

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ 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, начальник ОБЭС
ПАО «Ашинский метзавод»

_____ А.С. Данилов
_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.э.н.

_____ Е.А. Степанов
_____ 20__ г.

Совершенствование организации внешнеторговой деятельности
металлургического предприятия

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ФГАО ВО «ЮУрГУ» (НИУ) – 38.04.01.2019.050. ВКР

Руководитель работы
доцент, к.э.н.
_____ Е.В. Федина
_____ 2019 г.

Автор работы
студент группы зЭУ– 343
_____ А.В. Федеряев
_____ 2019 г.

Нормоконтролер
ассистент
_____ В.А. Фролова
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Федеряев А.В. Совершенствование организации внешнеторговой деятельности металлургического предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, зЭУ–343, 141 с., 32 ил., 10 табл., библиогр. список – 41 наим., 1 прил., ____ л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы является внешнеторговая деятельность металлургического предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – совершенствование организации внешнеторговой деятельности предприятия и разработка организационно-регламентных мероприятий.

В выпускной квалификационной работе исследовано нормативно-правовое регулирование экспорта продукции черной металлургии, изучены особенности оформления экспорта черной металлургии, дана характеристика организации внешнеторговой деятельности на предприятии, проанализированы процессы внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод» и разработаны мероприятия по улучшению организации внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод»

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость для отдела внешнеэкономических связей ПАО «Ашинский метзавод».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕТАЛЛУРГИИ.....	9
1.1 Исследование нормативно-правового регулирования экспорта продукции черной металлургии.....	9
1.2 Определение экспорта, порядок перемещения товаров через таможенную границу.....	32
1.3 Оформление экспорта черной металлургии.....	25
2 ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	47
2.1 Характеристика деятельности ПАО «Ашинский метзавод».....	47
2.2 Организация внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод».....	49
2.3 Исследование функций структурного подразделения ВЭД предприятия.....	68
3 РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ И РЕГЛАМЕНТА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «АШИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД».....	74
3.1 Анализ процессов внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод».....	74
3.2 Разработка мероприятий по улучшению организации внешне- экономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод».....	86
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	135
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	137
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура управления ПАО «Ашинский метзавод».....	141

ВВЕДЕНИЕ

Экспорт металлургической продукции из России – одна из ведущих статей российского экспорта. Металлопродукция – вторая по значимости товарная группа российского экспорта после топлива и одна из отраслей международной специализации России. Пик экспортной ориентации отрасли пришелся на середину 2000-х гг., с тех пор значительно вырос внутренний спрос на ее продукцию, в результате чего исторические максимумы по базовой продукции остались в прошлом. Развитие российской металлургии продолжается не столько количественно, сколько качественно, поэтому и в 2017 г. был зафиксирован целый ряд интересных достижений в экспортной сфере.

Черная металлургия была и остается одной из базовых отраслей российской экономики, ориентированной на мировой экспорт, при этом прогнозы на будущее в этом направлении являются благоприятными. С одной стороны, спрос на металл на рынках Юго-Восточной Азии и Южной Америки постоянно растет. С другой – в развитых странах Европы и Северной Америки металлургия сталкивается с проблемами постоянного повышения стоимости рабочей силы и требований к экологичности предприятий. Во многом именно в связи с этим некоторые металлургические заводы за рубежом закрываются, а их место на рынке может занять российский металл.

В настоящее время экспорт продукции черной металлургии в России сталкивается с определенными проблемами. Эти проблемы вызваны как множеством внутренних факторов, так и внешних.

В трудах отечественных и зарубежных исследователей представлен разносторонний анализ проблем развития ВЭД на уровне предприятия, факторов ее определяющих, форм и проблем государственного регулирования ВЭД. Среди них: И.Т. Балабанов, О.В. Бодягин, А.С. Булатов, О.Н. Воронкова, И.Н. Герчикова, В.В. Поляков, Т.Н. Попова, В.В. Покровская, М. Портер, Е.П. Пузакова, Б.М. Смитиенко, Л.Е. Стровский, Р.К. Щенин, Дж. Сакс, Дж. Стиглиц, П. Ромер, И.Л.

Фаминский, П. Фишер и др.

Актуальность темы заключается в необходимости развития внешнеторговой деятельности металлургических предприятий и улучшения отношений с иностранными покупателями металлургической продукции, произведенной отечественными предприятиями, с целью увеличения товарооборота и объема экспорта данного вида продукции, так как она является одной из ведущих статей экспорта России и имеет потенциал дальнейшего развития.

Цель: Совершенствование организации внешнеторговой деятельности предприятия и разработка организационно-регламентных мероприятий.

Объект исследования: Внешнеторговая деятельность металлургического предприятия.

Предмет исследования: Металлургическое предприятие, осуществляющее внешнеторговую деятельность.

Для того, чтобы достичь поставленной цели, необходимо решить следующие **задачи:**

- 1) Исследовать нормативно-правовое регулирование экспорта продукции черной металлургии.
- 2) Выявить особенности оформления экспортных операций на металлургическом предприятии.
- 3) Рассмотреть организацию внешнеторговой деятельности на металлургическом предприятии (на примере ПАО «Ашинский метзавод»).
- 4) Проанализировать процессы внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод».
- 5) Предложить мероприятия по совершенствованию внешнеторговой деятельности (на примере ПАО «Ашинский метзавод»).

Результаты проведенной работы могут способствовать совершенствованию организации внешнеторговой деятельности металлургического предприятия.

1 ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕ- ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МЕТАЛЛУРГИИ

1.1 Исследование нормативно-правового регулирования экспорта продукции черной металлургии

Черная металлургия – это одна из важнейших базовых отраслей тяжелой индустрии. Её продукция служит основой развития машиностроения и металлообработки, строительства, а также находит широкое применение во многих других отраслях народного хозяйства. Система производств черных металлов охватывает весь процесс от добычи и подготовки сырья, топлива, вспомогательных материалов до выпуска проката с изделиями дальнейшего передела. В её состав входят:

- добыча, обогащение и агломерация железных, марганцевых и хромитовых руд;
- производство чугуна, доменных ферросплавов, стали и проката;
- производство электроферросплавов;
- вторичный передел черных металлов;
- коксование угля;
- производство огнеупоров;
- добыча вспомогательных материалов (флюсовых известняков, магнезита и др.);
- выпуск металлургических изделий производственного назначения.

Таким образом, собственно металлургический цикл (чугун – сталь – прокат) обеспечивается целым рядом смежных и вспомогательных производств, необходимых для нормального функционирования всего процесса получения черных металлов.

Черная металлургия России отличается массовостью и высокой концентрацией

производства, огромными масштабами использования сырья, топлива и вспомогательных материалов, тесным взаимодействием всех звеньев металлургического передела и его смежников, широкой утилизацией промышленных отходов. Эти технико-экономические особенности оказывают сильное влияние на территориальную организацию черной металлургии: освоение соответствующих по размерам сырьевых и топливных баз, выбор наиболее эффективных с точки зрения использования природных, трудовых и материальных ресурсов, вариантов размещения предприятий, установление определенных пространственных сочетаний металлургического производства с другими отраслями промышленности. СССР хорошо обеспечен сырьем для развития черной металлургии: около половины разведанных руд находится на его территории. Большинство из них относится к богатым (не требующим обогащения) и сравнительно легкообогатимым рудам. Россия занимает первое место в мире по добыче железной руды и уровню концентрации её производства. [32]

Черная металлургия в первую очередь служит базой для развития машиностроения и металлообработки. Продукция черной металлургии находит применение практически во всех сферах современной экономики.

Во внешнеторговых отношениях России экспорт металлов занимает важное место. Страна уже занимает безусловные активные лидирующие позиции по продаже металлов за границу.

Из всей поставляемой за границу продукции на долю черных металлов приходится совсем небольшая часть, всего 5%. Но они играют для нее немалую роль, да и спрос на них увеличивается. Все благодаря интенсивному развитию машиностроения других технических отраслей в мире, а также потому что Россия владеет собственным дешевым сырьем.

В равной мере востребованы различные виды готовых переработанных металлов, металлический лом, сталь, чугун и другие железные сплавы. Они прочны и практичны, а потому успешно применяются в строительстве и машиностроении и

других производствах. Доля экспорта черных металлов из РФ наглядно обозначена на рисунке 1. [36]



Рисунок 1 – Экспорт черных металлов из РФ, млрд. долларов

Россия активно выступила на международных рынках торговли чёрными металлами в первой половине 1990-х. Советский Союз считался крупным экспортером, но ориентирован был преимущественно на торговлю со странами соцлагеря. Страна сохранила конкурентоспособность в этой отрасли даже после распада СССР. А в условиях значительного сокращения ёмкости внутреннего рынка она резко увеличила экспортные поставки черного металла, значительно расширив его географию.

Позже развитие российского экспорта разных железных сплавов происходило неоднородно: рост в одних сегментах, снижение в других, при этом с постоянно меняющимися тенденциями. В середине 2000-х РФ был достигнут максимальный уровень экспорта многих видов продукции этой группы.

В таблице 1 представлена динамика экспорта черных металлов из России в 2013 – 2017 гг.

Таблица 1 – Динамика экспорта черных металлов из России в 2013 – 2017 гг.

Год	Млрд. долл. США	Тыс. тн.
2013	20,1	37 333
2014	20,6	39 350

2015	15,3	42 272
2016	14,0	42 960
2017	18,5	42 422

Источник: Официальный сайт Федеральной таможенной службы России (ФТС)

За период 2013-2017 гг. товарная структура экспортируемой продукции данной товарной группы не претерпела особых изменений. Практически треть экспортируемого черного металла приходится на полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, 16,3% – на горячий прокат.

В таблице 2 представлена динамика экспорта черных металлов из России за период, равный 9 месяцам 2013-2018 гг.

Таблица 2 – Динамика экспорта черных металлов из России за 9 месяцев 2013 – 2018 гг.

Год	Млрд. долл. США	Тыс. тн.
9 мес. 2013	14,8	27 333
9 мес. 2014	15,5	29 316
9 мес. 2015	11,9	31 254
9 мес. 2016	10,1	31 913
9 мес. 2017	13,2	30 996
9 мес. 2018	17,5	34 387

Источник: Официальный сайт Федеральной таможенной службы России (ФТС)

По данным из таблицы 2 можно сделать вывод, что экспорт черных металлов из России за 9 месяцев 2018 г. увеличился на 32,58 % в стоимостном выражении и на 10,94 % в количественном. Данное явление может свидетельствовать об увеличении привлекательности зарубежного рынка для отечественных производителей в связи с растущим курсом иностранной валюты и обесцениванием рубля. В свою очередь российская продукция черной металлургии становится более привлекательной для зарубежных покупателей.

На рисунке 2 продемонстрировано изменение доли основных видов черных металлов, экспортируемых из России [36].

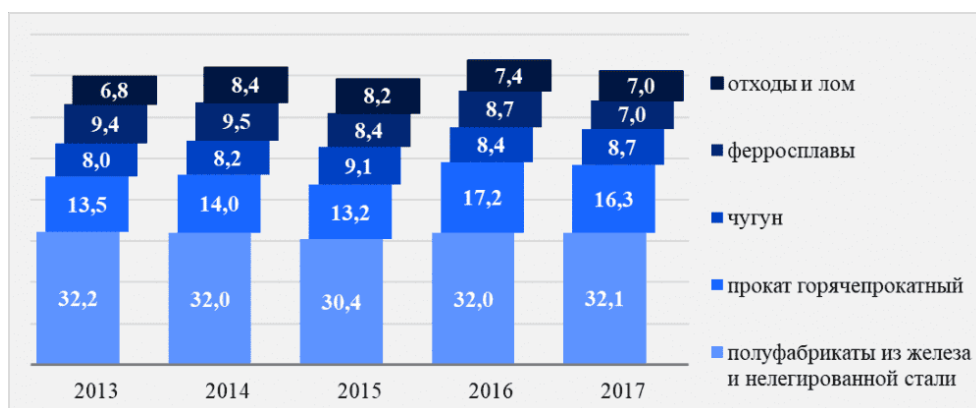


Рисунок 2 – Изменение доли основных видов черных металлов, экспортируемых из России, %

В 2017 год российские металлурги вступили с ожиданием позитивных изменений. Для экспортеров черного металла год стал переломным, когда зафиксирован целый ряд достижений в сфере экспорта. По всем основным видам зафиксирован рост объемов в денежном выражении, максимальный рост по ферросплавам (на 38%) и полуфабрикатам из железа и нелегированной стали (на 33%). На 25% выросли объемы поставок отходов и лома и проката горячепрокатного.

В таблице 3 представлена структура экспорта черных металлов по видам продукции.

Таблица 3 – Структура экспорта черных металлов по видам продукции, млрд. долл. США.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Всего, млрд. долл. США	20,1	20,6	15,3	14,0	18,5
Полуфабрикаты из железа и нелегированной стали	6,47	6,59	4,64	4,46	5,95
Прокат горячепрокатный, млрд. долл. США	2,71	2,88	2,17	2,40	3,02
Чугун, млрд. долл. США, млрд. долл. США	1,60	1,69	1,38	1,17	1,61
Ферросплавы, млрд. долл. США	1,89	1,96	1,29	1,21	1,29
Отходы и лом, млрд. долл. США	1,37	1,73	1,26	1,03	1,29

Источник: Официальный сайт Федеральной таможенной службы России (ФТС)

Группу важнейших импортеров железных сплавов из РФ последние годы неизменно возглавляют Турция и Тайвань (Китай). Всего пять лет назад № 2 была Италия, куда направлялась железорудная продукция на 2,47 млрд, по итогам 2017-го она замыкает десятку импортёров с объемом импорта чуть более полу-миллиарда долларов. Основные импортеры черного металла из России в 2017 го-ду расположены на рисунке 3 [36].

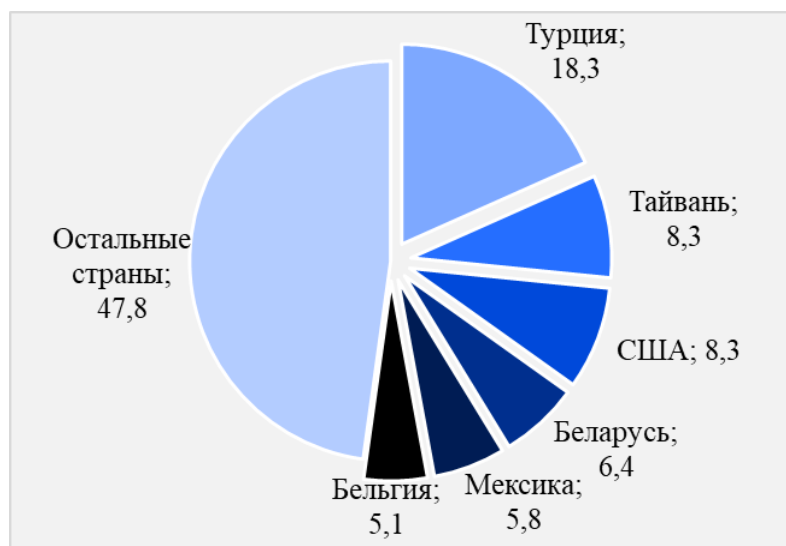


Рисунок 3 – Основные импортеры черного металла из России в 2017 году, %

Экспорт является отличной возможностью для российских компаний расширить рынок сбыта. В свою очередь, в условиях резкой девальвации российского рубля, товары из России становятся более интересными для зарубежных компаний. Основными направления экспорта из России являются поставки в Казахстан, Белоруссию, страны СНГ, Европу и Китай.

Однако необходимо учитывать, что организация экспорта сильно отличается от поставок внутри России. Такие сделки контролируются не только банками, таможенными и налоговыми органами, но и множеством других государственных учреждений, уполномоченных следить за перемещением отдельных товаров. Кроме того, экспортные сделки имеют ряд особенностей, которые необходимо знать:

1) Во-первых, экспортные сделки продолжительны по времени и не заканчиваются после передачи (или отгрузки) товара зарубежному покупателю. Как правило, они длятся еще 4-6 месяцев, т.к. российским компаниям необходимо собрать пакет документов по поставке для налоговых органов и подтвердить нулевую ставку НДС.

2) Во-вторых, важно точно рассчитать затраты по сделке, чтобы не получить убыток и иметь возможность предложить конкурентную цену.

3) В-третьих, нужно учесть таможенное оформление экспорта; для этого важно знать, есть ли ограничения и требуются ли какие-либо разрешения или лицензии на вывоз товара с территории России или Таможенного союза;

4) В-четвертых, необходимо правильно провести экспорт по бухгалтерии и в установленные законодательством сроки отчитаться по сделке перед налоговыми органами (подтверждение нулевой ставки и возврат НДС) и перед органами валютного контроля в банках (по отгруженному товару и поступившей валютной выручке); в свою очередь, контролирующие органы уделяют экспортным сделкам повышенное внимание.

5) В-пятых, правильно спланировать и организовать сделку, чтобы выполнить условия контракта и избежать дополнительных расходов в процессе исполнения.

6) В-шестых, в ряде случаев необходимо документально подтвердить вывоз товара с территории России; например, при поставках в Казахстан таким подтверждением является оригинал заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов; в других случаях – копия декларации на товар и транспортной накладной с отметками пограничной таможни «Товар вывезен». [33]

В настоящее время существует несколько подходов к трактовке данного понятия. Так, в современном экономическом словаре дано следующее определение: «Экспорт – вывоз, за границу товаров, проданных иностранным покупателям, предназначенных для продажи на иностранных рынках или для переработки в другой стране».

ФЗ «Об основах государственного регулирования ВТД» 8 декабря 2003 г.

Настоящий Федеральный закон определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов Российской Федерации.

Принятие Федерального закона от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (далее – ФЗ-164) обусловлено, прежде всего, интенсивным развитием внешнеторговых связей РФ, ее интеграцией в мировую экономику и необходимостью, вследствие этого, формирования современного и адекватного механизма торговой политики на основе принципов и правил международной торговли, в первую очередь норм Всемирной торговой организации (ВТО). Основная идея ФЗ-164 заключается в адаптации действующего внешнеторгового законодательства к новым правовым и экономическим реалиям присоединения РФ к ВТО. При подготовке, разработке и принятии ФЗ-164 учитывались основные нормативные акты, действующие в рамках ГАТТ/ ВТО. ФЗ-164 определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности (ВТД), обеспечения благоприятных условий для ВТД как российских, так и иностранных предпринимателей, защиты экономических интересов РФ. В ФЗ-164, по сравнению с ФЗ от 13.10.95 № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», более четко определены предметы ведения и полномочия РФ и субъектов РФ в области ВТД, а также предметы совместного ведения РФ и субъектов РФ в этой области.

