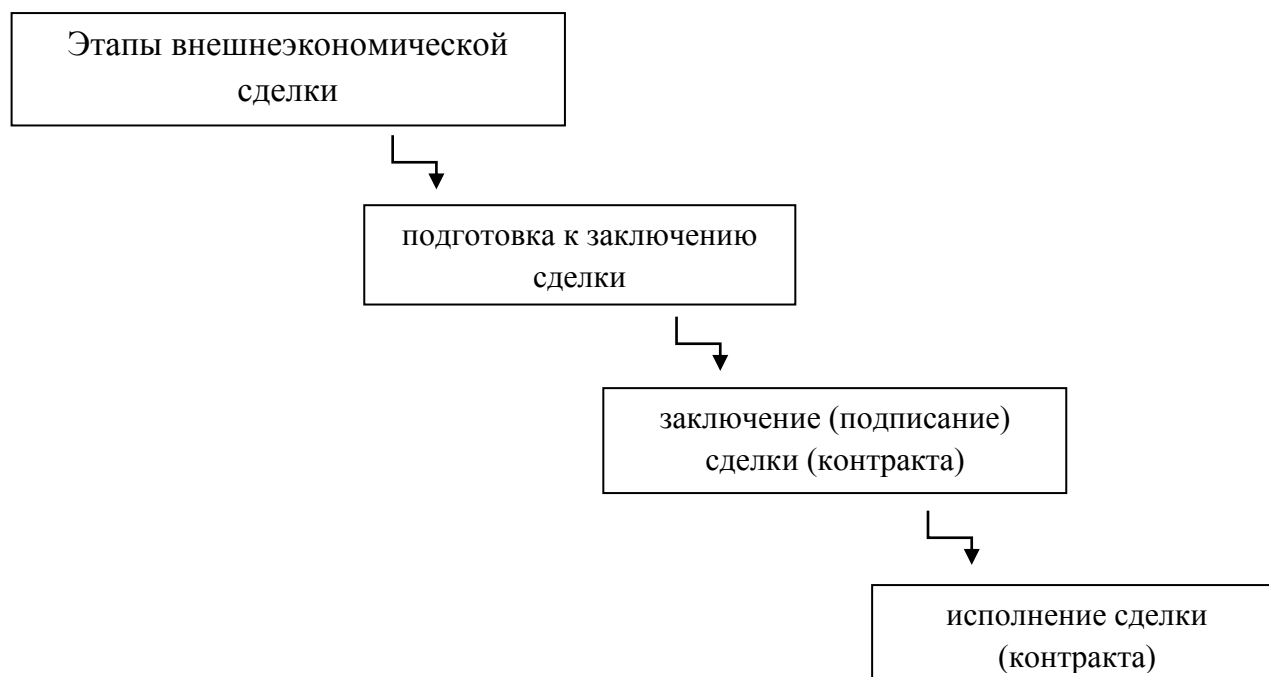


Рисунок 11 – Этапы внешнеэкономической сделки

Рассмотрим их содержание применительно к внешнеэкономической деятельности ООО «ЧПНЗ».

Первый этап – подготовка и заключение внешнеэкономической сделки включает в себя следующие процедуры [18, с. 345]:

- 1) изучение и прогнозирование спроса потенциальных потребителей;
- 2) постоянный мониторинг информации по соответствующим товарным рынкам;
- 3) планирование импорта для обеспечения необходимого количества товара, соответствующего качества и в определённые сроки;

- 4) разработка тактики выхода на внешний рынок с учётом возможностей использования конъюнктуры рынка;
- 5) анализ поступающих от иностранных фирм предложений (оферт);
- 6) подготовка запросов (заказов) иностранным фирмам.

На данном этапе основную работу по импортным операциям выполняют отдел маркетинга, отдел логистики и отдел закупок. Решения о выборе страны и фирмы потенциального контрагента принимается на уровне генерального директора. После чего специалисты отдела маркетинга изучают конъюнктуру рынка страны покупки, проводят анализ внутренних цен, изучают деятельность потенциальных поставщиков, составляют досье по фирмам-контрагентам. Далее отдел закупок осуществляет планирование объемов импортных закупок, определение общей стоимости закупки для формирования цены и условий договора. Отдел логистики производит расчет предполагаемых транспортных и таможенных расходов, выбор способа и маршрута доставки, разработка схем доставки товара с целью минимизации платежей, выбор вида транспорта.

Важными составляющими данного этапа являются [18, с. 349]:

- 1) составление листа обоснования цены (формы расчёта себестоимости), представляющего собой таблицу, в которой расчёт себестоимости полученной партии товара производится путем умножения цены товара в иностранной валюте на курс на дату оформления товара на границе и на коэффициент удорожания.

Коэффициент удорожания представляет собой сводный показатель дополнительных расходов, понесённых при перевозке и оформлении груза. В него обычно входят: транспортные расходы, чрезвычайные расходы, налоги других стран и т.д. На основании полученного коэффициента и курса валют производится расчёт приходных цен на импортную продукцию.

- 2) выбор способа транспортировки товара из-за границы. Существует множество способов транспортировки грузов, выбор того или иного зависит от географического

расположения стран-партнёров, развитости транспортной сети и др. Наиболее распространёнными в деятельности ООО «ЧПНЗ» являются перевозки автомобильным транспортом;

3) определение выгодных базисных условий поставки товара. Для ООО «ЧПНЗ» наиболее выгодными являются условия поставки DAP. Так как в соответствии с этим базисом на покупателя ложится меньше обязательств по поставке товара. Продавец оплачивает все расходы по доставке товара и все риски по утрате, хищению и прочие, связанные с доставкой товара;

4) выбор формы и способа международных расчетов. ООО «ЧПНЗ» работает по системе безналичных расчётов путем перевода денежных средств со своего счёта на счёт поставщика.