Отличительной особенностью ФЗ-164, прежде всего, является сама структура законодательного акта, отражающая более четкое разграничение положений, касающихся государственного регулирования ВТД в области международной торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью, а также наличие обособленного понятийного аппарата. Структура акта направлена на облегчение понимания и применения норм ФЗ-164 на практике.

Согласно Федеральному закону «Об основах государственного регулирования

внешнеторговой деятельности» (ФЗ №164 от 08.12.2003 (ред. от 28.11.2018)) [3] под экспортом товаров понимается вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе. При этом под товаром понимается являющееся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река – море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии.

На основе анализа подходов различных авторов к определению экспорта можно дать следующую трактовку этого понятия. Экспорт – вывоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе.

При этом для экспортера не имеет значения, что будет делать с этим товаром покупатель – пустит в переработку, реализует на внутреннем рынке или перепродает в третьей стране. Для продавца и его страны это будет являться экспортной операцией. Ее основными признаками являются заключение контракта с иностранным контрагентом на продажу товара (работы, услуги).

Под коммерческими экспортными операциями будем понимать деятельность, связанную с продажей и вывозом за границу товаров отечественного производства для передачи их в собственность иностранному контрагенту (покупателю).

4 сентября 2018 года вступил в силу Федеральный закон от 3 августа 2018 года № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [2] (далее – Федеральный закон).

Федеральный закон содержит ряд новшеств, касающихся таможенного контроля после выпуска товаров, включенных в него в целях реализации пожеланий бизнес-сообщества.

К их числу относятся положения статьи 228 Федерального закона, касающиеся порядка проведения камеральных таможенных проверок.

Во-первых, предусмотрено направление проверяемому лицу уведомления о

проведении камеральной таможенной проверки в день начала такой проверки (часть 3 статьи 228 Федерального закона).

Во-вторых, определен срок проведения камеральной таможенной проверки – 90 календарных дней со дня направления проверяемому лицу уведомления о проведении камеральной таможенной проверки (часть 5 статьи 228 Федерального закона).

Вместе с тем, предусмотрено исключение из этого срока периода времени между датой направления (вручения) проверяемому лицу требования о представлении документов и (или) сведений и датой получения таких документов и (или) сведений.

Также предусмотрена возможность продления срока проведения камеральной таможенной проверки однократно на 120 календарных дней.

Федеральный закон наделил проверяемое лицо новыми правами, связанными с проведением таможенной проверки, как камеральной, так и выездной, которые могут быть реализованы после ее завершения.

Во-первых, это право проверяемого лица после получения акта таможенной проверки знакомиться с материалами таможенной проверки, предусмотренное пунктом 2 статьи 235 Федерального закона.

Во-вторых, это право проверяемого лица представить в таможенный орган возражения по акту таможенной проверки, предусмотренное пунктом 3 статьи 235 Федерального закона.

Процедура направления проверяемым лицом и рассмотрения таможенным органом возражений по акту таможенной проверки регламентирована частями 16 – 27 статьи 237 Федерального закона.

В случае поступления в установленный срок таких возражений таможенный орган составляет по ним заключение, которое направляется проверяемому лицу. При этом решения по результатам таможенной проверки принимаются таможенным органом после составления заключения на основании акта таможенной проверки и с учетом заключения.

Проверяемое лицо может также представить в таможенный орган информацию об отсутствии возражений по акту таможенной проверки, что ускорит принятие решений по результатам таможенной проверки.

Вместе с тем, в целях подтверждения обоснованности доводов, изложенных в поступивших в таможенный орган возражениях по акту таможенной проверки, может быть назначена внеплановая выездная таможенная проверка. Это основание для назначения внеплановых выездных таможенных проверок предусмотрено пунктом 1 части 7 статьи 229 Федерального закона.

Следует обратить внимание на то, что, если таможенная проверка была назначена в целях подтверждения обоснованности доводов, изложенных в возражениях по акту таможенной проверки, то права представить по окончании такой таможенной проверки возражения уже нет.

Кроме того, Федеральный закон содержит положения, касающиеся информирования о результатах проведения таможенного контроля после выпуска товаров таможенного представителя. Это положения части 7 статьи 226 и частей 10 – 15 статьи 237 Федерального закона, которые предусматривают направление таможенному представителю копии решения в области таможенного дела либо такого решения в виде электронного документа, принятого по результатам проверки таможенных, иных документов и (или) сведений, а также выписки из акта таможенной проверки. [16]

Некоторая продукция черной металлургии входит в группу товаров двойного назначения, что накладывает определенные ограничения на ее экспорт и предусматривает осуществление контроля и правового регулирования экспорта данного вида продукции на зарубежный рынок.

Вопросы правового регулирования и контроля экспорта товаров двойного назначения, которые могут быть использованы как в мирных целях, так и для создания оружия массового поражения, стоят в числе первоочередных перед мировым сообществом, в том числе и перед Российской Федерацией. Одним из средств борьбы с незаконным оборотом такой продукции является экспортный контроль.

Экспортный контроль применяется в целях обеспечения безопасности страны и соблюдения ее политических и экономических интересов. В то же время экспортный контроль служит инструментом, способствующим выполнению международных обязательств Российской Федерации в области нераспространения оружия массового поражения и противодействию международному терроризму. Создание Таможенного союза, а затем и Евразийского экономического союза оказали непосредственное влияние на формирование российского законодательства, изменение структуры и полномочий федеральных органов исполнительной власти. Данные обстоятельства обусловили необходимость анализа особенностей правового регулирования и практического применения законодательства в области экспортного контроля с учетом произошедших изменений.

Правовую основу экспортного контроля составляют многосторонние соглашения и договоры с участием РФ, в том числе принятые в рамках Таможенного союза, Евразийского экономического союза, а также национальное законодательство. Среди наиболее значимых международных актов можно назвать: Договор о нераспространении ядерного оружия [15], Вассенаарские договоренности по контролю за двойными технологиями и обычными вооружениями [41] и др. Также действуют в части, не противоречащей Договору о Евразийском экономическом союзе [4], отдельные соглашения и решения, принятые в рамках функционировавшего до 2015 года ЕврАзЭС. Например: Соглашение от 28.10.2003 «О едином порядке экспортного контроля государств — членов Евразийского экономического сообщества» [8]; Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 21.09.2004 № 190 «О Типовых списках товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, и Общих требованиях к порядку контроля за осуществлением внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю» [7]; Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 05.07.2010 № 52 «Об экспортном контроле государств — членов Таможенного союза» [6] и др.

Названные документы на международном уровне устанавливают порядок и

принципы экспорта продукции двойного назначения и определяют списки контролируемой продукции. Государства – участники обязаны применять эти списки и следовать рекомендованному порядку перемещения указанной продукции. Единая законодательная база на надгосударственном уровне способствует эффективной торговле с третьими странами и служит защите интересов каждой страны-участницы. Однако, работа по формированию законодательной базы в рамках Евразийского экономического союза еще не завершена.

На национальном уровне государство обеспечивает выполнение международных обязательств, устанавливает меры ответственности в случае их несоблюдения, определяет перечень товаров и технологий, учитывая вышеназванные Единые типовые списки. В Российской Федерации правовые основы организации экспортного контроля закреплены в Федеральном законе от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (далее – Закон № 183-ФЗ) [5]. Согласно ст. 1 этого закона, экспортный контроль – это комплекс мероприятий, обеспечивающих реализацию установленного законодательством порядка осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники либо при подготовке и (или) совершении террористических актов.

Российская система экспортного контроля имеет хорошо развитую многоуровневую структуру (рисунок 4).



Рисунок 4 – Структура российской системы экспортного контроля

Можно заметить, что таможенные органы не отнесены Законом №183-ФЗ к системе органов, осуществляющих экспортный контроль. Однако, таможенный контроль при совершении таможенных операций в отношении контролируемых товаров и технологий указан как метод осуществления экспортного контроля (ст. 7 Закона). Компетенция таможенных органов в рассматриваемой сфере включает: контроль за перемещаемыми товарами двойного назначения; разработку мер, направленных на обеспечение соблюдения законодательства; подготовку предложений по совершенствованию законодательства и повышению эффективности контрольных мероприятий; взаимодействие с уполномоченными контролирующими органами.

Следует отметить, что экспортный контроль в отношении вооружения и военной техники, а также информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности (прав на них), являющихся продукцией военного назначения, осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации в области военно-технического сотрудничества. Списки (перечни) контролируемых товаров и технологий утверждаются Указами Президента Российской Федерации. В нашей стране существует шесть Списков (перечней) контролируемых товаров и

технологий, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники, ракетного оружия, химического и бактериологического оружия, также применяемых в ядерных целях. В некоторых странах, например, в США и странах ЕС, эти списки объединены в один общий список.

Экспорт товаров двойного назначения или передача технологий по электронным каналам связи осуществляется при условии лицензирования. Порядок выдачи лицензий на осуществление внешнеэкономических операций с контролируемыми товарами и технологиями утверждены постановлением Правительства РФ от 15.09.2008 № 691 «Об утверждении Положения о лицензировании операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), в отношении которых установлен экспортный контроль» [9].

Помимо лицензии, к разрешительным документам, выдаваемым в рамках экспортного контроля, можно отнести:

- разрешения на реэкспорт и передачу третьим лицам, письма (о продлении срока действия лицензии, о продлении срока временного вывоза, о безлицензионном вывозе) и заключения о неприменении мер нетарифного регулирования, выдаваемые ФСТЭК России;

- разрешения на вывоз и на временный вывоз, выдаваемые Комиссией по экспортному контролю РФ.

Экспортный контроль выполняет две важнейшие и разноплановые функции: является мерой нетарифного регулирования и одновременно неотъемлемым инструментом внешней политики. Как мера нетарифного регулирования экспортный контроль ограничивает свободное перемещение товаров исходя из национальных интересов и международных обязательств. Как инструмент внешней политики экспортный контроль выступает одной из ступеней продвижения российских товаров на мировые рынки.

Следует отметить, что проведение экспортного контроля не гарантирует 100 %-ный положительный результат. Существуют некоторые факторы, снижающие

его результативность и требующие решения.

Прежде всего, следует указать на наличие недобросовестных стран-поставщиков данной продукции, не выполняющих международные нормы и обязательства. Мировое сообщество наделено некоторыми возможностями воздействовать на таких поставщиков, однако они не эффективны в отношении террористических организаций. Последние часто пользуются услугами посредников и подставных организаций.

Эффективность экспортного контроля снижает и то, что для создания подконтрольной продукции может быть использовано очень большое количество товаров или технологий, зачастую появляются их новые аналоги. В таких условиях затруднительно требовать гарантированного результата только от контролирующих органов (ФСТЭК, ФТС и др.).

Для решения этих проблем необходимо подключить научное сообщество, предоставив возможность разработать и воплотить свои теоретические положения на практике. Помочь могут и непосредственные участники внешнеэкономической деятельности, которые в вопросах экспортного контроля могут выступать союзниками контролирующих органов, способствовать выявлению и предотвращению сомнительных сделок. Положительный результат принесет и более активное участие спецслужб, при помощи которых возможно выявить потенциальных нарушителей, пресечь в самом начале незаконный вывоз контролируемых материалов и технологий.

В последние годы выросло количество неосязаемых форм передачи технологий, т.е. передачи информации неосязаемым способом посредством электронных сетей (телефон, факс, Интернет, электронная почта), а также на встречах, выступлениях, во время обучения. Данную проблему невозможно решить только посредством проведения экспортного контроля. Решение возможно на международном уровне при условии унификации и ужесточения правил контроля всеми государствами, обмена положительным опытом. Эффективность контроля неосязаемых форм передачи технологий возрастет при условии проведения разъяснительной

работы среди представителей бизнеса о необходимости такого контроля. При этом добросовестным участникам могут быть предоставлены льготы в процессе оформления документов, а к нарушителям могут быть применены санкции, в том числе финансового характера. [24]

Сводный список регулирующих нормативно-правовых актов расположен в таблице 4.

Таблица 4 – Сводный список нормативно-правовых актов

№ п/п	Наименование нормативно-правового акта	Сфера регулирования
1	Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. 28.11.2018 г.)	Экономика
2	Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 289-ФЗ (ред. 28.11.2018 г.)	Экономика
3	«Договор о нераспространении ядерного оружия» (Подписан в г. г. Москве, Вашингтоне, Лондоне 01.07.1968)	Право
4	Постановление Правительства РФ от 03.08.1996 № 923 «Об утверждении Положения о порядке предоставления Российской Федерацией информации о поставках обычных вооружений в соответствии с Вассенаарскими договоренностями»	Право
5	Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017)	Экономика
6	Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 28.10.2003 «О едином порядке экспортного контроля государств – членов Евразийского экономического сообщества»	Право
7	Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 21.09.2004 № 190 (ред. от 19.11.2010) «О Типовых списках товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, и Общих требованиях к порядку контроля за осуществлением внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю»	Право
8	Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 05.07.2010 № 52 «Об экспортном контроле государств – членов таможенного союза»	Право
9	Об экспортном контроле: Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ (в ред. от 13.07.2015)	Право

Окончание таблицы 4

№ п/п	Наименование нормативно-правового акта	Сфера регулирования
10	Постановление Правительства РФ от 15.09.2008 № 691 (ред. от 04.04.2018) «Об утверждении Положения о лицензировании внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них), в отношении которых установлен экспортный контроль»	Право

Источник: составлена автором самостоятельно на основании нормативно-правовых актов

1.2 Определение экспорта, порядок перемещения товаров через таможенную границу

Экспорт – таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами. [1]

Конституция РФ, будучи ее основным законом, предопределяет характер таможенного дела в целом и, как уже отмечено, относит таможенное регулирование (п. «ж» ст. 71 Конституции РФ) к ведению федеральных органов государственной власти, поэтому правовые акты государственных органов субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в число источников таможенного права не входят.

Часть 1 ст. 74 Конституции РФ запрещает установление на территории Российской Федерации таможенных границ, пошлин и сборов, а также каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств и тем самым определяет принцип единства таможенной территории России.

Конституция РФ формирует принцип законности (ст. 15), являющийся одним из основных принципов осуществления таможенного дела в Российской Федерации, а также такие принципы как: равенство всех перед законом и судом (ст. 19); неприкосновенность жилища (ст. 25); институт обжалования и судебная защита

прав и свобод (ст. 46); гарантия на получение квалифицированной юридической помощи (ст. 48); презумпция невиновности (ст. 49); гарантия на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями или бездействием органов государственной власти и их должностных лиц (ст. 53); действие закона во времени (ст. 54) и другие. Все эти принципы так или иначе имеют непосредственное отношение к таможенно-правовому регулированию в Российской Федерации и, прежде всего, к правоохранительной деятельности таможенных органов.

ФЗ №164 от 08.12.2003 (ред. от 28.11.2018) «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» даёт следующие понятия, которые также нормативно регулируют экспорт продукции черной металлургии:

– продукция черной металлургии является объектом внешнеторговой деятельности, а рассматриваемый ФЗ № 164 определяет, что внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью;

– экспорт продукции черной металлургии из РФ подлежит таможенно-тарифному регулированию. ФЗ № 164 определяет, что таможенно-тарифное регулирование – метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин;

– товар – являющиеся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река – море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. Транспортные средства, используемые по договору о международных перевозках, не рассматриваются в качестве товара;

– экспорт товара – вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе.

Также статья 12 ФЗ №164 раскрывает методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется в соответствии с международными договорами РФ, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ посредством:

- таможенно-тарифного регулирования;
- нетарифного регулирования;
- запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных Законом.

Закон №5003-1 от 21 мая 1993 года (ред. от 03.08.2018 г.) «О таможенном тарифе»: Закон устанавливает порядок формирования и применения таможенного тарифа РФ – инструмента торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка товаров РФ при его взаимосвязи с мировым рынком, а также правила обложения товаров пошлинами при их перемещении через таможенную границу РФ. Статья 5 п. 5 Закона устанавливает определение таможенной пошлины. Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза. Данный закон устанавливает методику расчёта ставок вывозной таможенной пошлины на нефть сырую.

На сегодняшний день экспорт товаров – это ничто иное, как вывоз за границу различных материальных благ или предоставление партнеру, а точнее иностранному партнеру, на возмездной основе производственных услуг, услуг потребительского класса.

Экспорт товаров должен осуществляться в соответствии с определенными требованиями, которые обозначены в законодательстве той или иной страны. Во-первых, экспорт товаров необходимо осуществлять только в том случае, если уплачены все вывозные таможенные пошлины и внесены все необходимые тамо-

женные платежи. Во-вторых, экспорт товаров требует соблюдения всех мер финансовой и экономической политики, также при этом должны предусматриваться и другие требования, предусмотренные законодательными актами страны по таможенному делу. Следует также обратить внимание на такой немаловажный момент: те товары, которые выпускаются в таможенном режиме для экспорта, должны вывозиться за пределы страны в том состоянии, в котором они были в момент принятия таможенной декларации. Исключением являются товары, изменившиеся в результате естественного износа, или товары, которые изменились, но при правильной транспортировке или хранении.

Под экспортными товарами понимают те товары, которые вывозятся с таможенной территории страны. Экспорт товаров – это вывоз за границу страны, как предметов поставки внешнеторгового типа, так и некоторые вещи, что вывозятся пассажирами в то время, когда они пересекают границу. Экспортные товары могут стать предметом правонарушений в таможенном деле с того самого момента, как они были предъявлены таможенному органу, и вплоть до момента вывоза их с таможенной территории. В соответствии с законодательством, экспорт товаров – это и отдельные разномасштабные коммерческие операции, не связанные с вывозом товаров с таможенной территории страны.

Товары, попадающие под экспортную категорию, требуют декларирования и специального таможенного оформления в общем порядке и в то же время, учитывая особенности и специфику данного таможенного режима. Если вывозится отдельный вид товара, то сотрудниками таможни он может облагаться другим налогом. Несмотря на это, вывоз всех товаров за пределы страны, соответственно с режимом экспорта, регулируется специально разработанными мерами и средствами, которые входят в систему госрегулирования внешнеэкономической деятельности. Основные инструменты государственного регулирования вывоза товаров за границу (экспорта товаров) – это налоговое и тарифное регулирование, валютный контроль и, конечно же, различные нетарифные средства.

Экспорт товаров является достаточно сложной отраслью в сфере внешнеэко-

номической деятельности, потому и существуют данные инструменты. Экспорт товаров имеет и свой специфический тариф, представляемый в виде целого комплекса постановлений правительства, которые содержат в себе те или иные ставки пошлин на вывоз товара, список данных товаров, а также имеются все положения с изменения этих постановлений. Ставки экспортного тарифа для отдельных видов товаров устанавливаются правительством страны, и не подлежат специальному регулированию со стороны таможенных и тарифных органов. В соответствии с определенными законодательными актами экспорт товаров, вернее некоторых из них, характеризуется и наличием некоторых тарифных льгот, которые устанавливаются теми или иными законодательными актами, а также актами правительства и президента. Экспорт товаров, как правило, имеет свои специфические пошлины. Они будут зависеть в первую очередь от видов экспортных товаров. Чаще всего экспорт товаров имеет наиболее заметное уменьшение пошлин на продовольственные товары и сельскохозяйственную продукцию. В современном мире существует так называемое нетарифное регулирование экспортирования товаров, то есть лицензирование и квотирование. Экспорт некоторых товаров требует наличия специального пакета документов и разрешений. Например, экспортируя культурные ценности, следует иметь специальное свидетельство, которое выдает служба по сохранению культурных ценностей страны.

В таблице 5 представлены законодательные и нормативные документы, регламентирующие экспортные операции.

Таблица 5 – Нормативное регулирование основных этапов экономической сделки

Наименование этапа	Законодательные и нормативные документы, регламентирующие данный вид экспортных операций
1. Заключение контракта с иностранными покупателями	1) Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) 2) Письмо ЦБРФ от 15.07.1996 № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешне-торговых контрактов»

Окончание таблицы 5

Наименование этапа	Законодательные и нормативные документы, регламентирующие данный вид экспортных операций
2. Составление паспорта сделки	1) Федеральный Закон РФ от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (ред. От 28.11.2018) 2) Инструкция Банка России от 16.08.2017 № 181-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых формах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления» (ред. От 05.07.2018)
3. Открытие валютных счетов	Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. От 28.11.2018)
4. Определение таможенной стоимости	1) Федеральный Закон от 21.05.1993 № 5003-1 (ред. От 03.08.2018) «О таможенном тарифе» (с изм. И доп., вступ. В силу с 01.01.2019) 2) Постановление Правительства РФ от 06.03.2012 № 191 (ред. От 12.08.2015) «Об утверждении Правил определения таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации»
5. Расчет и уплата таможенных пошлин	1) Таможенный кодекс Таможенного союза ЕврАзЭС. 2) Постановление Правительства РФ от 30.08.2013 № 754 (ред. От 27.06.2018) «Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств – участников соглашений о Таможенном союзе, и о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации». 3) Приказ ГТК РФ от 04.01.1995 № 2 (ред. От 28.06.2002) «О контроле за начислением и взисканием таможенных платежей»
6. Расчет и уплата таможенных сборов	1) Таможенный кодекс Таможенного союза ЕврАзЭС 2) Постановление Правительства РФ от 28.12.2004 № 863 (ред. От 12.12.2012) «О ставках таможенных сборов за таможенные операции»
7. Декларирование вывозимых товаров	1) Таможенный кодекс Таможенного союза ЕврАзЭС 2) Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 N 257 (ред. От 25.09.2018) «Об Инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» (вместе с «Инструкцией о порядке заполнения декларации на товары»)

Источник: составлено автором самостоятельно на основании нормативно-правовых актов

Подписанный и оформленный в полном соответствии с действующими международными правилами контракт является основным и наиболее важным юридическим документом в бухгалтерском учете экспортных операций. Процесс выполнения контракта сопровождается оформлением соответствующих товаросопроводительных, расчетных и страховых документов по установленным между-

народным формам.

1.3 Оформление экспорта черной металлургии

Обычаи делового оборота в разных странах свои, поэтому, чтобы установить единообразие и сделать возможными внешнеторговые сделки, Международной торговой палатой приняты Правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС 2010. [14]

Постановлением Правления Торгово-промышленной палаты России от 28 июня 2012 года № 54-5 ТПП России засвидетельствовала, что Правила по использованию национальных и международных торговых терминов – Инкотермс 2010 являются торговым обычаем (обычаем делового оборота), принятым в Российской Федерации.

С 1 января 2011 года вступила в силу подготовленная Международной торговой палатой (МТП) новая редакция Правил по использованию национальных и международных торговых терминов – Инкотермс 2010, далее – Правила Инкотермс (Публикация МТП № 715).

Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договора международной купли-продажи (базисные условия поставки товара), которые широко применяются на территории Российской Федерации участниками как международной, так и внутренней торговли. Использование Правил Инкотермс позволяет избежать или по крайней мере в значительной степени уменьшить неопределённость и количество споров, которые возникают при интерпретации торговых терминов, внести юридическую ясность в торговые сделки, упростить процесс составления контрактов.

В этом документе базисные условия поставки – распределение обязанностей и расходов по доставке между участниками сделки - классифицированы по группам. Впервые ИНКОТЕРМС был принят в 1936 г. и с тех пор несколько раз изменялся. Контрагенты могут использовать любую редакцию, главное, обозначить ее в контракте (например, ИНКОТЕРМС-2010).

История развития Инкотермс наглядно расположена на Рисунке 5.

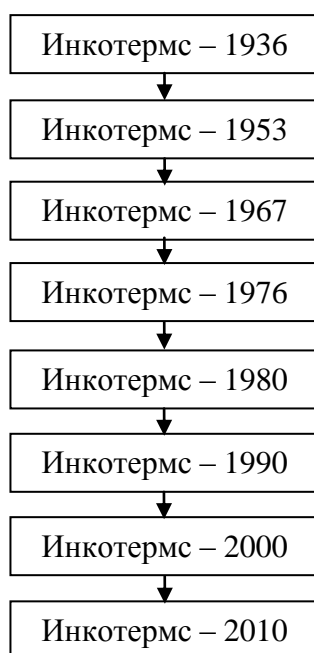


Рисунок 5 – История развития Инкотермс.

История изменения правил Инкотермс отражена в Таблице 6.

Таблица 6 – История изменения правил Инкотермс

Редакция	Правила
Инкотермс 1936	В 1928 году для изучения расхождений в некоторых странах, выявленных в ходе первоначального обследования, было проведено второе исследование. На этот раз объем был расширен до интерпретации торговых терминов, используемых в более чем 30 странах. Основываясь, на результатах исследований в 1936 году была опубликована первая версия правил Incoterms, которая включала торговые термины: FAS, FOB, C&F (CNF), CIF, EXS и EXQ.
Инкотермс 1953	Из-за Второй мировой войны дополнительные пересмотры правил Incoterms были приостановлены и не возобновлялись вплоть до 1950-х годов. Первый пересмотр правил Incoterms был опубликован в 1953 году. Он дебютировал тремя новыми торговыми условиями поставки для не морских перевозок: FOT, FOR, DCP.
Инкотермс 1967	В 1967 году были добавлены дополнительные торговые условия для доставки на границе (DAF) и доставки в страну назначения (DDP).
Инкотермс 1976	Увеличение использования воздушных перевозок стало причиной еще одной редакцией терминов Инкотермс. Издание Инкотермс 1976 года включило новый термин FOB Airport (Free on Board Airport) для воздушного транспорта. Это правило предназначалось для устранения путаницы вокруг термина FOB (Free on Board – Франко Борт) путем обозначения точного вида транспорта. На практике использовалось два вида аббревиатуры FOB Airport или FOA (Free on Airport).

Окончание таблицы 6

Редакция	Правила
Инкотермс 1980	<p>В связи с увеличением различных способов доставки международных грузов: автоперевозки, авиаперевозки, железнодорожный транспорт, контейнерные, паромные, трубопроводные перевозки, в 1980 году был введен торговый термин FRC (Free Carrier), который предусматривал переход товара не на борту транспорта, а на суше (например: в порту, в контейнерном терминале). Условие поставки FRC фактически заменил термины FOT, FOR и FOB Airport, так как разрешает использование любого вида транспорта.</p> <p>Все изменения правил Инкотермс с 1953 года по 1980 год были лишь поправками в виде добавления новых терминов к существующим правилам Инкотермс, и только в конце 1980-х годов Международная торговая палата пересмотрела Инкотермс, и адаптировала их к современной коммерческой практике.</p>
Инкотермс 1990	<p>В редакции Инкотермс 1990 года была изменена аббревиатура «FRC» для «Free Carrier» на «FCA». Поскольку теперь можно было использовать для любого вида транспорта один общий термин FCA, то торговые условия FOR, FOT и FOB Airport посчитали устаревшими и были удалены.</p> <p>Также появилась возможность более широкого использования электронных сообщений: вместо бумажных документов – предоставить EDI сообщения, если стороны согласовали электронный способ коммуникаций.</p>
Инкотермс 2000	<p>Редакция Инкотермс 2000 года возложила на продавца по условиям поставки FAS Incoterms 2000 обязанности по экспортной таможенной очистке (ранее это было на покупателе). При использовании термина FCA установила обязанности продавца - погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также обязанности покупателя - принять товар не разгруженным в случае его доставки на транспортном средстве продавца.</p>
Инкотермс 2010	<p>Инкотермс 2010 – это самое последнее издание правил на сегодняшний день. Эта версия объединила термины категории D, удалив DAF (Delivered on Frontier), DES (Delivered Ex Ship), DEQ (Delivered Ex Quay) и DDU (Delivered Duty Unpaid) и добавив термины: поставляется в терминале DAT (Delivered At Terminal) и поставляется на месте DAP (Delivered At Point).</p>

Источник: составлено автором самостоятельно на основании Инкотермс

Работа по обновлению торговых терминов Инкотермс продолжается и в настоящее время, рекомендации по обновлению собираются практически со всего мира, после их изучения планируется опубликовать новые правила Инкотермс в 2020 году, которые вступят в силу с 1 января 2020 года.

ИНКОТЕРМС не регулирует порядок перехода права собственности на товар.

Этот вопрос, крайне важный и с юридической, и с бухгалтерско-налоговой точки зрения, желательно прописать в отдельном пункте контракта с покупателем.

Контроль за использованием иностранной валюты при проведении расчетов по экспортным операциям осуществляется государственными органами, а в ряде случаев иными субъектами в рамках системы валютного контроля.

Валютный контроль представляет собой осуществляемую с использованием специфических форм и методов деятельность государственных органов либо иных уполномоченных субъектов по обеспечению соблюдения валютного законодательства. Цель валютного контроля заключается в обеспечении соблюдения требований валютного законодательства резидентами и нерезидентами при совершении валютных операций.

Основным документом валютного контроля за экспортными операциями является паспорт сделки. Составления паспорта сделки является вторым этапом проведения экспортной сделки. Паспорт сделки (ПС) – это документ, содержащий сведения, необходимые для учета валютных операций между резидентами и нерезидентами.

Паспорт сделки оформляют в двух экземплярах до совершения валютной операции (момента, когда на счет экспортера будет перечислена выручка в иностранной валюте).

Оба экземпляра ПС с оригиналом или копией контракта передают в уполномоченный банк (где открыт валютный счет). Банк проверяет правильность оформления документов, подписывает оба экземпляра ПС. Контракт и первый экземпляр ПС возвращаются экспортеру, а копии остаются в банке, где открывается досье.

Экспортер подготавливает грузовую таможенную декларацию на экспортируемый товар, снимает с нее копию, получает от банка ксерокопию ПС и до предъявления товара к таможенному оформлению направляет их в таможенную РФ. При поступлении товара таможенник сверяет соответствие данных ПС и грузовой таможенной декларации. При отсутствии расхождений, а также при выполнении экс-

портером всех требований таможенного законодательства РФ, работник таможни подписывает обе копии и ставит на них личную номерную печать. Копия ПС и грузовой таможенной декларации остается в делах таможни, а копия грузовой таможенной декларации возвращается экспортеру. Экспортер обязан в 10-дневный срок со дня выпуска товара из таможни РФ передать в свой банк заверенную таможней копию грузовой таможенной декларации.

Помимо паспорта сделки резиденты – в том числе и организации-экспортеры – при осуществлении валютных операций в иностранной валюте должны представлять в уполномоченный банк справку об идентификации по видам валютных операций средств в иностранной валюте, поступивших на банковский счет, являющуюся документом, подтверждающим совершение валютной операции [29].

Следующим этапом проведения экспортной сделки является открытие клиенту-экспортеру текущего и транзитного валютных счетов.

Транзитный счет предназначается для зачисления поступившей валюты и дальнейших расчетов, текущий – для хранения остатка выручки. Расчеты, производимые с транзитного счета, – это продажа валюты и оплата расходов, которые можно учесть, определяя сумму обязательной продажи валюты. К ним относятся: стоимость транспортировки, страхования, сопровождения грузов, вывозные таможенные пошлины и сборы, комиссионное вознаграждение банка. При поступлении валюты банк посылает клиенту уведомление и назначает срок, в течение которого ждет распоряжения. В нем клиент поручает банку продать часть иностранной валюты и зачислить полученные рубли на расчетный счет, оставшуюся валюту – на текущий валютный.

Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» обязывает экспортера продавать 30% выручки, если Центробанком не установлено иное. Согласно изменениям Центробанка, к Инструкции от 30.03.2004 № 111-И, внесенным Указанием ЦБ РФ от 29.03.2006 № 1676-У, с мая 2006 г. продаже подлежит ноль процентов выручки. Таким образом, сейчас обязательной продажи выручки просто нет, и фирмы в этом вопросе полностью

независимы. [18]

Одним из условий экспорта является уплата вывозных пошлин, а также сборов за таможенное оформление. Помимо них возможна плата за хранение, сопровождение, информирование, консультирование и прочее. Чтобы рассчитать их сумму, прежде всего нужно вычислить таможенную стоимость товара.

Поэтому следующим этапом проведения экспортной сделки является определение таможенной стоимости.

Рассчитанную величину экспортер заявляет в декларации на товары (ДТП). Нужно учитывать, что таможенный орган вправе потребовать для проверки дополнительный документ – декларацию таможенной стоимости.

Пятым этапом проведения экспортной сделки является расчет и уплата таможенных пошлин.

Согласно Таможенного кодекса Таможенного союза ЕврАзЭС, обязанность по уплате вывозных таможенных пошлин в отношении товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта, возникает у декларанта с момента регистрации таможенным органом таможенной декларации

Согласно Таможенного кодекса Таможенного союза ЕврАзЭС, таможенные пошлины уплачиваются в валюте государства – члена таможенного союза, в котором подлежат уплате таможенные пошлины, налоги. [1]

Следующим этапом осуществления экспортной сделки является расчет и уплата таможенных сборов. Все товары, провозимые через таможенную границу нашей страны, подлежат специальному оформлению, после чего помещаются под определенный таможенный режим.

При экспорте оформление начинается с момента подачи таможенной декларации.

За данную процедуру взимаются таможенные сборы в размере, установленном Постановлением Правительства РФ от 28.12.2004 № 863 «О ставках таможенных сборов за таможенное оформление товаров». Их нужно уплатить не позднее подачи грузовой таможенной декларации.

Исчисление суммы подлежащих уплате таможенных сборов производится в рублях. В случаях, если для целей исчисления сумм таможенных сборов требуется произвести пересчет иностранной валюты, применяется курс иностранной валюты к валюте Российской Федерации, устанавливаемый Центральным банком Российской Федерации и действующий на день регистрации таможенной декларации таможенным органом.

Таможенные сборы за таможенные операции должны быть уплачены одновременно с подачей таможенной декларации.

Последним этапом осуществления экспортной сделки является декларирование вывозимых товаров. При таможенном декларировании товаров в зависимости от заявляемых таможенных процедур и лиц, перемещающих товары, применяются следующие виды таможенной декларации: декларация на товары; транзитная декларация; пассажирская таможенная декларация; декларация на транспортное средство.

Одновременно с таможенной декларацией в таможенный орган предъявляются платежные документы, копии лицензий, разрешений (в установленных законом случаях), электронные копии грузовой таможенной декларации и опись приложений.

Затем начинается проверка с целью установления, можно ли поместить товары под режим экспорта. Для этого потребуется целый комплект бумаг (декларация таможенной стоимости, транспортные и сопроводительные документы, паспорт сделки и т.д.). После проверки декларанту (или его представителю) будет вручен третий лист ДТП (возвратный экземпляр).

Таможенное декларирование представляет собой заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и иных сведений, необходимых для выпуска товаров.

Таможенное декларирование производится на русском языке, за исключением случаев, прямо предусмотренных ТК ТС ЕврАзЭС.

При осуществлении таможенного декларирования и таможенного контроля

таможенные органы и их должностные лица не вправе устанавливать требования и ограничения, не предусмотренные актами таможенного законодательства или иными правовыми актами Российской Федерации. Перечни документов и сведений, требования к сведениям, которые необходимы для таможенного декларирования применительно к конкретным таможенным процедурам устанавливаются ФТС.

Документы, предоставляемые при таможенном декларировании товаров, подразделяются на:

- транспортные (перевозочные) документы – коносамент, накладная или иные документы, подтверждающие наличие и содержание договора перевозки товаров и сопровождающие товары при международных перевозках;

- коммерческие документы – счет-фактура (инвойс), отгрузочные и упаковочные листы и иные документы, которые используются в соответствии с международными договорами РФ, законодательством РФ или обычаями делового оборота при осуществлении внешнеторговой и иной деятельности и которые в силу закона, соглашения сторон или обычаев делового оборота используются для подтверждения совершения сделок, связанных с перемещением товаров через таможенную границу ТС;

- таможенные документы – документы, составляемые исключительно для таможенных целей. Среди таких документов особое место занимает декларация на товары - документ по установленной форме, в котором указываются сведения, необходимые для представления в таможенный орган в соответствии с ТК ТС ЕврАзЭС.

Сроки подачи декларации не могут превышать 15 дней с даты представления товара таможенному органу. Въезжающие на таможенную территорию России декларируются не позднее 3-х часов после пересечения таможенной территории России.

При декларировании товаров декларант обязан:

- а) произвести декларирование товаров в соответствии с порядком, предусмотрен-

ренным таможенным кодексом;

б) по требованию таможенного органа предъявить декларированные товары;

в) уплатить таможенные платежи;

г) оказать таможенным органам содействие в производстве таможенного оформления.

На таможне устанавливаются сроки для предоставления недостающих документов и сведений. Документы могут быть составлены на иностранных языках, которыми владеет таможня. Изменения, дополнения или изъятие товара может производиться только до начала досмотра товаров. При перемещении постоянно одним и тем же лицом таможенный орган может разрешить подачу одной таможенной декларации на все товары перемещаемые через границу России в течение определённого времени.

При поступлении декларации на товары в таможенный орган должностное лицо обязано в течение двух часов принять решение о регистрации либо об отказе в её регистрации. Под декларацией на товары понимается весь представленный декларантом пакет документов (сама ДТ, декларация таможенной стоимости и опись документов). Каждой поданной декларации на товары в автоматическом режиме присваивается индивидуальный порядковый номер вне зависимости от дальнейшего решения о её регистрации. Должностным лицом таможенного органа в обязательном порядке должно быть вынесено решение по каждой поданной декларации на товары в отношении её дальнейшего статуса, который влияет на его последующие действия. При выявлении нарушений установленных требований таможенным органом принимается решение об отказе в регистрации декларации на товары. При этом декларанту в письменном виде направляется мотивированный отказ в регистрации.