5) рассмотрение вопросов страхования, перевозки, таможенного оформления товара и т.д.

Второй этап – заключение сделки. На данном этапе разрабатывается текст импортного контракта для его последующего согласования и утверждения, что предполагает [18, с. 356]:

1) изучение соответствующей нормативно-правовой базы заключения международных сделок;

2) постатейную проработку основных условий контракта.

Особое внимание уделяется расширенному толкованию предмета контракта, подробной характеристике качества товара и порядку его проверки, гарантии по качеству, валютно-финансовым условиям контракта, которые должны отражать выгодные для покупателя способы и формы расчета, подробный перечень документов, против которых производится оплата товара покупателем. Необходимо также включение в контракт перечня санкций, применяемых к продавцу за нарушение контрактных обязательств.

Разработка проекта внешнеторгового контракта осуществляется менеджером по ВЭД, затем данный контракт утверждается начальником отдела логистики и ВЭД. После чего контракт согласуется с контрагентом и стороны приступают к исполнению сделки. Контроль за организацией исполнения заключенного контракта, в том числе его оплаты, возлагается на директора по логистике и ВЭД.

Третий этап представляет собой непосредственно исполнение внешнеэкономической сделки и включает в себя множество процедур, как в рамках взаимодействия контрагентов по сделке, так и контрагентов со сторонами, обеспечивающими организациями и государственными органами [18, с. 359].

Для фирмы-экспортера этот этап включает в себя следующие стадии работы:

1) подготовка контрактной партии товара, поставка его в оговоренное в контракте место отгрузки, направление извещения покупателю о готовности товара к отгрузке;

2) отгрузка товара, направление извещения покупателю об отгрузке товара;

3) оформление экспортных процедур: оплата пошлин, налогов и сборов;

4) подготовка по просьбе покупателя дополнительных документов, необходимых для ввоза товара в его страну (сертификат происхождения и др.);

5) одновременная с этими операциями подготовка товаросопроводительных документов: упаковочный лист, накладная дорожно-транспортная, коносамент, счет-фактура, страховой полис и некоторые другие.

Для компании ООО «ЧПНЗ» как импортера работа по исполнению контракта на условиях DAP включает в себя экспортную таможенную очистку груза, сдачу-приемку полученного товара по количеству и качеству, сертификация товара, оплата стоимости товара поставщику. После того как контрагентами достигнуты договоренности, определены права и обязанности и подписан контракт, стороны приступают к исполнению внешнеторговой сделки.

После проведенного анализа особенностей организации и исполнения импортных сделок ООО «ЧПНЗ» можно сделать следующие выводы:

1) каждая внешнеэкономическая сделка проходит три этапа: подготовка, заключение и исполнение контракта;

2) первый этап включает в себя мониторинг рынка аналогичных товаров и потенциальных поставщиков, в итоге составляется проект контракта с выбранным поставщиком;

3) второй этап включает в себя разработку текста импортного контракта, его согласование и подписание;

4) третий этап – этап исполнения сделки, является наиболее специфическим. Каждая сделка имеет свои особенности, включает в себя различные операции, и включает в себя различные субъекты;

5) закупка продукции производится с привлечением следующих посреднических организаций: транспортно-экспедиторской фирмы, осуществляющей контроль за сохранностью груза в пути и за передачей оригиналов всех товаросопроводительных документов; страховой компании, страхующей груз от возникновения непредвиденных обстоятельств; банков, осуществляющих хранение и перевод денег между фирмами-партнерами.

Нужно сказать, что каждый этап сделки тщательно прорабатывается и согласуется непосредственно с генеральным директором предприятия. Особое внимание при планировании сделки уделяется финансовой составляющей, в частности сумме ввозных таможенных пошлин.

**Выводы по главе 2.** Проанализировав различные этапы организации экспортных и импортных сделок, необходимо выделить исключительную важность каждого этапа в деятельности предприятия.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятие осуществляет постоянный мониторинг информации по соответствующим товарным

рынкам, получать актуальную информацию о состоянии спроса на данных рынках, изучать нормативно-правовую базу заключения международных сделок и т.д.

Каждая внешнеэкономическая сделка имеет свою структуру и специфику. Детальная проработка каждого элемента внешнеторговой сделки особенно важна в целях оптимизации её осуществления, поиска новых путей её совершения, облегчения структуры взаиморасчётов с контрагентами и т.д.



### 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ТАРИФНЫХ ЛЬГОТ И ПРЕФЕРЕНЦИЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОГО ПРУЖИННО-НАВИВОЧНОГО ЗАВОДА

#### 3.1 Проблемные аспекты применения тарифных льгот и преференций ООО «ЧПНЗ»

Мировой опыт демонстрирует, что в роли инструмента регулирования как экономических, так и геополитических интересов страны выступают преференциальные режимы, в связи с чем, особое внимание уделяется механизму предоставления преференций и тарифных льгот.

Применение экспортерами преференций и тарифных льгот дает им преимущества по сравнению с их конкурентами и позволяет не только снизить сумму или вовсе освободиться от уплаты таможенных пошлин, но и часто выводит такой импорт из-под функционирования количественных ограничений и антидемпинговых пошлин. В таких случаях особое значение следует придать работе механизмов, обеспечивающих правомерное действие преференциальных режимов: совершенствование общей системы преференций в рамках ЕАЭС, многосторонние соглашения о стандартизации преференциальных правил.

Характер и задачи внешнеэкономического, в том числе тарифного регулирования, тесно связаны с общей экономической обстановкой в стране, с внутренними и внешними условиями ее развития. Тарифные преференции являются составной частью внутренней и внешней политики государства в рамках ЕАЭС.