В случае отсутствия причин отказа, принимается решение о регистрации декларации на товары, в результате чего ей присваивается регистрационный номер. После приёма и регистрации следует этап документального контроля.

На основе представленных документов системой управления рисков выявля-

ются возможные риски, в результате чего принимаются меры по их предотвращению или минимизации рисков. Среди таких мер, к примеру, предоставление оригиналов документов таможенному органу, а также достаточно распространённое проведение таможенного досмотра. На этом этапе также производится контроль соблюдения запретов и ограничений при перемещении товаров, контроль наличия признаков нарушения прав интеллектуальной собственности, валютный контроль, контроль правильности определения структуры и величины таможенной стоимости товаров, а также правильность определения видов и исчисления суммы подлежащих уплате таможенных платежей.

После проведения документального контроля должностному лицу таможенного органа необходимо принять решение о выпуске товаров либо об отказе в таком выпуске. Выпуск товаров осуществляется при соблюдении условий, закреплённых таможенным законодательством Таможенного союза.

В группу 72 ТН ВЭД включаются черные металлы, такие как передельный чугун, зеркальный чугун, ферросплавы и другие первичные материалы (подгруппа I), а также некоторые изделия черной металлургии (слитки и другие первичные формы, полуфабрикаты и основные изделия, полученные из них), изготовленные из чугуна или нелегированной стали (подгруппа II), из коррозионностойкой стали (подгруппа III) и из прочей легированной стали (подгруппа IV).

Конечные продукты могут подвергаться дальнейшей чистовой обработке или перерабатываться в другие изделия в результате ряда операций.

В подгруппу I включаются:

- первичные продукты черной металлургии (передельный чугун, зеркальный чугун, ферросплавы, изделия черной металлургии, полученные прямым восстановлением железной руды, и другие продукты из губчатого железа, отходы и лом, а также слитки для переплавки) и железо с минимальной чистотой 99,94 мас. процентов (товарные позиции 7201 - 7204);
- гранулы и порошки, полученные из передельного чугуна, зеркального чугуна, черных металлов (товарная позиция 7205).

В подгруппу II включаются (при условии, что изделия выполнены из железа или нелегированной стали):

- слитки или другие первичные продукты, такие как пудлинговые бруски, пакеты кричного железа, болванки, куски, включая сталь в расплавленном состоянии (товарная позиция 7206);

- полуфабрикаты, такие как блюмы, заготовки, круглые заготовки, слябы, сутунки, грубо обработанные ковкой заготовки, заготовки для уголков, фасонных и специальных профилей (товарная позиция 7207);

- плоский прокат (товарные позиции 7208 – 7212);

- прутки, горячекатаные, в свободно смотанных бухтах (товарная позиция 7213) и прочие прутки (товарная позиция 7214 или 7215);

- уголки, фасонные и специальные профили (товарная позиция 7216);

- проволока (товарная позиция 7217).

Жаропрочная и жаростойкая сталь, а также другие виды стали, должны классифицироваться как коррозионностойкая сталь.

Благодаря своей высокой коррозионной стойкости коррозионностойкая сталь находит широкое применение во многих областях, например, в производстве глушителей, каталитических преобразователей или баков трансформаторов.

В подгруппу III входит коррозионностойкая сталь в формах, указанных в товарных позициях 7218 – 7223.

В данную подгруппу включается прочая легированная сталь, кроме коррозионностойкой стали, в форме слитков или других первичных форм, полуфабрикатов (например, блюмов, прямоугольных и круглых заготовок, слябов, сутунок, грубо обработанных ковкой изделий), плоского проката, в рулонах или нет (так называемые широкополосный прокат, широкополосные рулоны, толстолистовой и тонколистовой прокат или полосы), прутков, уголков, фасонных или специальных профилей или проволоки.

Все эти изделия могут быть подвергнуты обработке при условии, что в результате этого они не приобретут отличительных признаков изделий или продуктов,

относящихся к другим товарным позициям.

К металлам, наиболее часто содержащимся в прочей легированной стали, относятся марганец, никель, хром, вольфрам, молибден, ванадий и кобальт; к наиболее распространенным неметаллическим составляющим относится кремний. Эти легирующие материалы придают стали специальные свойства, например, повышают ударную вязкость и износостойкость (например, марганцовистые стали); улучшают электрические свойства (кремнистые стали); повышают восприимчивость к отпуску (например, ванадиевые стали); или повышают скорость резания (например, хромовольфрамовые стали).

Прочая легированная сталь применяется для многих целей, где требуются специальные свойства (например, долговечность, повышенная твердость, ударная вязкость, прочность), например, для производства оружия, инструментов и ножевых изделий, а также машин и механизмов.

Письмом ФТС РФ сообщается, что пояснения к ТН ВЭД России применяются с целью обеспечения единообразия интерпретации и применения ТН ВЭД ЕАЭС в качестве вспомогательного рабочего материала.

Для определения кода товара используют три составные части ТН ВЭД ЕАЭС: собственно, номенклатурную часть; примечания к разделам и группам; основные правила интерпретации ТН ВЭД ЕАЭС. Кроме того, могут быть использованы и другие источники: письма ФТС России о классификации отдельных товаров, сборники классификационных решений, алфавитный указатель, различные пояснения, которые носят рекомендательный характер.

При нарушении декларантом правил классификации товаров таможенный орган вправе самостоятельно осуществить их классификацию. Решения таможенных органов о классификации товаров являются обязательными. Декларант вправе обжаловать такие решения.

В силу Постановления Правительства Российской Федерации правовое значение при классификации товаров имеет их разграничение (критерии разграничения) по товарным позициям ТН ВЭД ЕАЭС в соответствии с определенными (ос-

новными) правилами интерпретации товарных позиций (ОПИ ТН ВЭД).

В соответствии с правилами ОПИ ТН ВЭД классификация товаров осуществляется исходя из текстов товарных позиций и соответствующих примечаний к разделам или группам и устанавливает, что классификация товаров в субпозициях товарных позиций осуществляется в соответствии с текстами субпозиций и примечаниями, имеющими отношение к субпозициям.

Таким образом, при классификации товара по ТН ВЭД ЕАЭС последовательно должны применяться основные правила интерпретации, примечания к разделам, группам и субпозициям, дополнительные примечания и тексты товарных позиций номенклатуры, что, между тем, не исключает возможность при возникновении сомнений и спорных ситуаций использовать пояснения, содержащие толкование содержания позиций, терминов и другой информации, необходимой для однозначного отнесения конкретного товара к определенной позиции номенклатуры.

Основная сложность заключается в том, что, критерии отнесения товаров к той или иной позиции ТН ВЭД ЕАЭС не всегда достаточно четки. В таких случаях решающую роль играют прецеденты принятия таможенными органами решений по классификации тех или иных товаров, а также международная практика и, прежде всего, практика Всемирной таможенной организации. К сожалению, декларанты не всегда в достаточной степени владеют подобной информацией и полагаются лишь на собственную интуицию.

Самым надежным способом исключения ошибок при классификации товаров является получение официального заключения таможенных органов по коду товара в рамках процедуры принятия предварительных классификационных решений.

Подготовка запроса на получение предварительного решения требует особого внимания, так как эти решения принимаются на основе только той информации, которую представляет заинтересованное лицо. В случае недостаточности информации или ее несоответствия характеристикам товара процесс принятия решения может существенно затянуться, а то и вовсе может быть принято решение, не со-

ответствующее реальному товару.

Таможенная стоимость товара заявляется декларантом таможенному органу при перемещении через таможенную границу ТС.

Структура таможенной стоимости – это цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате, и установленные доначисления к ней.

Методы определения таможенной стоимости обозначены на рисунке 6.



Рисунок 6 – Методы определения таможенной стоимости

Методы определения таможенной стоимости товаров применяются последовательно (по мере невозможности применения первого, применяется второй и так далее).

В ряде случаев при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации товаров, классифицируемых в соответствии с 72 группой ТН ВЭД ТС, имеются признаки, свидетельствующие о заявлении декларантами недостоверных сведений о таможенной стоимости. ФТС направляет в нижестоящие таможенные органы профили риска – внутренние распоряжения ФТС, в которых указывается минимальная цена товара по категории. Минимальные цены определяются по прайс-листам, предоставляемых ФТС.

Выводы по главе 1. Из первой главы стало известно, что черная металлургия – это одна из важнейших базовых отраслей тяжелой индустрии. Во внешнеторговых отношениях России экспорт металлов занимает важное место. Страна занимает безусловные активные лидирующие позиции по продаже металлов за границу.

На основании статистических показателей выяснено, что экспорт черных металлов из России за 9 месяцев 2018 г. увеличился на 32,58 % в стоимостном выражении и на 10,94 % в количественном.

В процессе анализа основных зарубежных покупателей выявлено, что группу важнейших импортеров железных сплавов из РФ последние годы неизменно возглавляют Турция и Тайвань (Китай). Основными направлениями экспорта из России являются поставки в Казахстан, Белоруссию, страны СНГ, Европу и Китай.

Необходимо учитывать, что организация экспорта сильно отличается от поставок внутри России. В связи с этим, в первой главе были рассмотрены особенности экспортных поставок продукции черной металлургии.

Также, в главе проведен обзор на нормативно-правовые акты, действие которых распространяется на процедуру экспорта продукции черной металлургии, особо заострено внимание на экспортном контроле, осуществляемом при экспорте продукции двойного назначения, рассмотрена структура российского экспортного контроля, нормативно-правовые акты и описан процесс экспорта продукции двойного назначения, которую выпускают и предприятия черной металлургии.

При написании главы рассмотрено определение экспорта и основные этапы совершения экспортной сделки. Были изучены и описаны особенности экспорта продукции черной металлургии, особое внимание уделено развитию и изменению правил ИНКОТЕРМС, а также подробному описанию процесса экспорта продукции черной металлургии.

В заключении главы отдельно рассмотрена и описана товарная группа 72 ТН ВЭД, к которой относится продукция черной металлургии, и описаны некоторые

нюансы, с которыми можно столкнуться при экспорте продукции данной группы.

2 ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.1 Характеристика деятельности ПАО «Ашинский метзавод»

Публичное акционерное общество «Ашинский металлургический завод» (ПАО «Ашинский метзавод») было основано 30 октября 1992 года, однако свою историю предприятие отсчитывает с 1898 г., с даты, когда был заложен чугуноплавильный завод и открыто доменное производство. ПАО «Ашинский метзавод» располагается в городе Аша Челябинской области.

ПАО «Ашинский метзавод» является одним из ведущих российских производителей специальных сплавов для нужд предприятий оборонного комплекса, нефтегазовой, химической, атомной, авиационной и космической отраслей промышленности. Завод входит в пятерку крупнейших российских поставщиков толстолистового проката. Ашинские магнитопроводы из аморфной ленты успешно заменяют все известные магнитомягкие материалы, обладают уникальными электротехническими, магнитными и механическими свойствами. Под торговой маркой «Amet» выпускаются: плоский углеродистый и нержавеющий лист, тончайшая электротехническая лента, аморфные и нанокристаллические сплавы, экологически чистые и долговечные товары народного потребления из нержавеющей стали.

Целью ПАО «Ашинский метзавод» является постоянное совершенствование производства с целью улучшения качества продукции, снижения затрат и извлечение прибыли.

Публичное акционерное общество «Ашинский металлургический завод» одно из наиболее динамично развивающихся металлургических предприятий России, расположенное на основных транспортных магистралях России в Уральском Федеральном округе. За всю историю своего существования он проделал путь от небольшого железоделательного завода до одного из уникальных металлургических предприятий Урала.

Сегодня ПАО «Ашинский метзавод» – компактное, современное, многопрофильное производство, входящее в пятерку лучших поставщиков толстолистового проката из углеродистых, низколегированных, конструкционных и легированных марок сталей. Более 80% продукции листопрокатного цеха № 1 реализуется на внутреннем рынке России.

Завод является одним из крупнейших в России производителей специальных сплавов для нужд предприятий оборонного комплекса, нефтегазовой, химической, атомной, авиационной и космической отраслей промышленности.

ПАО «Ашинский метзавод» является лидером рынка СНГ аморфных и нанокристаллических сплавов и крупнейшим российским производителем товаров для дома и семьи из нержавеющей и углеродистой стали. Более 500 наименований продукции под торговой маркой АМЕТ широко известны потребителям во всех уголках страны.

Сегодня у предприятия есть четкая программа по дальнейшему развитию производства, модернизации оборудования, внедрению прогрессивных технологий во все сферы производства.

Являясь градообразующим и социально-ориентированным предприятием, ПАО «Ашинский метзавод» вкладывает средства не только в развитие производства, но и в развитие социальных объектов. На предприятии есть все необходимое для лечения, отдыха, культурного и физического развития работников, завода и их семей, жителей города.

Основные виды деятельности ПАО «Ашинский метзавод» обозначены на Рисунке 7.



Рисунок 7 – Основные виды деятельности ПАО «Ашинский металлургический завод»

2.2 Организация внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский металлургический завод»

Структурное подразделение, осуществляющее внешнеэкономическую деятельность на предприятии – отдел внешних экономических связей, находится в подчинении у директора по производству и сбыту.

Организационная структура управления ПАО «Ашинский металлургический завод» расположена в Приложении А.

Отдел внешних экономических связей (ОВЭС) является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется директору по производству и сбыту. ОВЭС создается и ликвидируется приказом генерального директора. Непосредственное руководство ОВЭС осуществляет начальник отдела. Организационная структура управления ОВЭС и его штатная численность

определяется с учётом объёмов работы, условий и особенностей производства и утверждается генеральным директором завода.

Нормативно-правовые документы, которыми руководствуется ОВЭС расположены в таблице 7.

Таблица 7 – Нормативно-правовые документы, которыми руководствуется ОВЭС

№ п/п	Наименование
1	Законы РФ
2	Законодательные и нормативные, правовые акты в области производственно-хозяйственной и экономической и внешнеэкономической деятельности предприятия
3	Приказы и указания соответствующих министерств и ведомств, нормативные акты, документы, касающиеся внешнеэкономической деятельности предприятия
4	Организационно-распорядительные документы нормативные и методические документы, касающиеся производственно-хозяйственной-деятельности завода
5	Устав ПАО «Ашинский метзавод»
6	Политика завода в области качества и экологии, Руководство по качеству, документы системы менеджмента качества завода, СЭМ и СУОТиПБ, относящимися к деятельности ОВЭС
7	Решения Совета директоров ПАО «Ашинский метзавод», приказы и распоряжения руководства завода, указания функциональных служб, в пределах их полномочий
8	Положение об ОВЭС, должностными инструкциями работников отдела
9	Положение об оплате труда и материальном стимулировании работников заводоуправления
10	Коллективный договор, правила внутреннего трудового распорядка
11	И-48-001-2009 от 14.09.2009г. «Инструкция о порядке построения и оформления Положений о структурных подразделениях, должностных и рабочих инструкций».
12	Правила и нормы охраны труда. Правила обеспечения пожарной безопасности
13	Требования законодательных актов, указанных в «Реестре законодательных актов и другие требования, применимые к экологическим аспектам»

Источник: составлена автором самостоятельно на основании внутренних документов ПАО «Ашинский метзавод»

Распределение обязанностей между сотрудниками ОВЭС производится начальником отдела и регламентируется соответствующими должностными инструкциями. Все распоряжения по отделу отдаются по степени подчинённости.

Задачи отдела внешнеэкономических связей размещены на рисунке 8:



Рисунок 8 – Задачи отдела внешнеэкономических связей ПАО «Ашинский метзавод»

В ходе работы отдел внешних экономических связей взаимодействует с другими подразделениями ПАО «Ашинский метзавод» и обменивается с ними информацией (рисунок 9).



Рисунок 9 – Взаимодействие ОВЭС ПАО «Ашинский метзавод» с другими структурными подразделениями предприятия

При взаимодействии с производственно–сбытовым отделом ОВЭС получает такую информацию как согласованные объемы продукции, выделенной для продажи на экспорт, сроки отгрузки, сведения о возможном производстве продукции, согласование возможности поставок по объёму и срокам, а также графики отгрузки продукции на экспорт. В свою очередь данному отделу ОВЭС передает следующую информацию:

- приказ на производство и отгрузку;
- поручение на производство и отгрузку готовой продукции на экспорт;
- анализ выполнения приказов по отгрузке на внешний рынок;
- отгрузочные реквизиты получателя;
- дополнительные требования покупателей к экспортируемой продукции;
- сведения о выставленных претензиях к экспортной продукции;
- копии контрактов и спецификации на поставку продукции;
- отзывы потребителей на поставленную продукцию.

При взаимодействии с отделом железнодорожных перевозок отдел внешних экономических связей получает информацию по согласованию планов экспортной продукции и телеграмм об оплате провозного тарифа, постановления и инструктивные указания ОАО «РЖД» по вопросам работы дороги с клиентами, согласованную в РЖД заявку на план перевозки по форме ГУ-12, информацию по оплате ж.д. тарифа на планируемую отгрузку, информацию по стоимости провозного тарифу до границ РФ и ТС по запросу и постановления, инструктивные указания ОАО «РЖД» по вопросам работы дороги с клиентами и железнодорожные накладные для оформления в таможне при отгрузке на экспорт и страны СНГ. Данному подразделению ОВЭС передает:

- служебные записки в виде заявки на план перевозки экспортной продукции;
- инструкции по заполнению ж.д. накладных;
- информацию для формирования заявок на перевозку, а также ежедневно информацию для дополнения и оперативной их корректировки;
- оформленные в таможне ДТП на отгружаемую продукцию с отметкой «выпуск разрешён»;
- копии ДТП, поручения на отгрузку экспортных грузов; коносаменты и другие необходимые документы согласно законодательства РФ для предоставления перевозочным кампаниям для подтверждения НДС 0%.

От главной бухгалтерии ОВЭС получает копии банковских выписок S.W.I.F.T., сообщений и других расчетных и бухгалтерских документов по запросу. В то же время отдел передает главной бухгалтерии большое количество информации, такой как:

- проекты контрактов на согласование;
- копии контрактов, дополнений и приложений;
- копии оформленных паспортов сделок;
- копии транспортных документов;
- подтверждающие экспортную отгрузку документы, в объеме, предусмотр-

ренном налоговым законодательством;

- информацию об изменениях таможенного законодательства;
- информацию о заключенных экспортных контрактах и их условиях;

От финансового отдела ОБЭС получает:

- платёжные документы, касающиеся расчетов по контрактам;
- копии платёжных поручений об оплате экспортных пошлин;
- информацию об открытых и закрытых счетах в банках и банковских услугах;
- ежедневную информацию о финансовых потоках касательно деятельности ОБЭС;
- копии SWIFT сообщений об открытых заводом аккредитивах, банковских гарантиях и других финансовых инструментах, а также их изменения;
- согласованную справку о выполнении оценочных показателей качества труда работниками ОБЭС;
- счета-фактуры для акцепта;
- счета на предоплату готовой продукции;
- счета-фактуры на отгруженную продукцию;
- товарно-транспортные накладные;
- копии платёжных поручений;
- информацию о дебиторской и кредиторской задолженности свыше одного месяца, протоколы заседаний комиссии по снижению дебиторской и кредиторской задолженности.