Поэтому изучение проблем, возникающих в процессе применения тарифных преференций имеет актуальное значение.

На основе преддипломной практики на ООО ЧПНЗ, рассмотрим проблемы, затрудняющие развития внешнеэкономической составляющей в деятельности завода.

Первая проблема – это сложность для декларанта документального доказательства соблюдения условия прямой поставки товара.

Прямой поставкой считается поставка товаров, транспортируемых из развивающейся страны, на которую распространяется тарифный преференциальный режим, в страну, предоставившую тарифные преференции, без провоза через территорию другого государства.

Правилу прямой поставки отвечают также товары, транспортируемые через территорию одной или нескольких стран вследствие географических, транспортных, технических или экономических причин, при условии, что товары в странах транзита, в том числе при их временном складировании на территории этих стран, находятся под таможенным контролем.

Нередко имеет место несоответствие номеров пломб отправителя на прибывших контейнерах с номерами пломб, указанными в коносаменте. В ряде случаев такое несоответствие свидетельствует о небрежности, допускаемой отправителями, перевозчиками при составлении товаротранспортных накладных (перепутаны цифры 48-84 и т.п.) или досмотровыми инспекторами при составлении актов таможенного досмотра (неверно указываются номера имеющихся пломб). В ряде случаев в акте таможенного досмотра содержится фраза «пломба не нарушена», номер же ее не указывается. Все перечисленные моменты не позволяют подтвердить правомерность предоставления тарифной преференции.

Еще более усложняется проблема доказательства правила «прямой поставки» товара при его транзите через территории третьих стран и(или) перегрузке на другое транспортное средство.

Для подтверждения выполнения правила прямой поставки в случаях, когда в товаросопроводительных документах отметки таможенных органов стран транзита не проставляются, декларанту необходимо представить следующие документы:

- подтверждающие весь маршрут следования товара и его перегрузку в разных пунктах;
- подтверждающие положенные нормы продолжительности нахождения товара в местах перегрузки;
- подтверждающие целостность средств таможенной идентификации, которые не должны быть нарушены в период всего пути следования товара.

В случае если такое нарушение произошло, необходимо наличие акта о замене средства идентификации и наличие соответствующего объяснения.

Часто возникает ситуация, когда таможенные органы отказывают в предоставлении тарифных преференций из-за оснований полагать, что сертификат о происхождении товаров подлинный. Как следствие, отсюда возникает вторая проблема – сложность в доказательстве подлинности сертификата. Также следует отметить, что отсутствует возможность представления сертификата происхождения в электронной форме (для получения тарифных преференций сертификат обязательно должен быть представлен в бумажном виде на формате А4).

Как правило, основания полагать что сертификат фальшивый возникают в связи с несоответствием подписи или печати в сертификате имеющимся в таможенном органе образцам. Как результат, принятие таможенным органом решения об отказе в предоставлении тарифных преференций. Однако, в случаях, если у таможенного органа возникли сомнения по поводу подлинности представленных сертификатов, то при проведении таможенного контроля таможенный орган вправе обратиться к уполномоченным органам или организациям страны, которые выдали сертификат, с просьбой представить дополнительные документы или уточняющие сведения. Такое обращение не препятствует выпуску товаров на основании сведений о стране их происхождения, заявленных при помещении товаров под таможенную процедуру. Но на практике возможны случаи, когда таможенные органы не совершают такие действия, а отказывают в предоставлении тарифных преференций.

В подтверждение этой проблемы, можно привести судебную практику.

Так арбитражным судом Московского округа 07.10.2015 г. по делу № А41-45873/2013 поддержана позиция судов первой и апелляционной инстанций о признании незаконным бездействия Домодедовской таможни, выразившегося в не предоставлении компании тарифных преференций (75% от установленной ставки ввозной таможенной пошлины) в отношении товара, страной происхождения которого является Саудовская Аравия.

Основанием для отказа таможенного органа в предоставлении тарифных преференций компании послужило отсутствие в распоряжении таможенного органа образца оттиска печати организации, уполномоченной выдавать в Саудовской Аравии сертификаты о происхождении товаров, а также подписи уполномоченного лица. Суд кассационной инстанции подчеркнул, что у таможенного органа не возникло претензий к оформлению сертификата и к информации, указанной в нем. Действительность сертификата у таможенного органа также не вызывала сомнений. Таким образом, по мнению суда, требование компании о предоставлении тарифных преференций является законным и обоснованным.

Заметим, что отсутствие у таможенного органа указанных образцов оттиска печати и подписей на практике не может ограничивать права декларанта на получение тарифных преференций.

Сдерживанию внешнеэкономической деятельности предприятия способствуют также частные проблемы таможенно-тарифного регулирования в области предоставления тарифных преференций. На примере ООО «ЧПНЗ» можно выделить несколько ярко-выраженных проблем.

Важнейшей проблемой во внешней торговле является качество товаров. Качество продукции ООО «ЧПНЗ» соответствует российским стандартам. Однако для внешней торговли необходимо соблюдать дополнительные требования к качеству.

Соблюдение этих требований напрямую связано с проблемами технического и человеческого характера.

Поиск выгодного поставщика также является одной из основных внутренних проблем ООО «ЧПНЗ». На примере закупа письменных столов видно, что сумма таможенных платежей составила почти половину стоимости самого товара. Предприятие переплачивает большие деньги, которые могли бы пойти на решение других важных проблем.

К проблемам человеческого характера можно отнести высокую текучесть кадров, отсутствие молодого персонала (большой удельный вес в структуре персонала составляют сотрудники пенсионного и предпенсионного возраста), нехватку конструкторов, рабочих. Текучесть кадров и нехватка рабочих связана, прежде всего, с низкой оплатой труда на предприятии. Хочется сказать, что такие проблемы характерны для всех российских предприятий машиностроительной отрасли вследствие экономического спада в отрасли во время распада СССР и зарождения в РФ рыночных отношений.

Кроме того, к проблемам человеческого характера можно также отнести несоответствующий уровень подготовки декларантов по вопросам, связанным с представлением документов для получения тарифных преференций.

Так, одним из требований таможенного законодательства ЕАЭС для получения участником ВЭД преференций является предоставление надлежащим образом оформленного сертификата о происхождении товара (далее – сертификат). Возникающие сомнения в подлинности сертификата, как правило, связаны с несоответствием, по мнению таможенного органа, подписи или печати в сертификате имеющимся в таможене образцам.

Проверки, проводимые, в таможенных органах выявляют многочисленные несоответствия сертификатов, содержащихся в пакетах документов, требованиям к оформлению сертификатов о происхождении товара.

В последние годы таможенные органы чаще всего отказывают в предоставлении тарифных преференций как раз по причине несоблюдения декларантами требований таможенных органов к оформлению сертификатов. Были выявлены следующие нарушения оформления:

- ненадлежащим образом заполнены графы сертификата;
- несоответствие подписи или печати в сертификате имеющимся в таможенных органах образцам;
- несоответствие сведений, указанных в сертификате, сведениям в декларации на товары и в коммерческих документах (например, когда по контракту определены продавец и отправитель, но фактически, согласно товаросопроводительным документам и таможенной декларации, отправителем товара выступает организация, не указанная во внешнеторговом договоре);
- расхождение в количестве декларируемого товара и количестве, указанном в сертификате, более чем на 5% и даже на 20%.

Все вышеперечисленные проблемы указаны на рисунке 12.

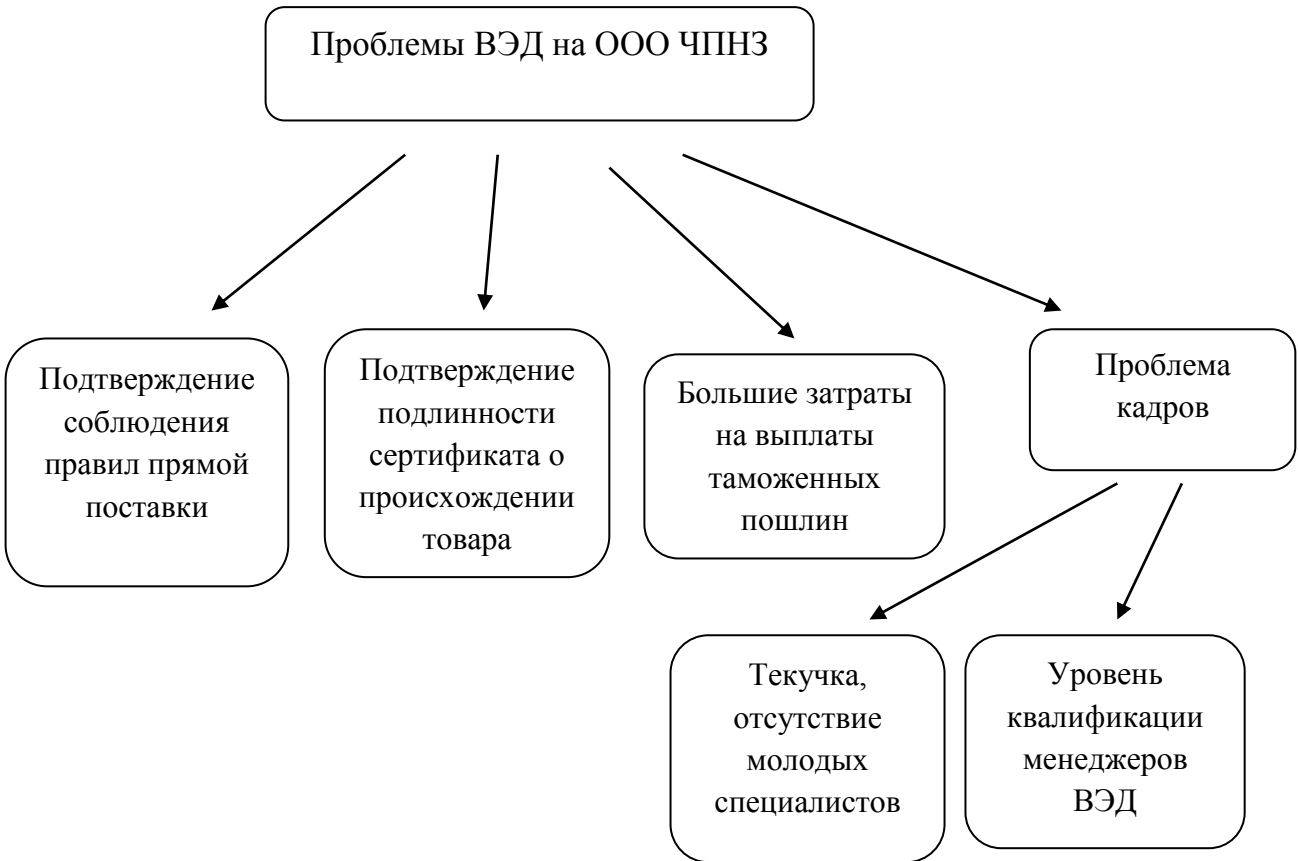


Рисунок 12 – Проблемы ВЭД в части применения тарифных льгот и преференций на ООО «Челябинский пружинно-навивочный завод».

Данные проблемы не позволяют подтвердить правомерность предоставления тарифной преференции. Поэтому процесс предоставления преференций в рамках Евразийского экономического союза имеет ряд проблем, отрицательно сказывающихся на развитии предприятия и экономики в целом.