Финансовому отделу со стороны отдела внешних экономических связей передается такая информация, как проекты контрактов на согласование, заявки на оплату возврата кредиторской задолженности и услуг, платёжные реквизиты покупателя, заявки на оплату, акцептованные счета-фактуры, служебные записки на выписку счёта на предоплату, информацию для составления справки по валютным операциям, справку о выполнении оценочных показателей качества труда

работниками ОВЭС на согласование, а также графики погашения дебиторской задолженности.

От отдела технического контроля поступает информация об анализе рекламаций и принятых по ним мер, акты приёмки экспортной продукции, сертификаты качества на продукцию, отправляемую на экспорт и копия ответа ПАО «Ашинский метзавод» на каждую жалобу потребителя по качеству продукции.

Отделу технического контроля передаются:

- письма потребителей, касающиеся качества продукции;
- рекламации к качеству продукции, полученные заводом от потребителей;
- данные о возврате продукции потребителями;
- акты внешней приёмки контрагентами;
- информация о несоответствии заявленного качества продукции в течение гарантийного срока;
- требования покупателя к форме сертификата качества;
- жалоба от потребителя по качеству продукции (в течение дня с момента получения жалобы).

От технического отдела ОВЭС получает нормативно-техническую и технологическую документацию (ТИ, ТУ, СТП, ТЗ), протоколы согласования технических требований, протоколы совещаний по качеству, переписку по техническим вопросам, согласованные заявки и контракты на экспорт. В обратную сторону отдел внешних экономических связей ПАО «Ашинский метзавод» передает сведения о внедрении организационно-технических мероприятий, заявки и контракты на экспорт, протоколы согласования технических и технологических требований, НТД от сторонних организаций, переводы английских текстов, заказы и заявки на получение необходимой научно-технической документации.

Планово-экономический отдел передает на согласование план экспортных поставок, план реализации, спецификации на экспортные поставки и справка о выполнении оценочных показателей качества труда работниками ОВЭС. В ответ с

планово-экономическим отделом согласовываются спецификации на экспортные поставки и справка о выполнении оценочных показателей качества труда работниками ОВЭС.

От отдела организации труда и заработной платы поступает информация в виде:

- штатного расписания по отделу и изменения к нему;
- положения об оплате труда отдела и изменения к нему;
- коллективного договора;
- правил внутреннего трудового распорядка;
- копии положения об отделе;
- копий должностных инструкций работников отдела;
- согласованного график очередных отпусков;
- консультаций по правовым вопросам трудового законодательства.

В обратную сторону, отделу организации труда и заработной платы передается информация в виде:

- справку о выполнении оценочных показателей качества труда работниками отдела;
- предложения к положению об оплате труда работников отдела;
- графики отпусков на согласование;
- проект положения об отделе на согласование;
- должностные инструкции на согласование;
- табель рабочего времени работников отдела;
- информацию по запросу.

От отдела корпоративной политики принимаются нотариально удостоверенные учредительные документы ПАО «Ашинский метзавод», а передается ему информация по продажам продукции на экспорт.

Отдел материально-технического снабжения передает структурному подразделению ВЭД и принимает от него техническую и иную документацию, необходимую для осуществления эффективной деятельности ОВЭС.

Отдел внешних экономических связей обменивается с юридическим отделом большим количеством информации. Принимает от юридического отдела: заключения или ответы на заявленные контрагентами претензии и иски по поводу ненадежного исполнения договорных обязательств; подготовленные претензии, иски к другим фирмам, организациям, предприятиям, физическим лицам; практику применения арбитражными судами норм международного права в спорах, возникающих в хозяйственной деятельности других юридических лиц; документы с присвоенным кодом ЮРО.

В свою очередь передает юридическому отделу:

- проекты договоров, контрактов для проверки их требованиям законодательства и регистрации, и для присвоения кода ЮРО;
- претензионные документы по просроченным платежам и поставкам несоответствующей продукции;
- материалы для заявления претензий и исков к другим фирмам, предприятиям, организациям и физическим лицам;
- копии юридических документов, касающихся внешнеэкономической деятельности.

С отделом импорта у ОВЭС происходит обмен служебными письмами и другими документами, касающимися закупок импортного оборудования материалов и запасных частей.

С отделом капитального строительства ведется обмен технической и иной документацией, необходимой для осуществления эффективной деятельности ОВЭС. Передаются данному отделу переводы технической документации на русский язык, а принимаются от него заявки на перевод технической документации.

Из отдела экономической и информационной безопасности в отдел внешних экономических связей поступают согласованные проекты договоров, контрактов учредительных документов контрагентов, а также согласованные служебные письма и другие документы, касающиеся доступа лиц сотрудничающих с заводом на территорию завода. В другую сторону передаются проекты договоров, контрактов, учредительных документов контрагентов для проверки и визирования листа согласования, служебные письма и другие документы, касающиеся доступа лиц, сотрудничающих с заводом, на территорию завода.

Отдел менеджмента и сертификации передает отделу внешних экономических связей:

- планы проведения внутренних и внешних аудитов;
- результаты внутренних и внешних аудитов;
- анализ функционирования СМК;
- копию сертификата соответствия СМК ПАО «Ашинский метзавод» с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001;
- Политику завода в области качества и экологии;
- Руководство по качеству;
- действующие межгосударственные национальные стандарты (в электронном виде);
- действующие стандарты предприятия СМК (в электронном виде);
- перечень ГОСТов на ППТН (при необходимости);
- компьютерная программа «ИСОратник».

ОВЭС передает отделу менеджмента и сертификации:

- планы мероприятий по устранению несоответствий, выявленных при проведении внутренних и внешних аудитов;
- документы, подтверждающие выполнение мероприятий по устранению несоответствий;

- документы для подготовки анализа функционирования СМК (в т.ч. справка о ходе процесса);
- паспорт процесса;
- перечень форм для записей.

От канцелярии ОВЭС получает другие документы текущего делопроизводства, методическую помощь в вопросах ведения делопроизводства, командировочные удостоверения и передает ей проекты приказов, служебные записки, заявки на оплату на подпись руководству, исходящую корреспонденцию для отправки адресатам, задание на командировку.

Отделом кадров структурному подразделению ВЭД передаются копии приказов, связанные с приёмом, перемещением и увольнением работников, копии приказов по предприятию по вопросам трудовой дисциплины. В ответ отдел кадров получает заявки, согласованные с ООТиЗ, на потребность в кадрах по специальностям и квалификации, заявки на привлечение студентов на практику и служебные письма, касающиеся работы персонала ОВЭС.

Рассмотрев организацию внешнеэкономической деятельности в Публичном акционерном обществе «Ашинский металлургический завод», мы видим как в ходе своей деятельности отдел внешних экономических связей тесно взаимодействует с большим количеством других структурных подразделений предприятия.

Эффективность взаимодействия между отделами – это один из ключевых моментов, влияющих на эффективность деятельности организации в целом. Отлаженность бизнес-цепочки напрямую влияет на качество продукта, скорость его изготовления и доставки до потребителя, точность соблюдения договоренностей с клиентами и партнерами, себестоимость продукта и многое другое.

Публичное акционерное общество «Ашинский металлургический завод» производит и экспортирует толстолистовой горячекатаный прокат, холоднокатаную стальную ленту различных марок и химических составов, а также магнитопрото-

ды. Основным продуктом, который экспортируется за границу, является толстолистовой горячекатаный прокат, который производится в Листопрокатном цехе №1. Более 80% продукции листопрокатного цеха № 1 реализуется на внутреннем рынке России. Чуть менее 20% всей производимой продукции отправляется на внешний рынок.

Данный вид продукции относится к группе 72 ТН ВЭД.

Результаты деятельности отдела внешних экономических связей ПАО «Ашинский метзавод» в виде данных о фактической отгрузке толстолистового проката на экспорт располагаются в Таблице 8.

Таблица 8 – Фактическая отгрузка толстолистового проката на экспорт, тн.

	9 мес. 2014 г.	9 мес. 2015 г.	9 мес. 2016 г.	9 мес. 2017 г.	9 мес. 2018 г.
Дальнее зарубежье, тн.	21 900	40 000	40 500	35 700	43 500
Ближнее зарубежье, тн.	14 100	18 750	19 200	13 800	20 700
ИТОГО, тн.	36 000	58 750	59 700	49 500	64 200

Источник: составлена автором самостоятельно на основании статистических данных ПАО «Ашинский метзавод»

Проанализировав предоставленные данные по отгрузке проката на экспорт, мы можем увидеть, что в 2016 году произошло увеличение поставок за границу, причем отгрузка в страны дальнего зарубежья по сравнению с 2014 г. увеличилась на 84,9 %.

Этому способствовало изменение китайского рынка, на котором произошло удорожание руды, угля, что повлекло увеличение стоимости арматуры, заготовки, горячекатаных рулонов.

Однако, в 2017 г. объем поставок на экспорт уменьшается, но, несмотря на это, за 9 месяцев 2018 года объем отгрузки по всем показателям выше, чем за аналогичные периоды 2014-2017 годов. Растущий курс доллара США и обесценивание рубля делает цены на товары ПАО «Ашинский метзавод» выгодными для иностранных покупателей. Этим объясняется значительный

прирост поставок толстолистого проката ПАО «Ашинский метзавод» в страны дальнего зарубежья.

Рассмотрим структуру экспорта продукции ПАО «Ашинский метзавод» (таблица 9).

Таблица 9 – Структура экспорта продукции ПАО «Ашинский метзавод»

	9 мес. 2014 г.	9 мес. 2015 г.	9 мес. 2016 г.	9 мес. 2017 г.	9 мес. 2018 г.
Дальнее зарубежье	60,85 %	68,09 %	67,84 %	72,12 %	67,76 %
Ближнее зарубежье	39,15 %	31,91 %	32,16 %	27,88 %	32,24 %
ИТОГО, тн.	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Источник: составлена автором самостоятельно на основании данных ПАО «Ашинский метзавод»

На основании данных, приведенных в таблице 8, видно, что доли экспорта в страны дальнего и ближнего зарубежья остаются практически неизменными на протяжении всего рассматриваемого периода, наименьшая разница прослеживается в 2014 г., наибольшая в 2017 г., в котором в доля экспорта в страны дальнего зарубежья составила 72,12 %. В 2018 г., на дальнее зарубежье приходится 67,76 %, а на ближнее зарубежье – 32,24 % (рисунок 10).

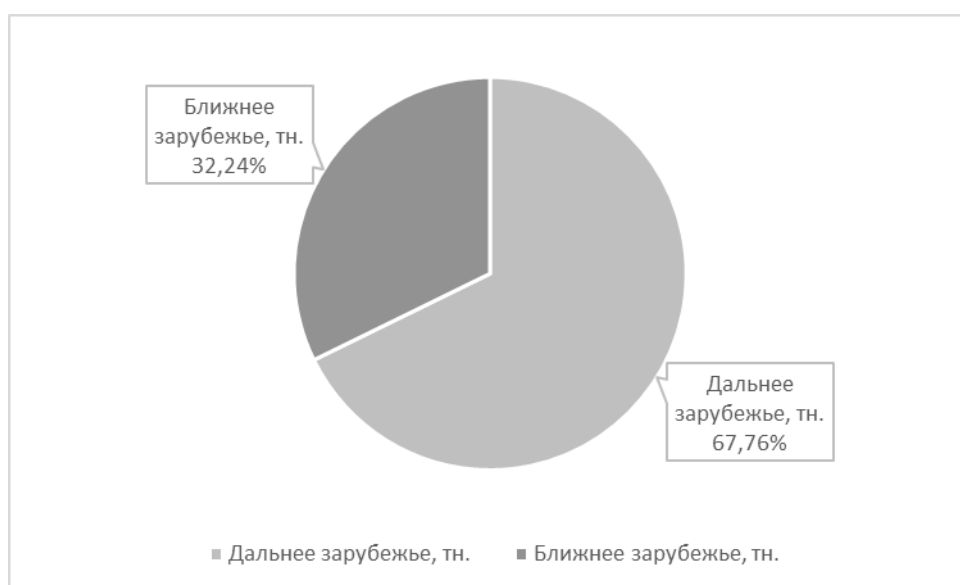


Рисунок 10 – Экспорт продукции ПАО «Ашинский метзавод» за 9 месяцев
2018 г.

Можно отметить позитивную тенденцию в отношении предприятия – покупатели продукции ПАО «Ашинский метзавод» через трейдеров теперь желают заключать договоры напрямую с метзаводом. Этому способствует открытая позиция в области политики качества, демократичность при обсуждении вопросов и доверие как к партнерам.

При составлении внешнеторгового контракта, важную роль играет то, у кого и при каких условиях есть право на заключение внешнеторговых сделок.

Основные положения об участниках внешнеторговой деятельности содержатся в главе 3 Федерального закона от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

Главное требование при составлении контракта – формулировки должны быть однозначными и не допускать двоякого толкования, а различные статьи контракта не должны противоречить друг другу. Внешнеторговые контракты, как правило, составляются и заключаются на основе какого-либо базиса INCOTERMS (международных правил толкования торговых терминов, публикуемых Международной торговой палатой). И конечно, статьи контракта не должны противоречить законодательству стран, резидентами которых являются договаривающиеся стороны.

В преамбуле контракта обязательно содержание следующего: «Фирма ПАО «Ашинский метзавод», именуемая в дальнейшем Продавец, в лице «должность, имя», действующего на основании «Устава, Доверенности», с одной стороны, и фирма «название», именуемая в дальнейшем Покупатель, в лице «должность, имя», действующего на основании «Устава, Доверенности», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:».

В преамбуле также обязательно:

- наименование и номер контракта;
- место и дату заключения контракта;

– определение сторон, совершающих сделку.

Подписать внешнеторговый контракт, согласно законодательства почти всех стран, по праву могут либо руководитель фирмы, который действует на основании Устава и ему не требуется никаких дополнительных полномочий, либо любой сотрудник предприятия, который действует на основании специальной доверенности. В случае подписания контракта сотрудником предприятия, к контракту должна прикладываться копия доверенности, подписанной руководителем фирмы.

Копию такой доверенности могут потребовать при таможенном оформлении или при проведении налоговой проверки.

В предмете контракта указывается: «Продавец продал, а Покупатель купил на условиях поставки СРТ Москва «Инкотермс-2010» товары, спецификация которых приведена в Приложении(ях) к настоящему Контракту. Под товарами понимаются».

Предпочтительна именно формулировка «Продавец продал, а Покупатель купил» как наиболее полно отражающая обязательства, которые берут на себя стороны. Встречающаяся формулировка «Продавец поставил, а Покупатель принял и оплатил поставку» недостаточно описывает обязанности сторон. И совсем некорректным будет называть стороны во внешнеторговом контракте «Поставщик» и «Получатель» (именно во внешнеторговом, во внутренних российских договорах термин «Поставщик» вполне допустим). Хотя бы потому, что в том же контракте будет сделана ссылка на Инкотермс, где стороны называются именно «Продавец» и «Покупатель». Так что при желании можно будет легко оспорить сделку или какое-либо из ее условий.

В данной статье обязательно должно присутствовать описание товара, его наименование, номер артикула, важные характеристики, ассортимент. Описание товара может быть дано как в статье контракта, так и в спецификации, прилагаемой к контракту. Спецификация удобнее в случаях, когда речь идет о разовом контракте с большим ассортиментом либо о контракте с периодическими постав-

ками. Как правило, спецификации используют для того, чтобы подробно описать характеристики товара, при этом, не загромождая описаниями основной текст контракта.

При ссылке на Инкотермс обязательно нужно указывать, какая редакция имеется в виду, чтобы не было двоякого толкования. В настоящее время последней редакцией является «Инкотермс-2010».

Количество товара: «Количество товара по каждой позиции, поставляемого по настоящему Контракту, указано в Приложении(ях) к настоящему Контракту».

Если контракт предполагает периодическую поставку товара или если представляется невозможным заранее указать в контракте точное количество товара, можно использовать формулировку «Количество товара указано в счетах по каждой поставке». В этом случае контракт будет рамочным, то есть без точного указания количества товара. Но необходимо учитывать, что рамочные контракты могут затруднить таможенное оформление в России.

Единицы измерения, конечно, указываются вместе с количеством и вынесены в приложение(я). Но в некоторых случаях их полезно указать в явной форме и в самом тексте контракта. В зависимости от характера товара единицей измерения количества могут выступить меры веса, объема, длины или площади, а то и просто штуки. Важно помнить, что существуют метрическая (СИ) и англо-американская системы мер.

ПАО «Ашинский метзавод» использует единицы измерения в шт. и тоннах - количеством листов (шт.) весом (т.).

Качество товара: «Качество поставляемого по настоящему Контракту товара должно подтверждаться сертификатом качества, выданным Продавцом, и соответствовать либо указанным в этом сертификате стандартам, техническим условиям, спецификациям, либо, в случае если они предусмотрены, образцам товара. Поставка поврежденного товара приравнивается к поставке товара ненадлежащего качества».

Говоря о качестве, нужно рассматривать два аспекта. Первый – это отсутствие

внутренних дефектов, возникших из-за некачественного изготовления и/или применения некачественных материалов. Такие дефекты незаметны при внешнем осмотре и проявляются в процессе пользования изделием. Другой аспект - отсутствие механических, коррозионных и прочих внешних дефектов, то есть повреждений товара, возникших при его хранении, перевозке и перевалке.

Вводя в контракт пункт о качестве товара, как правило, имеют в виду только первый аспект. Поврежденный товар априори считается некачественным. Но поставщик по разным причинам может отказаться возмещать ущерб, поэтому следует очень четко прописать в контракте порядок сдачи-приемки и предъявления претензий, а также обсудить, кто будет нести ответственность за поставку некачественного товара.

Сроки и дата поставки: «Упомянутые в статье 1 настоящего Контракта товары должны поставляться в сроки, указанные в Приложении(ях) к настоящему Контракту».

Сроком поставки может быть:

- календарный день (точная дата);
- конкретный период времени (календарная неделя, месяц, квартал, год). При этом, как правило, добавляют слова «не позднее» и «в течение»;
- период времени с момента совершения какого-либо действия, например: «В течение трех календарных дней с момента размещения заказа Покупателя в письменной или электронной форме».

Очень важно обратить внимание на то, что дата поставки определяет момент перехода права собственности от продавца к покупателю. Практическим применением этой информации служит постановка бухгалтерией товара на баланс предприятия.

Дата документа должна согласовываться с базисными условиями поставки.

Базисные условия поставки: «Базисными условиями поставки по настоящему Контракту являются условия СРТ Москва (Россия), данные в толковании «Инкотермс-2010».

Строго говоря, стороны могут договориться о любом базисе поставки, и это не обязательно должны быть условия Инкотермс. В таком случае статья контракта, в которой подробно описывается этот базис поставки, должна быть включена в контракт.

Эта статья не является обязательной, если в других статьях контракта уже есть ссылки на Инкотермс и в них учтены и устранены все двоякие толкования, которые допускают Инкотермс. Актуально это и в ситуации, когда стороны не вносят дополнительных требований или изменений в толкование базиса поставки.

На сегодня действуют базисные условия поставки товаров в договорах купли-продажи товаров, систематизированные Международной торговой палатой в ее издании «Инкотермс-2010».

Цены и общая стоимость контракта: «Цены на товары указаны по позиционно в Приложении к настоящему Контракту и в счетах по каждой поставке. Цены указаны за штуку».

Если по каким-то причинам возникают затруднения с указанием цены в момент заключения контракта с периодической поставкой, можно ограничиться формулировкой: «Цены на товары указаны в счетах по каждой поставке».

«Цены понимаются СРТ Москва. Цены указаны в долларах США».

Должны быть указаны базис и валюта цены.

«Цены твердые и не подлежат изменениям».

Эта оговорка страхует покупателя от изменения цен на товар в течение срока действия контракта, например, при периодических поставках. Но, как правило, в начале каждого календарного года иностранные фирмы пересматривают свой прайс-лист. Выходом из такой ситуации может быть ежегодное подписание дополнений к контракту с указанием новых цен. А эта оговорка гарантирует вам, что в течение года цена останется неизменной.

Кроме того, в зависимости от отрасли и характера сделки цены на товар могут быть либо подвижными, либо скользящими, либо фиксируемыми в процессе исполнения контракта.

«Продавец несет все расходы по поставке товара на условиях СРТ Москва, включая стоимость перевозки до согласованного места назначения, стоимость экспортной упаковки и маркировки, погрузки товара и его закрепления в транспортном средстве (транспортных средствах), а также оплату всех экспортных сборов и пошлин в стране Продавца. Соответствующие расходы в стране Покупателя несет Покупатель».

Параграф конкретизирует, какие расходы несут стороны в соответствии с выбранным базисом поставки. Лучше сразу оговорить, кто несет незаметные на первый взгляд расходы по погрузке-разгрузке, упаковке и маркировке, чтобы не было неприятных неожиданностей в виде счета от продавца за дополнительные услуги. Тем более что оплата таких счетов затруднительна из-за валютного контроля в РФ.

«Общая сумма контракта составляет 5 000 000 (пять миллионов) Евро. Общая сумма контракта может изменяться по письменному согласованию сторон и указывается в Дополнениях к настоящему Контракту».

Указание общей суммы контракта необходимо для оформления паспорта сделки (экспортного или импортного) в соответствии с правилами валютного регулирования в России. Если при периодических поставках сумма поставленного товара превысит общую сумму контракта, подписывается дополнение, предусматривающее увеличение общей суммы контракта. При этом придется перезаключать паспорт сделки.

Условия платежа: «Платежи за товары, поставляемые по настоящему Контракту, производятся против коммерческого счета Продавца путем банковского перевода указанной в счете суммы на расчетный счет Продавца, указанный в настоящем Контракте, в течение:

- дней нетто (полная сумма счета) с даты выставления коммерческого счета;
- дней со скидкой 1% с даты выставления коммерческого счета;
- дней со скидкой 2% с даты выставления коммерческого счета».

Этим пунктом описываются: форма расчета («путем банковского перевода»).

Помимо этой, существуют еще и такие формы расчета, как аккредитив, инкассо, расчеты по открытому счету.

ПАО «Ашинский метзавод» использует простую форму расчета – банковский перевод. «Банковские расходы оплачиваются следующим образом:

- расходы Продавца – за счет Продавца;
- расходы Покупателя – за счет Покупателя».

На ПАО «Ашинский метзавод» действует положение о едином порядке рассмотрения, заключения, хранения договоров, в котором определен порядок прохождения контрактов на заводе. Все договоры подлежат заключению в строгом соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, в пределах правоспособности юридического лица, установленных учредительными документами, с соблюдением финансовой дисциплины. Рассмотрение договоров включает в себя подготовку, согласование, визирование, заключение контрактов.

Основными направлениями повышения экспортного потенциала ПАО «Ашинский метзавод» должны стать:

- наращивание производства и экспорта конкурентоспособной продукции, изготавливаемой по российским передовым технологиям с опорой на отечественный интеллектуально-кадровый и природно-ресурсный потенциал;
- активный переход к комплексным формам сотрудничества, охватывающим всю инновационно-воспроизводственную вертикаль;
- совместно финансируемые проекты российскими и иностранными партнерами, реализуемые на предприятиях, расположенных на территории России.

Таким образом, внешнеторговая политика, направленная на увеличение экспорта ПАО «Ашинский метзавод», должна быть выработана с целью определения реальных возможностей, основных инструментов и механизмов наращивания производства экспортной продукции, повышения ее эффективности и совершенствования структуры.

2.3 Исследование функций структурного подразделения ВЭД предприятия

Отдел внешних экономических связей предприятия – это часть аппарата управления предприятия, в задачу которого входит осуществление планирования организации и координации ВЭД на предприятии, а так же управление экспортным потенциалом предприятия и создания конкурентоспособной продукции, обеспечение выполнения обязательств перед иностранными партнерами, освоение новых форм производственного, научно-технического и инвестиционного сотрудничества и подготовка контрактного товара к процедуре таможенного оформления.

Функциями отдела внешних экономических связей ПАО «Ашинский метзавод» являются:

1) Изучение:

– конъюнктуры рынка с целью определения наилучших условий экспортных операций, обеспечивающих взаимовыгодное сотрудничество и наибольшие валютные поступления от экспорта;

– спроса на выпускаемую продукцию на основе сбора заявок о потребности производимой продукции, заключенных контрактов, старых производственных связей, запросов и других источников.

2) Представление продукции завода иностранным фирмам с сообщением им цен, объемов, номенклатуры, условий поставок и оплаты с целью получения максимальной прибыли.

3) Обеспечение:

– рекламными проспектами завода фирм, предприятий зарубежных стран;

– информацией научно–технического характера.

4) Подготовка и проработка предложений по сотрудничеству с фирмами зарубежных стран.

5) Определение экономических условий сотрудничества.

6) Подготовка самостоятельно или через внешнеторговые организации контрактов с зарубежными партнерами на взаимовыгодную поставку продукции завода.

7) Заключение контрактов на разовые и долгосрочные экспортные поставки товаров.

8) Оформление паспортов сделок по контрактам и предоставление в банк подтверждающих документов согласно валютного законодательства.

9) Ведение переписки и осуществление телефонных переговоров по вопросам сотрудничества с зарубежными партнерами.

10) Координация работы структурных подразделений завода по вопросам внешнеэкономической деятельности.

11) Обеспечение получения лицензий на реализацию продукции через Министерство экономического развития и торговли РФ.

12) Организация работы с органами таможенного контроля по оформлению таможенных деклараций на вывозимую за границу РФ продукцию завода.

13) Подготовка текущих планов продаж продукции завода на экспорт.

14) Контроль текущего состояния кредиторской и дебиторской задолженностей и обеспечение их закрытия в установленные сроки по номенклатуре отдела.

15) Контроль за:

– своевременным выставлением счетов на оплату за отгружаемую на экспорт продукцию;

– своевременным возвратом кредиторской задолженности;

– соблюдением законодательства в области валютного контроля и таможенных процедур.

16) Принятие мер для обеспечения своевременного поступления валютных средств за отгруженную продукцию.

17) Участие в рассмотрении поступающих на предприятие претензий потребителей и подготовке ответов на предъявленные иски, а также претензий потребителям при нарушении ими условий договоров (просрочка оплаты, пр.).

и т.д.

Преимуществами отдела внешнеэкономических связей является:

1) Отдел обеспечивает ведение стабильной и адекватной потенциальной возможностью предприятия внешнеэкономической деятельности

2) Отдел малочислен, но справляется со своими функциями благодаря взаимодействию с другими структурными подразделениями ПАО «Ашинский метзавод»

3) Удачное месторасположение для ведения внешнеэкономической деятельности.

Недостатки отдела внешнеэкономических связей:

1) Отсутствие квалифицированных сотрудников

2) Длительное согласования документов при взаимодействии с другими структурными подразделениями

3) Высокая текучесть кадров.

Исходя из данных анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «Ашинский метзавод» прибыль с продажи продукции в среднем составляет 0,1 руб. с вырученного 1 руб. Таким образом, имеем за 9 месяцев 2018 года:

1) Доход = 2 696 804 976, 00 руб.

2) Себестоимость = 2 427 124 478,40 руб.

3) Фонд оплаты труда (мес.) = 245 000,00 руб.

Рассчитаем экономическую обоснованность работы структурного подразделения:

Выручка – себестоимость – ФОТ × 9 мес. = 2 696 804 976, 00 руб. – 2 427 124 478,40 – 245 000,00 × 9 мес.= 2 696 804 976, 00 руб. – 2 427 124 478,40 – 2 205 000,00 = 267 475 497,60 руб.

Итого, прибыль с продажи продукции на экспорт отделом внешнеэкономических связей за 9 месяцев 2018 г. составила 267 475 497,60 руб.

В таблице 10 представлена доля экспорта в общем объеме продаж за 9 месяцев 2018 г.

Таблица 10 – Доля экспорта в общем объеме продаж за 9 мес. 2018 г.

Наименование показателя	Значение показателя, руб.	Доля, %
Общая сумма доходов	19 873 286 484,89	100

Сумма доходов от реализации на внутреннем рынке	17 176 481 508,89	86,43
Сумма доходов от экспорта	2 696 804 976,00	13,57

Источник: составлено автором самостоятельно на основании результатов ФХД ПАО «Ашинский метзавод»

В данной таблице наглядно видим, что выручка от экспортной деятельности предприятия составляет 13,57 % от суммы общих доходов ПАО «Ашинский метзавод», в связи с этим можно полагать, что структурное подразделение приносит пользу и не является убыточным.

Доля экспорта в общем объеме доходов ПАО «Ашинский метзавод» представлена на рисунке 10.



Рисунок 11 – Доля доходов от экспорта в общем объеме доходов ПАО «Ашинский метзавод»

Исходя из этого, можно сделать вывод, что структурное подразделение, которое занимается внешнеэкономической деятельностью на предприятии (ОВЭС) играет немаловажную роль в системе функционирования Публичного акционерного общества «Ашинский металлургический завод», взаимодействуя со множеством других отделов организации в плане осуществления финансово-хозяйственной деятельности в ПАО «Ашинский метзавод», и является прибыльным.

Существование отдела внешнеэкономических связей на ПАО «Ашинский мет-

завод» имеет смысл, но нуждается в совершенствовании и его функционирование требует некоторых доработок.

Выводы по главе 2. Во второй главе была дана характеристика предприятию Публичное акционерное общество «Ашинский метзавод» из которой стало известно, что ПАО «Ашинский метзавод» является одним из ведущих российских производителей специальных сплавов для нужд предприятий оборонного комплекса, нефтегазовой, химической, атомной, авиационной и космической отраслей промышленности. Завод входит в пятерку крупнейших российских поставщиков толстолистового проката.

Также была изучена организация внешнеэкономической деятельности на ПАО «Ашинский метзавод», в том числе нормативно-правовые документы, которыми руководствуется отдел внешнеэкономических связей, задачи, особенности взаимодействия отдела с другими структурными подразделениями предприятия. Подробно описанный процесс оформления экспортной сделки и подробное описание заключения внешнеторгового контракта на предприятии дали понять каким образом на ПАО «Ашинский метзавод» ведется внешнеторговая деятельность.

Также, в главе приведены данные по работе отдела внешнеэкономических связей, объемы экспорта, его структура, функции и произведен расчет, согласно которому структурное подразделение ОВЭС является самостоятельным и не является убыточным. Его существование обосновано, но организация работы требует внесения некоторых изменений.

В целом по второй главе можно сделать вывод, что ПАО «Ашинский метзавод» является относительно молодым и динамически развивающимся предприятием, на котором экспорт производимой продукции стоит далеко не на первом месте, но существуют предпосылки к развитию данного направления путем совершенствования деятельности как отдела внешнеэкономических связей, так и комплексного совершения деятельности всех структурных подразделений предприятия.

3 РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ И РЕГЛАМЕНТА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «АШИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

3.1 Анализ процессов внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод»

Внешнеторговая деятельность характеризуется особой сложностью, заключающейся во взаимном столкновении разных норм, правил, стандартов, свойственных разным странам, необходимости согласования интересов ее участников. Эта сложность усиливается еще и тем, что, помимо чисто экспортно-импортных операций, она сопровождается значительным числом сопутствующих операций по обеспечению продвижению товара от продавца к покупателю.

Проблем, затрудняющих развитие внешнеэкономической деятельности на предприятии, существует множество, но все их можно разбить на две категории (рисунок 12):

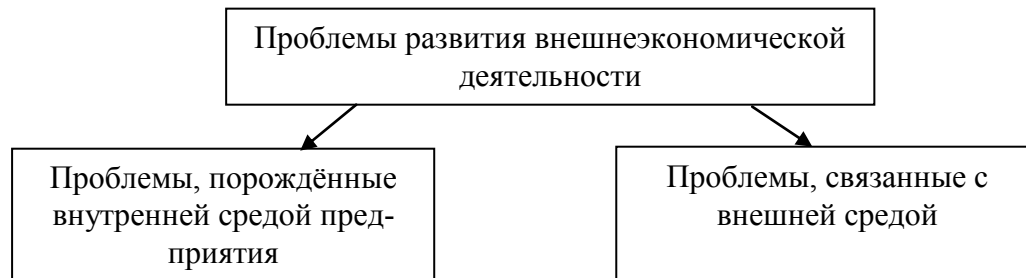


Рисунок 12 – Проблемы внешнеэкономической деятельности предприятия

При анализе процессов внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод» были выявлены следующие проблемы (рисунок 13):

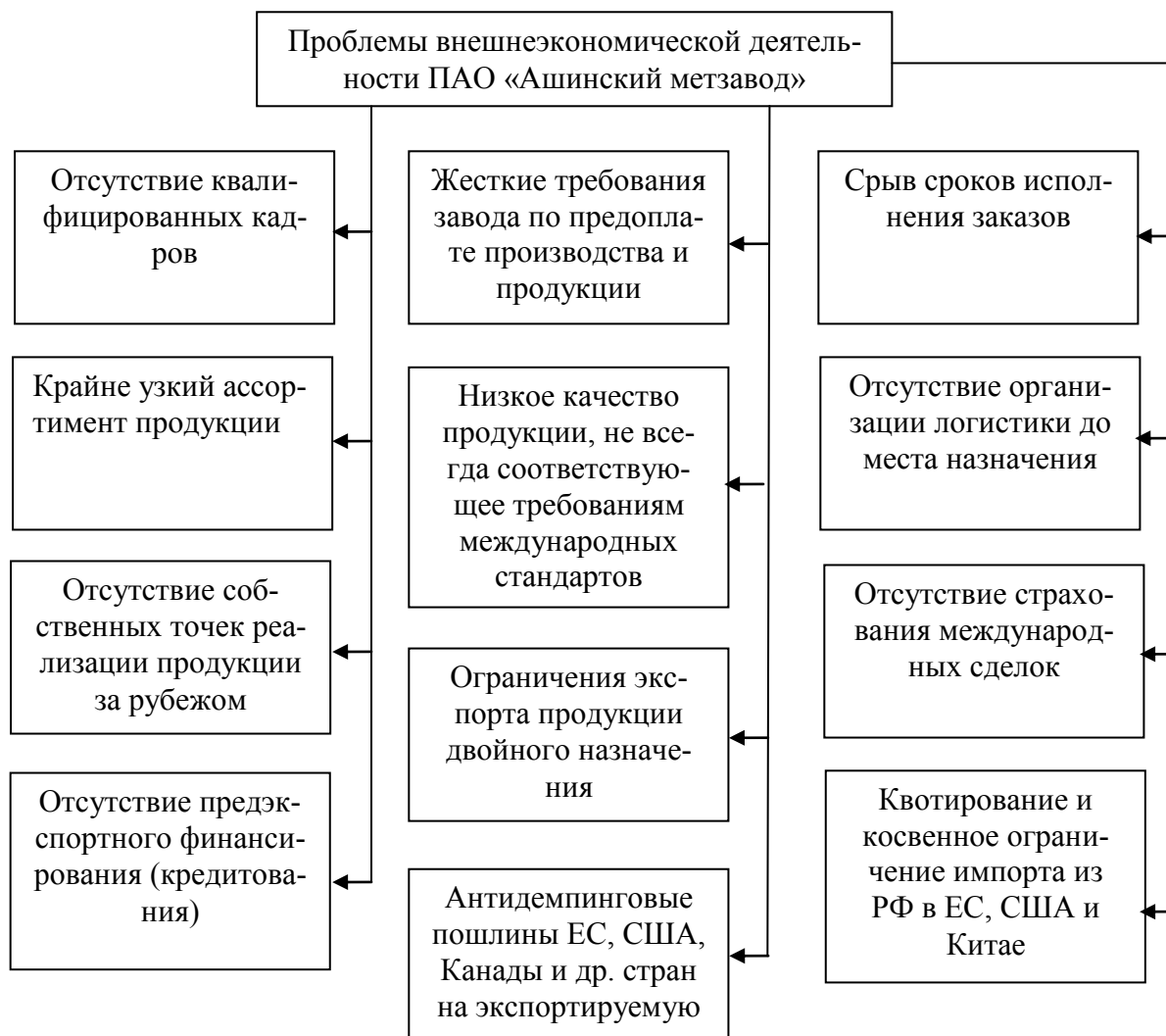


Рисунок 13 – Проблемы внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод»

Для того, чтобы понять суть данных проблем и важность их решения, следует рассмотреть каждую из них более подробно.

1. Отсутствие квалифицированных кадров.

Отсутствие квалифицированных рабочих кадров в отделе внешних экономических связей Публичного акционерного общества «Ашинский металлургический завод» выражается в недостатке специалистов с профильным образованием и достаточными навыками, необходимыми для ведения внешнеэкономической деятельности на предприятии. Это отражается, в первую очередь на эффективности работы отдела и взаимодействии отдела с другими структурными подразделениями

предприятия. Например, в связи с недостаточными знаниями работающего персонала замедляется процесс документооборота, что негативно сказывается на итоговых показателях деятельности исследуемого структурного подразделения.

Недостаток квалифицированного персонала и неэффективная организация труда являются главными факторами, которые препятствуют развитию экономики в последние годы. И эта проблема беспокоит руководителей всех промышленных предприятий без исключения.

2. Низкое качество продукции, не всегда соответствующее требованиям международных стандартов.