### 3.2 Решение проблем внешнеэкономической деятельности предприятия

Успешная внешнеэкономическая деятельность предприятия напрямую зависит не только от хорошо продуманной рациональной системы управления, но и от уровня развития системы законодательных и регулирующих органов.

В связи с этим особое значение приобретает поиск возможных путей решения проблем, возникающих в процессе управления внешнеэкономической деятельностью, в том числе в сфере предоставления тарифных льгот и преференций. Поэтому необходимо попытаться выявить пути решения обозначенных проблем. Условно рекомендации по решению проблем можно подразделить на две группы:

1) рекомендации общего характера, применимые к общей системе тарифных льгот и преференций.

2) частные рекомендации, применимые конкретно к данному предприятию.

Проблема сложности доказывания декларантом соблюдения правила прямой поставки товара и проблема, связанная с сомнением таможенных органов в подлинности сертификатов, возникли по одной и той же причине – это слабо развитое взаимодействие между таможенными органами ЕАЭС или конкретно таможенными органами РФ и таможенными органами иностранных государств. Таможенным законодательством предусмотрены определенные механизмы, позволяющие таможенным органам обмениваться информацией в случае возникновения сомнений по тому или иному вопросу. Но на практике этого не происходит. Связано это, вероятно, с большими временными затратами на получения ответа от таможенных органов иностранных государств. Чтобы решить эти проблемы, необходимо в ближайшее время развивать этот механизм взаимодействия.

Что касается проблемы сложности доказывания декларантом соблюдения правила прямой поставки товара, то такое взаимодействие могло бы способствовать сокращению числа предоставляемых декларантом документов. Заметим, что прямой поставкой считается поставка товаров, перевозимых из стран, на которые распространяется тарифный преференциальный режим, на единую таможенную территорию ЕАЭС без провоза через территорию другого государства.



Разумеется, мы можем говорить об этой проблеме только в случае, когда транспортировка товара через территорию иностранного государства не предусматривалась, так как в случае предусмотренной транспортировки преференциальных товаров через территорию иностранного государства она осуществляется под таможенным контролем. А вот в другом случае, при появлении сомнений относительно соблюдения правила прямой поставки, таможенные органы государств-членов ЕАЭС могли бы делать запрос через специальную систему взаимодействия в таможенные органы иностранных государств, территории которых находятся близко к маршруту следования преференциальных товаров на предмет перемещения преференциальных товаров через их территории.

В данном случае, таможенные органы страны-назначения товаров заинтересованы только в подтверждении того, что преференциальные товары не сходили со своего маршрута следования. Здесь, в отличие от таможенной процедуры таможенного транзита, не играет роли время транспортировки товаров. Следовательно, перестала бы существовать необходимость предоставления декларантов документа, подтверждающего соблюдение положенных норм продолжительности нахождения товара в местах перегрузки. Но даже если бы улучшение механизма взаимодействия таможенных органов не привело бы к сокращению числа предоставляемых документов при получении тарифных преференций, то, как минимум, оно сократило бы число отказов таможенных органов в предоставлении тарифных преференций. Получение ответа на запрос не занимало бы больше времени, чем тщательная проверка всех документов, необходимых для предоставления преференций.

Отказы в предоставлении тарифных преференций, связанные с не соответствием, по мнению таможенного органа, подписи или печати в сертификате имеющимся в таможене образцам также можно минимизировать с помощью совершенствования механизма взаимодействия таможенных органов. Здесь также таможенные органы

государств-членов ЕАЭС могли бы отправлять электронный запрос в таможенные органы стран, которым должны быть предоставлены тарифные преференции, чтобы они проверили подлинность подписей и печатей на сертификате о происхождении товаров через компетентный орган этого государства, который имеет право выдавать такие сертификаты. В течение установленного времени эти таможенные органы получали бы ответ от соответствующего органа и отправляли его таможенный орган, который запрашивал такую информацию. Также это бы снизило и число судебных разбирательств по данному вопросу.

В связи с тем, что основными проблемами при получении тарифных преференций также является неправильное оформление, фальсификация, а в некоторых случаях и вообще отсутствие сертификатов о стране происхождения товаров установленной формы, без предъявления которых предоставление тарифных преференций невозможно, целесообразным является создание единой электронной системы сертификации ЕАЭС, в рамках которой было бы возможно получение сведений обо всех выданных сертификатах электронной форме посредством сети Интернет. Следует отметить, что проекты разработки системы сертификации уже существуют. Соответствующее решение содержится в Протоколе «О внесении изменений в Соглашение о Правилах определения страны происхождения товаров в СНГ» от 20.11.2009 г [12].

В соответствии с Положением, электронная система сертификации вводится для того, чтобы не представлять оригинал документа в бумажной форме.

Электронная система сертификации происхождения товаров – информационная система центрального уполномоченного органа государства-участника Соглашения, включающая информационные базы данных электронных форм сертификатов о происхождении товара формы «А», выданных уполномоченными органами на территории соответствующего государства - участника Соглашения.

Основными принципами создания и применения электронной системы сертификации являются (рисунок 13):

- 1) централизованный сбор информации о выданных уполномоченными органами государств-участников Соглашения сертификатах формы «А»;
- 2) актуальность и достоверность имеющихся в электронной системе сертификации сведений о выданных сертификатах формы «А»;
- 3) исключение возможности искажения или уничтожения имеющейся в ней информации;
- 4) обеспечение хранения в электронной системе сертификации электронных форм сертификатов формы «А» не менее трех лет с даты их выдачи.