Международные стандарты качества продукции постоянно развиваются и, в связи с этим, крайне необходимо обеспечивать потребителя продукцией, которая будет им соответствовать.

Для того, чтобы продукция предприятия пользовалась спросом зарубежных потребителей необходимо обеспечивать соблюдение количественных характеристик одного или нескольких свойств продукции, рассматриваемых применительно к определенным условиям ее создания, эксплуатации или потребления. Показатели качества количественно обуславливают степень способности продукции удовлетворять определенные потребности.

3. Срыв сроков исполнения заказов.

Промышленное предприятие должно соблюдать сроки, установленные договорами на отгрузку готовой продукции. Поставка товаров должна происходить точно в срок, обусловленный контрактом. При четком проведении экспортной операции к взаимному удовлетворению сторон контракта от иностранного покупателя не поступает каких-либо претензий. Однако, при нарушении сроков поставки иностранные контрагенты предъявляют предприятию претензии, в результате чего ПАО «Ашинский метзавод» может понести крупные убытки. Иностраный покупатель может предъявлять претензии по целому ряду оснований, в том числе и за просрочку поставки. Данная проблема негативно сказывается на репутации предприятия у зарубежных поставщиков.

4. Крайне узкий ассортимент продукции.

При формировании ассортимента выпускаемой продукции должен происходить процесс подбора и установления номенклатуры товаров, соответствующей спросу покупателей и обеспечивающей высокую прибыльность предприятия. Важнейшим принципом формирования ассортимента товаров является обеспечение его соответствия характеру спроса населения, обслуживаемого клиентами предприятия. Оно должно предусматривать комплексное удовлетворение спроса покупателей в рамках избранного сегмента рынка. В связи с этим, ассортимент товаров, предлагаемых покупателям, должен обладать достаточной широтой и глубиной. При этом широта ассортимента определяется числом товарных групп, подгрупп и наименований товаров, включённых в номенклатуру, а глубина – числом разновидностей товаров по каждому наименованию.

При наличии узкого ассортимента продукции, производимого предприятием велик риск недополучения требуемой прибыли при снижении спроса на данные товарные группы, а покупатели и вовсе могут предпочитать продавцов с широким ассортиментом.

5. Отсутствие организации логистики до места назначения.

Создание устойчивой, гибкой и эффективной структуры перемещения продукции от покупателя к поставщику при осуществлении внешнеэкономической деятельности – одна из важнейших (и в тоже время самых сложных) задач предприятия, осуществляющего международную торговлю.

Готовая продукция ПАО «Ашинский метзавод» должна своевременно, с минимальными затратами и без ущерба для качества доставляться в требуемом количестве в оговоренные сроки к зарубежным покупателям, проявившим на нее спрос.

На данный момент экспортная продукция ПАО «Ашинский метзавод» транспортируется исключительно по территории Российской Федерации. За пределами границ РФ транспортировку груза своими силами осуществляет иностранный покупатель.

Это достаточно серьезная проблема, которую обязательно нужно решать, так как не каждый покупатель готов тратить свои силы и средства на организацию логистики купленного товара до своей территории. Таким образом Публичное акционерное общество «Ашинский металлургический завод» теряет потенциальных покупателей зарубежом.

6. Отсутствие собственных точек реализации продукции за рубежом

Отсутствие точек сбыта продукции и филиалов за границей делает товар, выпускаемый ПАО «Ашинский метзавод» менее доступным для иностранных покупателей. Наличие зарубежных филиалов сбыта готовой продукции делает предприятие и предлагаемый им товар более привлекательным за счет сокращения сроков поставок, снижения транспортных расходов. Как следствие, открытие такой точки увеличивает продажи продукции на зарубежный рынок и прибыль предприятия.

7. Ограничения экспорта продукции двойного назначения.

Продукция, выпускаемая Публичным акционерным обществом «Ашинский металлургический завод» попадает под определение продукции двойного назначения, экспорт которой ограничен действующим законодательством. В связи с этим, и без того узкий ассортимент продукции, предлагаемый предприятием на зарубежном рынке, становится еще уже. Из-за действующих экспортных ограничений экспортные показатели ПАО «Ашинский метзавод» ниже потенциально возможных, а прибыль от внешнеэкономической деятельности намного ниже ожидаемой прибыли, возможной от сбыта продукции из ассортиментного списка.

8. Отсутствие страхования международных сделок.

Страхование внешнеэкономических рисков можно охарактеризовать как комплекс видов страхования, обеспечивающих защиту имущественных интересов отечественных и зарубежных участников ВЭД. Оно включает виды страхования имущества, страхования предпринимательских рисков, страхования ответственности и личного страхования (рис. 14.1).

Таким образом, современное страхование предлагает широкий набор услуг,

связанных с ВЭД. Однако практика показывает, что участники ВЭД используют чаще всего те виды страхования, которые являются обязательными для осуществления ВЭД. Довольно часто применяются виды страхования, являющиеся частью международных торговых обычаев.

В большинстве случаев договор страхования является неотъемлемой частью торговой сделки. Вопрос о том, кто и за чей счет производит страхование, решается при заключении этих сделок.

В условиях рыночных отношений внешнеторговые сделки осуществляются в договорной форме. Договоры оформляются в виде внешнеторгового контракта, определяющего права и обязанности сторон, а также их ответственность. Внешнеторговый контракт имеет ряд разделов, в том числе «Страхование». Существенными условиями раздела «Страхование» являются объект страхования, страховые риски, объем страховой ответственности.

Комплекс основных положений контракта, обязанностей импортеров и экспортеров, вытекающих из него, получил название базисных условий контракта, или базисных условий поставки. Возможные риски при осуществлении внешнеторговых сделок отражены в базисных условиях поставки товаров Инкотермс 2010.

Использование Инкотермс 2010 зависит от согласия участников контракта. Если условия сделки не совпадают с условиями Инкотермс 2010, предпочтение отдается положениям, зафиксированным в контракте.

В соответствии с Международными правилами Инкотермс 2010 страхование должно быть произведено у страховщика, пользующегося хорошей репутацией. При заключении внешнеторгового контракта стороны выбирают условия страхования в зависимости от способа транспортировки и вида товара с учетом распределения риска.

Раздел контракта "Страхование" включает четыре основных условия страхования:

- 1) что страхуется;

- 2) от каких рисков;
- 3) кто страхует;
- 4) в чью пользу производится страхование.

В международных сделках страхуются товары от рисков повреждения или утраты при транспортировке. При перемещении товара от производителя (экспортера) к потребителю (импортеру) с использованием транспортных услуг он может быть подвержен риску полной или частичной утраты, или порчи (повреждения), что принесет отправителю-экспортеру материальный ущерб. Практика внешне-экономической деятельности по экспорту-импорту товаров и услуг опирается на систему договоров страхования, которые предоставляют определенные гарантии экспортерам и импортерам при возникновении различных непредвиденных обстоятельств. Основные условия страхования устанавливаются в кон тракте, в нем фиксируются:

- обязанности продавца и покупателя по страхованию груза;
- длительность и объем страховой гарантии;
- условия страхования.

Страхование может производиться любым из партнеров либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны, или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель).

При продаже товара на базисном условии C1P и C1P страхование входит в обязанность экспортера. Договор страхования - страховой полис (или сертификат) входит в комплект документов для получения платежа. Страхование товара должно быть произведено в пользу покупателя у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или страховых компаний в валюте контракта до порта (пункта) назначения на минимальных условиях страхования, если иное не указано в контракте.

Длительность страховой гарантии, устанавливаемая в контракте, определяется тем, на какой срок с момента отгрузки товара с завода поставщика до момента доставки его на склад покупателя распространяется гарантия.

Объем страхования обычно составляет 110 % стоимости товара СН (С1Р), где 10 % – рассчитанная прибыль от потребления купленного товара.

В круг вопросов страхования внешнеэкономического контракта входят наряду со страхованием «карго» (перевозимых грузов), страхование «каско» (транспортных средств), страхование ответственности перевозчиков. Широкое развитие в последние годы контейнерных перевозок привело к выделению в самостоятельный вид страхования контейнеров. Финансовые расчеты между экспортером и импортером и связанные с этим риски обуславливают необходимость страхования экспортных коммерческих кредитов.

Отсутствие страхования международных сделок на предприятии ПАО «Ашинский метзавод» делает менее привлекательным сотрудничество с ним для потенциальных клиентов из-за границы, так как поставляемый товар остается не застрахованным от возможных аварийных ситуаций и повреждений во время его транспортировки со склада производителя до потребителя.

9. Отсутствие предэкспортного финансирования (кредитования)

ПАО «Ашинский метзавод», готовящий груз к отправке зарубежным покупателям, нередко нуждается в финансировании до того, как сможет эти товары отправить.

Наиболее часто применяемыми в международной практике ведения торговли финансовыми инструментами и формами расчета являются документарные аккредитивы и банковские гарантии, также популярностью пользуются инкассовые инструменты. Эти данные подтверждаются исследованием Международной торговой палаты «Глобальный обзор по вопросам торговли и финансов 2011» и «Глобальный обзор по вопросам торговли и финансов 2012». На основе описанных выше инструментов строятся различные схемы внешнеторгового финансирования, в том числе и предэкспортное финансирование (краткосрочные предэкспортные кредиты с привлечением фондирования зарубежных банков, предэкспортное финансирование с использованием аккредитива). Дополнительные финансовые ресурсы необходимы предприятию либо для предэкспортного финанси-

рования, для производства продукции на экспорт, либо для того, чтобы предоставить эти деньги в той или иной форме импортеру.

Таким образом, объектом финансирования экспортных операций выступает не только экспортная отгрузка произведенной продукции (постэкспортное финансирование), но и закупка сырья и комплектующих для производства данной продукции, так называемое «предэкспортное финансирование». Предэкспортное финансирование предоставляется производителю на стадии производства и отгрузки продукции под будущую выручку, ожидаемую от экспортной реализации товара. Предэкспортное финансирование является основным инструментом, обеспечивающим привлечение средств на международном рынке для финансирования производства экспортной продукции экспортера-заемщика. Применение предэкспортного финансирования возможно:

- при экспорте капиталоемкого и высокотехнологичного оборудования с длительными сроками изготовления (финансирование производственной стадии);
- для финансирования закупок сырья и комплектующих, необходимых для производства экспортируемого товара;
- для финансирования транспортных и иных услуг, возникающих в процессе изготовления и поставки экспортируемых товаров.

Предэкспортное финансирование, как правило, используется предприятиями машиностроения, так как экспорт машин и оборудования характеризуется низкой рентабельностью и длительными сроками реализации сделок. В этих условиях иностранные покупатели, как правило, не желают авансировать предстоящие поставки из-за отсутствия гарантий. По сути, для предэкспортного финансирования могут применяться практически все формы финансирования, включая овердрафт и прямое коммерческое кредитование. Данный вид финансирования является целевым и, как правило, краткосрочным, его структуру условно можно разделить на две части:

- зарубежный банк предоставляет фондирование банку экспортера в рамках установленных необеспеченных лимитов;

– банк экспортера кредитует своего клиента, принимая при необходимости в залог товарно-материальные ценности, оборудование или другие активы.

Расходы в виде процентов по такого рода кредитованию несет экспортер. Положительной стороной данной структуры является то, что экспортер имеет возможность получить кредит на всю сумму экспортного контракта. Также в финансировании экспортных операций, часто до стадии отгрузки товара, используются банковские гарантии. Банковская гарантия – это форма обеспечения контрактов, при которой банк гарантирует исполнение своим клиентом обязательств перед контрагентом. Как правило, необходимость в банковских гарантиях возникает тогда, когда контрагентам недостаточно известна платежеспособность друг друга, и они хотят ограничить свои риски по сделке. В отличие от аккредитива, банковская гарантия не является формой расчетов, а используется только в том случае, если принципал не выполнил своих обязательств перед бенефициаром. Посредством гарантии можно обеспечить практически любую сделку, поставку товара, а также исполнение услуги.

Таким образом, экспортер получает необходимое ему фондирование до отгрузки товара от покупателя, а не от банка. Срок данной гарантии варьируется, но обычно ограничивается сроком выполнения контрактных обязательств. Получение банковской гарантии защищает интересы обеих сторон. Поставщик получает уверенность в том, что его услуги будут оплачены, если не покупателем, то, по крайней мере, финансовой организацией, выступившей Гарантом. Покупатель получает необходимую для него отсрочку платежа. Степень доверия между партнерами в этом случае довольно высока, что не может не сказаться на эффективности сотрудничества.

Отсутствие предэкспортного финансирования на Публичном акционерном обществе «Ашинский метзавод» негативно сказывается на экспортных возможностях и экспортном потенциале предприятия. Отсутствие дополнительного финансирования экспорта в виде кредитования зачастую не представляет возможным выполнение и доставку особо крупных партий заказов от иностранных поставщи-

ков.

10. Жесткие требования завода по предоплате производства и продукции

В связи с отсутствием предэкспортного финансирования, ПАО «Ашинский метзавод» требует от покупателей 100% предоплату заказов до наступления момента производства и отгрузки продукции.

Предоплата является самой невыгодной формой расчетов для импортера, хотя бы потому, что это самое рискованное средство платежа.

С точки зрения распределения рисков для импортера существуют две полярные величины: предоплата и оплата "по факту". Соответственно риски минимальны при оплате по факту (импортер получает товар, оценивает его и затем платит) и значительны при предоплате. Естественно, что при 100-процентной предоплате риски максимальны. Стоимость импортной сделки увеличивается обратно пропорционально рискам: при предоплате стоимость контракта минимальна, а при оплате по факту приходится платить за коммерческий кредит.

Авансовый платеж на полную сумму или предоплата, является выгодным для экспортера по следующим причинам:

- экспортер защищен от риска, импортер откажется или будет не в состоянии оплатить товар, который уже отгруженный в его адрес;
- экспортер получает в свое распоряжение свободные средства, которые он может использовать на приобретение сырья, выплату зарплаты, техническое оснащение предприятия и тому подобное;
- экспортер освобождается от необходимости использовать банковский кредит с уплатой процентов и других расходов за пользование им.

Однако, у этой формы оплаты существует ряд недостатков, в том числе:

- в большинстве случаев экспортеры имеют дело не с конечными потребителями или крупными операторами рынка, а с посредниками, которые не имеют достаточных собственных ресурсов для 100-процентной предоплаты;
- экспортерам не всегда выгодна эта форма расчетов, поскольку она обуславливает предоставление импортеру значительных фактических скидок;

– покупатели-импортеры предпочитают оплачивать товар по факту получения, потому что этот способ для них является наименее рискованным.

В связи с этим, авансовый платеж является наименее привлекательной формы оплаты приобретаемой продукции для зарубежных покупателей.

11. Антидемпинговые пошлины ЕС, США, Канады и других стран на экспортируемую заводом продукцию.

В целях защиты местных производителей страны-импортеры продукции Публичного акционерного общества «Ашинский металлургический завод» вводят антидемпинговые пошлины.

Основным регулятором внешних торговых сношений выступает Всемирная Торговая Организация. Принятые ею нормативные документы также затрагивают тему демпинга, устанавливая те меры, которые страны должны или не должны принимать для защиты своего внутреннего рынка. Международная практика борьбы с демпингом имеет более длительную историю, и в силу этого более четко регламентирована.

Антидемпинговые меры направлены на устранение недобросовестной конкуренции со стороны товаров, поступающих по демпинговым ценам. Важно отметить, что сам по себе демпинг не является запрещенной практикой и его применение в качестве рыночной стратегии не противоречит нормам ВТО. Однако, принимая во внимание, что эта тактика может наносить ущерб (угрозу) национальной отрасли и способствовать вытеснению с рынка национальных производителей, в рамках ГАТТ/ВТО был создан соответствующий универсальный механизм противодействия.

В рамках ВТО любая страна не может обеспечивать эффективную защиту своего внутреннего рынка, просто увеличивая размер импортных пошлин, поскольку импортный тариф ее «увязан» на уровне, определенном при присоединении ее к ВТО (выше зафиксированного уровня, за некоторыми исключениями, страна – член Всемирной торговой организации не имеет право повышать ставки таможенных пошлин). В этих условиях единственным эффективным инструментом

обеспечения надлежащей защиты внутреннего рынка остаются специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.

В связи с этим, сокращаются объемы экспортных продаж продукции ПАО «Ашинский метзавод», так как цены на поставляемые товары становятся уже не такими привлекательными для зарубежных покупателей.

12. Квотирование и косвенное ограничение импорта из Российской Федерации в ЕС, США и Китае.

Квотирование предусматривает установление государством на конкретный период времени максимального объема импорта определенной номенклатуры.

Импортные квоты применяются для достижения сбалансированности торгового баланса, защиты отечественных производителей.

Несмотря на то, что данный метод регулирования способствует монополизации национальной экономики и ограничивает ценовую конкуренцию, страны-импортеры продукции ПАО «Ашинский метзавод» используют его в качестве ограничительных мер.

Квотирование в значительной степени ограничивает экспортные возможности ПАО «Ашинский метзавод».

Таким образом, предприятие не имеет возможности свободно конкурировать с производителями аналогичной продукции из стран-импортеров, тем самым объем продаж в эти страны является ниже, чем может быть возможен.

3.2. Разработка мероприятий по улучшению организации внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод»

Выявив существующие проблемы внешнеэкономической деятельности Публичного акционерного общества «Ашинский металлургический завод», важно отметить, что их решение может значительно увеличить эффективность ведения ВЭД на предприятии и работы отдела внешнеэкономических связей. Возможные пути решения проблем и меры по совершенствованию внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод» рассмотрим далее.

1. Отсутствие квалифицированных кадров.