Рисунок 13 – Принципы создания и применения электронной системы сертификации

Подобные нововведения, во-первых, поспособствовали бы совершенствованию электронного декларирования, совершенствованию развивающейся системы удаленного выпуска. Во-вторых, это ускорили бы процесс предоставления тарифных преференций, процесс проверки правильности его оформления, так как все исправления, изменения можно было бы внести в режиме онлайн. С одной стороны, проверка правильности оформления сертификата достаточно серьезно тормозит процесс предоставления тарифных преференций, так как предъявляется слишком много требований к его оформлению. С другой стороны, предъявление высоких требований к оформлению сертификата минимизирует возможность его подделки. Но чтобы совместить и ускорение процесса предоставления тарифных преференций, и оставить прежний уровень защиты от ненадлежащим образом оформленных сертификатов, необходимо ввести еще один новый механизм – электронную систему сертификации со странами, с которыми имеется зона свободной торговли, и со странами пользователями единой системы тарифных преференций.

При этом основная мысль состоит в том, что действующая система будет отказываться от предоставления оригинала сертификата при условии, что, к примеру, российские таможенные органы будут иметь доступ к электронной системе, по которой можно будет идентифицировать этот сертификат (номер будет указан в декларации на товары). То есть, вся информация, которая должна содержаться в сертификате о происхождении товара, будет находиться в электронной закодированной системе с ограниченным доступом. В этой системе у каждой страны будет своя идентификационная печать и подпись, которой необходимо заверять сертификаты о происхождении товара. Также доступ к этой системе будет у декларанта, совершающего таможенные операции, связанные с получением тарифных преференций. С нашей точки зрения, такая система позволит не допускать предоставления электронных документов, заполненных ненадлежащим образом.

Новые технологии позволят свести к минимуму представление недостоверных сертификатов о происхождения товара и тем самым сократить количество необоснованно предоставленных преференций. Данные меры так же позволят облегчить процессы проверки после выпуска товара в свободное обращение на территории ЕАЭС и снизить количество не уплаченных таможенных платежей.

Решением частных проблем в частности технического и человеческого характера в основном является увеличение финансовой составляющей предприятия. Новое модернизированное оборудование невозможно приобрести без определенных финансовых вложений. То же самое касается и кадровой проблемы: необходимо повышение уровня заработной платы, чтобы привлечь молодых специалистов.

Данные проблемы можно решить путем сокращения уровня затрат в рамках таможенно-тарифного регулирования, например, рассмотреть смену поставщика (на примере письменных столов).

В качестве поставщика выберем страну, импорт из которой предусматривает преференциальный режим – например, Китай. На основе одинаковых условий закупа и имеющейся информации произведем расчет таможенных платежей:

Сумма таможенной пошлины составит:

$$0.342 \frac{\text{евро}}{\text{кг}} \times 1177 \text{ кг} = 402,5 \text{ евро} \times 73.18 \text{ р.} = 29\,454,9 \text{ руб.}$$

Для товара ТН ВЭД 9403 10 510 0, поставляемого из Китая, коэффициент импортной пошлины составляет 0,75, следовательно, таможенная пошлина равна:

$$29\,454,9 \text{ руб.} \times 0,75 = 22\,091,1 \text{ руб.}$$

Предприятие ввозит неподакцизный товар, следовательно, акциз равен нулю. Таким образом, используя формулу (2) НДС равен:

$$(82\,169,6 + 22\,091,1 + 0) \times 18\% = 18\,766,9 \text{ руб.}$$

Следовательно, по формуле (1), таможенные платежи составят:

$$22\,091,1 + 20\,000 + 0 + 18\,766,9 = 60\,858 \text{ руб.}$$

Рассмотрим тот же пример, но касаемо столов, произведенных в Азербайджане.

Для товара ТН ВЭД 9403 10 510 0, поставляемого из Азербайджана, коэффициент при подтверждении страны происхождения составляет 0 (из Азербайджана и еще 48 наименее развитых стран отдельные товары ввозятся беспошлинно).

Следовательно, таможенная пошлина равна нулю.

При этом по формуле (2) НДС равен:

$$(82\,169,6 + 0 + 0) \times 18\% = 14\,790,5 \text{ руб.}$$

Таким образом, таможенные платежи составят (формула(1)):

$$0 + 20\,000 + 0 + 14\,790,5 = 34\,790,5 \text{ руб.}$$

Для более наглядного примера все полученные результаты занесены в таблицу 7.

Таблица 7 – Сравнительный анализ таможенных платежей при одинаковых условиях закупа

<p>На таможенную территорию ЕАЭС ввозятся:</p> <p>Товар – столы письменные с металлическим каркасом фирмы Alconna модели RG-208-CNC (код товара по ТН ВЭД – 9403 10 510 0) в количестве 11 шт., общим весом - 1177 кг.</p> <p>Стоимость одной единицы товара – 120,6 \$.</p> <p>Ставка ввозной импортной пошлины – 13.8% , но не менее 0.342 евро/кг</p> <p>Ставка НДС базовая –18%</p> <p>Таможенные сборы – 20 000 руб.</p> <p>Курс доллара на дату оформления документов – 61,94, евро – 73,18.</p>			
<p>Страна</p> <p>Платежи</p>	<p>Испания</p> <p>(РНБ)</p>	<p>Китай</p> <p>(развивающаяся страна)</p>	<p>Азербайджан</p> <p>(страна СНГ)</p>
<p>Коэффициент</p> <p>импортной пошлины</p>	<p>1</p>	<p>0,75</p>	<p>0</p>

### Окончание таблицы 7

<p>На таможенную территорию ЕАЭС ввозятся:</p> <p>Товар – столы письменные с металлическим каркасом фирмы Alconna модели RG-208-CNC (код товара по ТН ВЭД – 9403 10 510 0) в количестве 11 шт., общим весом - 1177 кг.</p> <p>Стоимость одной единицы товара – 120,6 \$.</p> <p>Ставка ввозной импортной пошлины – 13.8% , но не менее 0.342 евро/кг</p> <p>Ставка НДС базовая –18%</p> <p>Таможенные сборы – 20 000 руб.</p> <p>Курс доллара на дату оформления документов – 61,94, евро – 73,18.</p>			
Страна	Испания	Китай	Азербайджан
Платежи	(РНБ)	(развивающаяся страна)	(страна СНГ)
Сумма ввозной пошлины, в руб.	29 454,9	22 091,1	0
Сумма НДС, в руб.	20 092,4	18 766,9	14 790,5
Сумма таможенных платежей, в руб.	69 547,3	60 858	34 790,5

Источник: Составлена автором самостоятельно на основе преддипломной практики.

На основании расчетов в таблице 7, можно сделать вывод, что теоретически, при соблюдении всех условий, касаемых закупа товара, предприятию ООО «Челябинский пружинно-навивочный завод» намного выгодней искать поставщика мебели среди стран бывшего СССР, т.к. при наличии сертификата о происхождении товара формы А, таможенный платеж сокращается почти вдвое, что несомненно в интересах предприятия.

Для того чтобы решить проблему, касающуюся низкого уровня теоретической подготовки декларанта по вопросам, связанным с оформлением сертификатов о происхождении товара, следует проводить обязательные курсы (семинары,

вебинары) по повышению квалификации декларантов в части предоставления тарифных преференций.

Эти курсы могли бы быть полезными как для начинающих декларантов, так и для опытных специалистов. Начинающим декларантам курсы помогли бы набраться необходимого опыта для такого рода деятельности, помогли бы освоить, например, тонкости документооборота действующего таможенного законодательства в области тарифных преференций. Опытные специалисты на этих курсах могли бы знакомиться с нововведениями в области тарифных преференций, например, с деталями оформления сертификата о происхождении товара из Социалистической республики Вьетнам, чтобы затем быстрее и качественнее работать с ним на практике.

В данной работе мы разобрали основные проблемы предприятия в рамках тарифных льгот и преференций, а также рассмотрели пути решения этих проблем (таблица 8).

Таблица 8 – Решение проблем ООО «ЧПНЗ» в целях совершенствования системы тарифных льгот и преференций

№ п/п	Проблемы	Решение проблемы в рамках ВЭД
		Общие рекомендации
1	Сложность в доказательстве соблюдения условий прямой поставки товара	Улучшение механизмов взаимодействия между таможенными органами ЕАЭС или конкретно таможенными органами РФ и таможенными органам иностранных государств, в том числе благодаря электронным формам взаимодействия
2	Сложность в доказательстве подлинности сертификата о происхождении товара	Создание единой электронной системы сертификации ЕАЭС



### Окончание таблицы 8

№ п/п		Частные рекомендации
1	Большие затраты на выплаты таможенных пошлин	Смена поставщика товара, в целях оптимизации расходов, поиск контрагента среди стран, в отношении которых действует преференциальный режим.
2	Проблема кадров (отсутствие молодых специалистов, текучка)	Повышение заработной платы сотрудников→ смена поставщика товара, в целях оптимизации расходов, поиск контрагента среди стран, в отношении которых действует преференциальный режим.
3	Проблема уровня квалификации сотрудников ВЭД	Проведение обязательных курсов (семинаров, вебинаров) по повышению квалификации декларантов.

Источник: Составлена автором самостоятельно на основе результатов преддипломной практики.

**Выводы по главе 3.** Таким образом, можно сделать вывод о том, что в системе льгот и тарифных преференций существуют проблемы, которые требуют особого внимания, поскольку от применения данных институтов таможенно-тарифного регулирования зависит не только экономика страны в целом, но и деятельность важной составляющей этой экономики – производственного предприятия.

Совершенствование системы таможенно-тарифных преференций с учетом изменившихся политических, экономических, организационных, ролевых и иных условий дает возможность обосновать направления совершенствования Единой преференциальной системы Евразийского экономического союза. При этом необходимо исходить из прагматического подхода, отражающего современные реалии международной политики и международных экономических отношений.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современном мире, эффективное и разумное использование средств таможенно-тарифного регулирования дает возможность развитым странам регулировать свою экономику на собственных условиях. В ходе проведения исследования было проведено исследование систем предоставления тарифных льгот и преференций ЕАЭС были сделаны следующие выводы:

1) Система тарифных льгот и преференций выступает одним из наиболее эффективных инструментов развития внешнеторговых связей и реализации приоритетных направлений внешнеэкономической политики государств- сторон.

2) Опыт применения тарифных преференций в рамках ЕАЭС демонстрирует достаточную стабильность механизма применения тарифных преференций. Если до образования какой-либо интеграций на национальных уровнях стран действовали принципы предоставления преференций странам, образующим с данной страной зону свободной торговли, а также развивающимся и наименее развитым странам, то и после образования ЕАЭС принципы не изменились. По-прежнему Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Армения пользуются преференциальным режимом во взаимной торговле и используют принцип содействия развивающимся и наименее развитым странам в торговле с третьими странами.

3) В отношении стран дальнего зарубежья у ЕАЭС сформировался следующий опыт преференциальной торговли: Союз предоставляет тарифные преференции развивающимся и наименее развитым странам в одностороннем порядке, на основе единой системы тарифных преференций ЕАЭС. Одновременно, Россия участвует в зоне свободной торговли с Сербией (Югославией), Грузией, и другими странами, естественно, на взаимной основе.

Анализ деятельности производственного предприятия ООО «Челябинский пружинно-навивочный завод» показал, что в системе тарифных льгот и преференций

существуют определённые минусы функционирования, в частности отсутствие единой системы сертификации.

Наиболее действенным способом сокращения необоснованного предоставления преференций, является создание такой системы, которая позволяла бы отслеживать подлинность сертификатов, а полный переход на предоставление сертификатов в электронной форме свел бы к минимуму возможность подделки документа либо внесения в него дополнительных данных не соответствующих действительности.

Проблемы предприятия, в отношении внешнеэкономической деятельности связаны в основном с отсутствием возможности повышения квалификации сотрудников, отсутствием молодых специалистов, а также высоким уровнем расходов на импорт товаров. В целом, можно сказать что корень всех вышеперечисленных проблем – финансовые затруднения.

Исходя из этого, были предложены пути решения данных проблем в рамках системы тарифных льгот и преференций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в системе льгот и тарифных преференций существуют проблемы, которые требуют особого внимания, поскольку от применения данных институтов таможенно-тарифного регулирования зависит не только экономика страны в целом, но и деятельность важной составляющей этой экономики – производственного предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). – ред. от 01.01.2018.г.
- 2 Федеральный закон от 21.05.1993 г. № 5003-ФЗ « О таможенном тарифе»
- 3 Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации»
- 4 Федеральный закон от 27.10.2010 №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации»
- 5 Постановление Правительства Российской Федерации от 28.12.2004 № 863 «Ставки таможенных сборов за оформление товаров»
- 6 Приказ ФТС России от 26.05.2010 г. № 1022 «О сводном перечне нормативно-справочной информации, используемой при предоставлении освобождений от уплаты таможенных платежей» – ред. от 20.12.2012 г.
- 7 Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014) – ред. от 8.05. 2015г.
- 8 Решение Комиссии Евразийского экономического союза от 27.11.2009 № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании Евразийского экономического союза» – ред. от 16.02.2018 г.
- 9 Решение Комиссии Евразийского экономического союза от 15.07.2011 № 728 «О порядке применения освобождения от уплаты таможенных пошлин при ввозе отдельных категорий товаров на единую таможенную территорию Таможенного союза» – ред. от 23.11. 2015г.
- 10 Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 г. № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической

деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» – ред. от 24.04.2018 г.

11 Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 6.04 2016 г. № 47 «Об утверждении Положения об условиях и порядке применения единой системы тарифных преференций Евразийского экономического союза».

12 Протокол о внесении изменений в Соглашение «О Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20.11.2009 года» (Подписан в г. Санкт-Петербурге 20.11.2013)

13 Перечень наименее развитых стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС (утв. Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 27.11.2009 № 18, Решением Комиссии ЕАЭС от 27.11.2009 № 130) – ред. от 23.04.2015г.

14 Перечень развивающихся стран-пользователей системы тарифных преференций ЕАЭС (утв. Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 27.11.2009 г. № 18, Решением Комиссии ЕАЭС от 27.11.2009 г. № 130) – ред. от 23.04.2015 г.

15 Перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции (утв. Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 27.11.2009 № 18, Решением Комиссии ЕАЭС от 27.11.2009 № 130) – ред. от 15.11.2016 г.

16 Архипов, Н. М. Таможенное право: учебник / Н. М. Архипов, Е. И. Маторина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 574 с.

17 Бекашев, П. И. Таможенное право России: учебник / П. И. Бекашев.–М.: Издательство Юрайт, 2014. – 648 с.

18 Виханский, О.С., Наумов А.И. Менеджмент производственного предприятия: учебник / О.С. Вихранский, А.И. Наумов. – М.: Фирма Гардарика, 2010. – 389 с.

19 Гостева, М. И. Совершенствование системы тарифных льгот и преференций в условиях функционирования ЕАЭС / Гостева, М. И. // Экономика и социум. – 2016. – № 11. – С. 24 – 29.

20 Джабиев, А. П. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности России: учебник / Джабиев, А. П. – М.: Экономика, 2012. – 478 с.

21 Енадарова, М.Г. Правовое регулирование льгот по уплате таможенных платежей в Евразийском экономическом союзе / Енадарова, М.Г. // Законы России. Опыт. Анализ. Практика. – 2015. – № 4. – С. 40 – 45.

22 Козырин, А.Н. Таможенное право России в схемах и определениях: Учебное пособие. / Козырин, А.Н. / - М.: ЦППИ, 2013. – 295 с.

23 Прудников, Д.С. Проблемные аспекты применения тарифных льгот и преференций в условиях формирования ЕАЭС / Прудников Д.С. // Экономика и социум. – 2017. – № 12. – С. 42 – 51.

24 Свинухов, В. Г. Правовое регулирование предоставления льгот и преференций при уплате таможенных платежей / Свинухов В. Г., Сенотрусова С. В. // Право и экономика. Документы. Комментарии. Практика. – 2012. – № 8. – С. 66 – 70. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2015. – 752 с.

25 Сизова, К.А. Тарифное регулирование и таможенные льготы в ЕАЭС / Сизова К.А. // Налоговый вестник. – 2014. – № 10. – С. 15 – 21.

26 Фалина, М.С. Таможенные преференции на мировом продовольственном рынке / Фалина М.С. // Агропромышленное производство: опыт, проблемы, тенденции развития. Выпуск № 3. – 2014. – 223 с.

27 Официальный сайт ФТС России [Электронный ресурс]. – <http://www.customs.ru/>

28 Таможенная служба Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. – <http://www.customs.ru/>

29 Основные направления таможенно-тарифной политики на 2015 год и плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. – <http://http://www.gosman.ru/>

30 Основные направления таможенно-тарифной политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – <http://http://www.gosman.ru/>

31 Официальный сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – <http://www.eurasiancommission.org/>

32 Официальный сайт ООО «Челябинский Пружинно-навивочный завод» [Электронный ресурс]. – <http://www.chelmash.com/>