В настоящее время на ПАО «Ашинский метзавод» существует проблема нехватки квалифицированных кадров, которая не обошла стороной и отдел внешне-экономических связей. Путём повышения эффективности внешнеторговой деятельности может являться возможность вложения средств в повышение квалификации собственных кадров, но главным аспектом будет являться неотрывное от работы обучение. Для решения данной проблемы предлагается принятия ряда организационных мер (Рисунок 14):

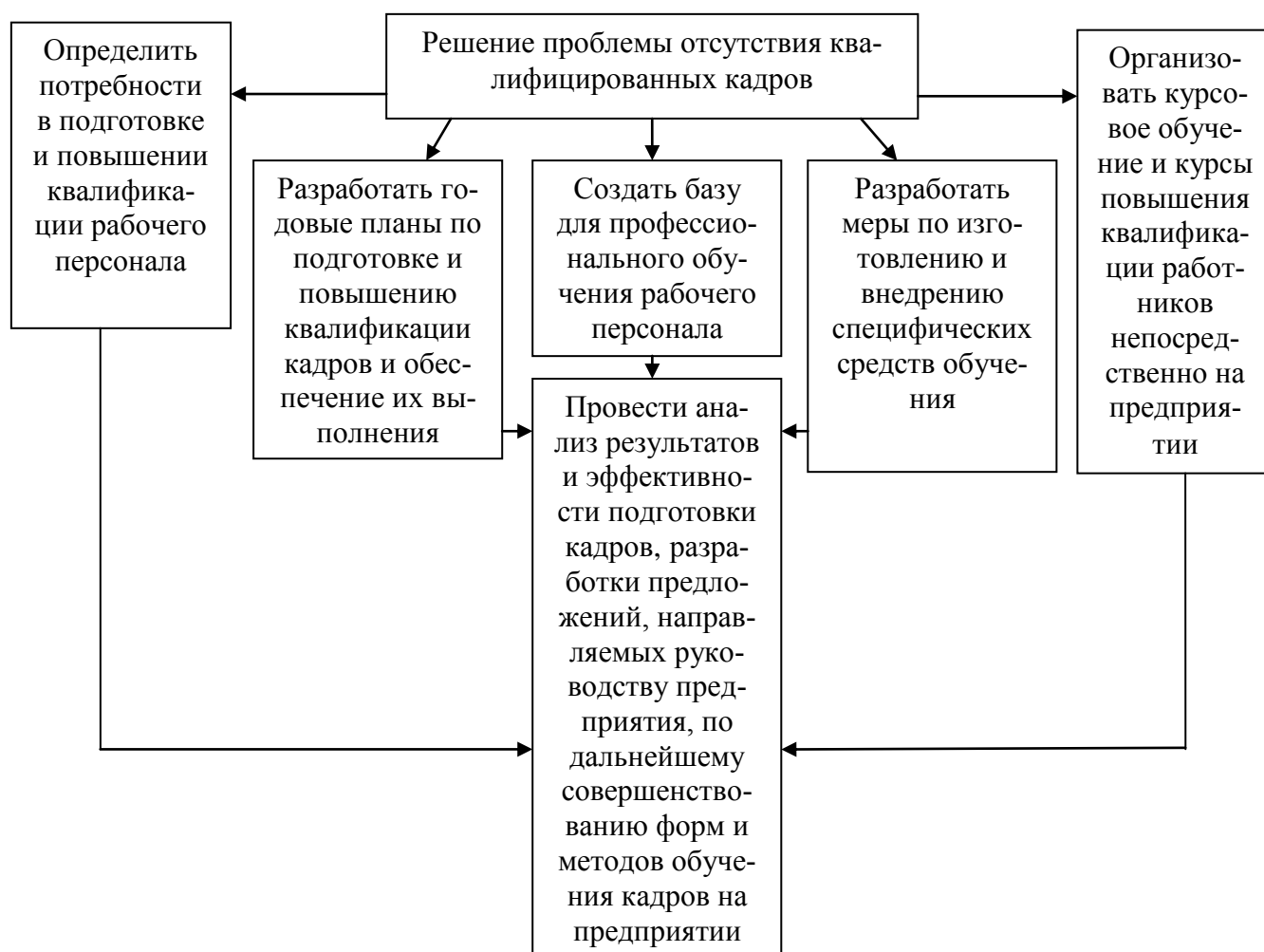


Рисунок 14 – Решение проблемы отсутствия квалифицированных кадров

Принятие данных мер позволит повысить квалификацию работников, что положительным образом воздействует на качество выполняемой работы в части вы-

полнения должностных обязанностей и улучшит экономические показатели как для отдела внешнеэкономических связей, так и для предприятия в целом.

2. Низкое качество продукции, не соответствующее требованиям международных стандартов качества.

Одной из главных проблем во внешней торговле ПАО «Ашинский метзавод» можно назвать качество продукции. Даже если качество продукции на предприятии соответствует всем российским стандартам, для внешней торговли необходимо придерживаться дополнительных требований к товару и его качеству. Выполнение этих требований непосредственно связано с проблемами технического и человеческого характера.

Помимо дефицита некоторых продуктов, из-за введения санкционных мер, произошло увеличение цен на продукцию всех видов, в результате чего прибыль на предприятии возросла, даже с учетом фактора, уменьшения спроса на товар.

Проблемами технического характера можно назвать устаревание оборудования и производственных мощностей, в частности. Для ремонта или полной замены оборудования и мощностей необходимы крупные капитальные вложения. Наиболее благоприятно для предприятия реконструкцию оборудования проводить каждый год поэтапно.

К проблемам человеческого характера, возможно, отнести нынешнюю высокую текучесть кадров, недостаток молодого персонала (зачастую больший удельный вес в структуре работников занимают люди свыше тридцати лет и пред пенсионного возраста), а также нехватка квалифицированных по специальности кадров. Непостоянность кадров и недостаток рабочих связанна, прежде всего, с невысокой оплатой труда в нашей стране в целом, так и на предприятии в частности. В России от этих проблем чаще всего страдают предприятия производства и машиностроительной отрасли, так как подобные последствия являются следствием экономического спада в период развала СССР и формирования рыночных отношений в Российской Федерации. Сложная ситуация в этом секторе не способствует привлечению новых молодых кадров.

Недостаток квалифицированной рабочей силы является основной проблемой ещё и потому, что способствует устареванию технологий. Уровень технологий можно понимать, как качество производственного процесса, так и основные свойства товара или продукции. Невысокая технологичность изделий, недостаток принципиально новейших идей и исследований порождает невысокую конкурентоспособность продукта.

Для того чтобы повысить конкурентоспособность продукции, в первую очередь необходимо достичь того, чтобы качество товаров соответствовало международным стандартам. Меры по повышению качества выпускаемой продукции определены на рисунке 15.

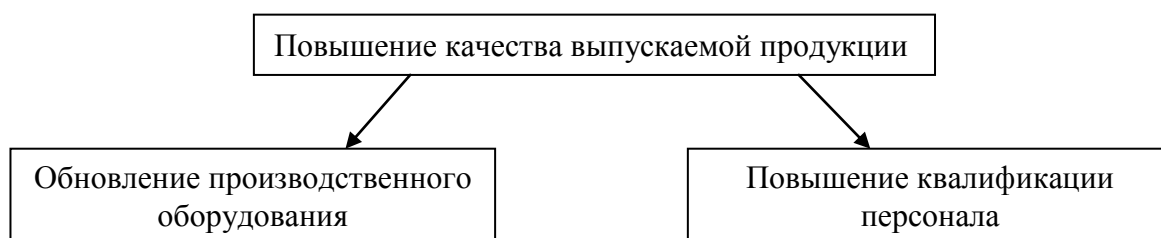


Рисунок 15 – Меры по повышению качества выпускаемой продукции ПАО «Ашинский метзавод»

При обновлении оборудования участвующего в деятельности предприятия снижается пагубное действие одного из факторов, действующих на качество продукции.

В настоящее время в Публичном акционерном обществе «Ашинский металлургический завод» осуществляется реконструкция основного производственного цеха ЛПЦ-1 и обновление производственных мощностей данного структурного подразделения в связи с моральным устарением оборудования цеха, на котором продукция выпускается и по сегодняшний день.

Реконструкция производства, несомненно, окажет положительное влияние на качество продукции и экономический эффект от ее реализации. Очень важно закончить ее как можно быстрее, так как технологии не стоят на месте и существует

необходимость поддержания соответствия качества продукции международным стандартам для того, чтобы она удовлетворяла возникающие требования зарубежных покупателей.

Рассмотрим экономическую эффективность от модернизации производства и улучшения качества продукции ПАО «Ашинский метзавод».

Объем экспорта до реконструкции = 85 000 т. в год.;

В связи с повышением качественных характеристик товаров и расширением ассортимента спрос увеличится на 6,25 %.

Объем экспорта после реконструкции = 90 000 т. в год.;

Цена 1 т. до реконструкции = 550 €;

Цена 1 т. после реконструкции = 558 €;

Условно-постоянные затраты производства экспортной продукции составляет 2 018,00 руб./т.;

Условно-постоянные затраты после реконструкции = 2 018, 00 руб./т. × 85 000 т./ 90 000 т. = 1 905,89 руб./т.;

2 018,00 руб./т. – 1 905,89 руб./т. = 112,11 руб./т.;

Итак, снижение себестоимости из-за увеличения объема выпуска экспортной продукции составит 112,11 руб./т.;

В связи с повышением качества продукции и расширением ассортимента цена на экспортную продукцию увеличится:

558 € – 550 € = 8 €;

8 € × 77 руб. = 616,00 руб.;

Следовательно, по сумме этих факторов прибыль предприятия от реализации продукции на экспорт увеличится:

112,11 руб. + 616,00 руб. = 728,11 руб.;

728,11 руб. × 90 000 т. = 65 529 900,00 руб.

Итого, после модернизации производства прибыль предприятия от экспортной деятельности увеличится на 65 529 900,00 рублей. На основании представленного расчета можно сделать вывод, что модернизация производства с целью увеличе-

ния качества продукции и расширения ассортимента имеет положительный экономический эффект.

3. Срыв сроков исполнения заказов.

Для непрерывного контроля и учета исполнения заказов и хода выполнения договоров необходимо принять соответствующие организационные меры, т. е. должна быть создана система такого контроля. Контроль выполнения договоров поставки осуществляется путем фиксирования сведений о фактической дате производства и отгрузке товаров и выявлении случаев нарушения договорных обязательств. Для учета этих данных могут использоваться специальные карточки и журналы. Однако такая форма учета трудоемка и не позволяет иметь текущих данных по всему товарному ассортименту и всем договорам. В настоящее время для целей контроля исполнения заказов используются средства автоматизированного учета с помощью компьютерной техники. Современные программные средства позволяют осуществлять непрерывный контроль по каждому договору, заказу и каждой позиции ассортимента. Меры, которые способствуют снижению количества срывов сроков исполнения заказов представлены на рисунке 16.



Рисунок 16 – Меры, способствующие предотвращению срыва сроков заказов на ПАО «Ашинский метзавод»

Также, во избежание срыва сроков исполнения заказов следует поддерживать исправную работу технического вооружения предприятия, так как любая поломка может остановить производство и поставить договор и исполнение заказа под угрозу срыва.

Для этого необходимо привлекать инвестиции для обновления производственных мощностей предприятия, повышать и поддерживать на высоком уровне квалификацию работников организации и проводить плановые остановки производственного процесса на капитальный ремонт оборудования для того, чтобы возникновение технических неисправностей не стало для производителя, то есть для ПАО «Ашинский метзавод», неожиданностью.

Также, следует проводить контроль поступлений сырья от поставщиков, так как ПАО «Ашинский метзавод» работает исключительно на привозном сырье, производство товаров и, как следствие, исполнение заказов напрямую зависит от регулярной и бесперебойной поставки сырья на предприятие.

Принятие данных мер позволит существенно снизить нарушение сроков исполнения заказов на предприятии, что положительно отразится на репутации предприятия у иностранных покупателей.

4. Крайне узкий ассортимент продукции

Для расширения ассортимента выпускаемой продукции на ПАО «Ашинский метзавод» необходимо провести оптимизацию ассортимента с целью привлечения новых клиентов за счет более расширенного списка предлагаемых к покупке товаров.

Управление торговым ассортиментом – деятельность, направленная на достижение рациональности и оптимальности ассортимента предприятия.

Основополагающими элементами управления являются формирование ассортимента и установление уровня требований по показателям, определяющим рациональность ассортимента.

Ассортиментная политика – цели, задачи и основные направления формирования ассортимента, определяемые руководством торговой организации.

Цель организации в области ассортимента – формирование реального и/или прогнозируемого ассортимента, максимально приближающегося к оптимальному, для удовлетворения разнообразных потребностей, получения запланированной прибыли.

Для этого на ПАО «Ашинский метзавод» должны быть решены следующие задачи:

- установление реальных и предполагаемых потребностей потребителей в определенных товарах;
- определение основных показателей ассортимента;
- выявление источников товарных ресурсов;
- оценка возможностей организации для реализации отдельных товаров;
- определение перспективных направлений формирования ассортимента.

Формирование ассортимента ПАО «Ашинский метзавод» реализуется на основании результатов маркетинговых исследований.

В процессе оптимизации ассортимента можно выделить три основных этапа (рисунок 17).

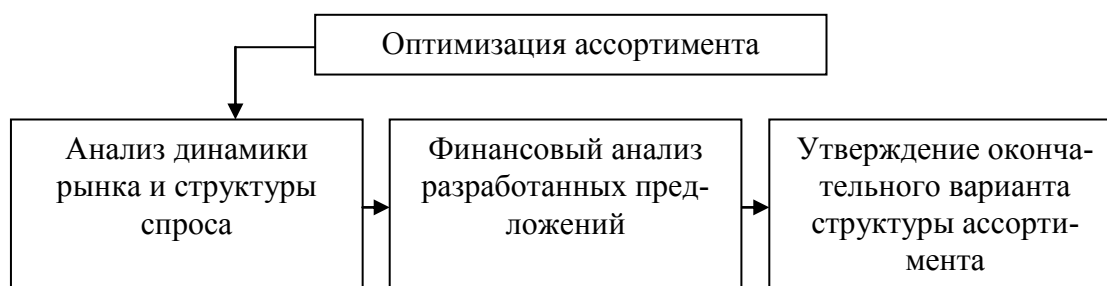


Рисунок 17 – Этапы процесса оптимизации ассортимента

1) Анализ динамики рынка и структуры спроса. Подразделение, ответственное за управление ассортиментом (как правило, это маркетинговая служба), с установленной периодичностью инициирует процесс оптимизации.

Маркетинговое подразделение анализирует динамику продаж по товарным группам (отдельным товарам), оценивает перспективы изменения спроса и конкуренции в сегментах, на которых представлена или куда собирается выходить компания со своей продукцией (услугами). На основании полученной информации специалисты по маркетингу готовят варианты решений по изменению структуры ассортимента, направленные на повышение удовлетворенности потребителей, укрепление конкурентной позиции компании и увеличение доли рынка.

2) Финансовый анализ разработанных предложений. Планово-экономическая служба анализирует финансовые показатели по товарным группам или отдельным товарам и выносит свои заключения об изменении структуры ассортимента.

3) Утверждение окончательного варианта структуры ассортимента. Рабочая группа, в которую входят специалисты маркетингового, экономического и других подразделений (производство, закупки, логистика), разрабатывает и согласовывает окончательный вариант решения по оптимизации ассортимента продукции компании.

Работа по оптимизации структуры ассортимента – совместная деятельность многих специалистов предприятия: экономистов, финансистов, маркетологов, руководителей отделов продаж, технических специалистов. При оптимизации структуры ассортимента необходимо учитывать множество факторов. Нужно найти решение, которое будет лучшим с точки зрения увеличения прибыли, доступности ресурсов, роста продаж и завоевания новых рынков. К примеру, планы маркетологов по увеличению продаж перспективного товара могут быть подвергнуты критике финансовой службой, по расчетам которой это не приведет к адекватному улучшению экономических показателей, но значительно повысит потребность в оборотных средствах. Или технолог сделает вывод о том, что значительный рост объемов производства такого товара на имеющемся оборудовании может серьезно снизить его качество. Подобные противоречия можно разрешить несколькими способами. Наиболее распространенный из них – метод экспертных оценок.

Формирование оптимальной структуры ассортимента в рамках этого метода сводится к определению набора показателей. В качестве направлений анализа выбираются перспективность, экономическая привлекательность товарной позиции, доступность ресурсов. Решение о составе показателей для каждого направления принимает соответствующее подразделение. Например, показатели перспективности товара определяет маркетинговый отдел, показатели экономической эффективности – финансовая служба предприятия. Для каждого показателя в зависимо-

сти от приоритетов компании устанавливается его весомость. Если предприятие находится в сложном финансовом положении, то больший вес будет присвоен финансовым показателям; если же основное внимание компания уделяет стратегическим целям – больший вес присваивается показателям перспективности.

При формировании структуры ассортимента следует руководствоваться тремя основными показателями: объемом спроса, ликвидностью и прибыльностью товара. Приоритетность показателей для предприятия распределена именно в таком порядке. Большое внимание уделяется востребованности товара на рынке, анализируется его ликвидность. Предприятие оперирует значительными объемами привлеченных средств, поэтому важно, как скоро она сможет получить деньги за товар и расплатиться по обязательствам. И учитывается прибыльность товара.

Расширение ассортимента экспортной продукции также возможно при модернизации производства. Из уже проведенных расчетов на примере ПАО «Ашинский метзавод» известно, что прибыль предприятия от ведения внешнеторговой деятельности увеличится на 65 529 900,00 руб. или на 24,5 % (рисунок 18).

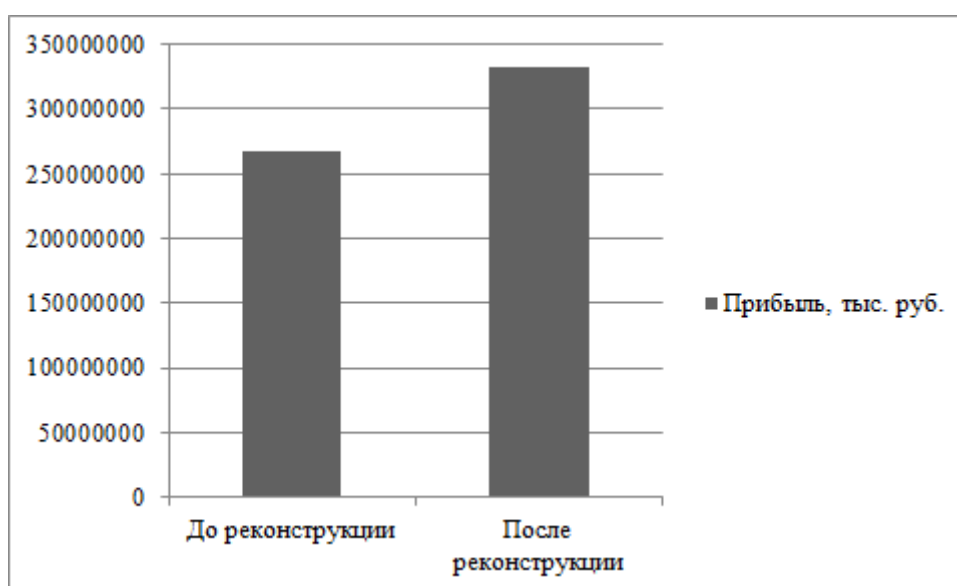


Рисунок 18 – Увеличение прибыли от расширения ассортимента выпускаемой продукции при модернизации производства

5. Отсутствие организации логистики до места назначения.

Проблема организации логистики до места назначения остро стоит на ПАО «Ашинский метзавод». К внутренней логистике организации, которую и затрагивает основная часть работ по оптимизации, относится объединение логистических функций, касающихся обеспечения материального потока внутри компании.

ПАО «Ашинский метзавод» находится на месте, благоприятном для развития логистики. Так, до транссибирской железнодорожной магистрали расстояние составляет 500 м., а до Федеральной автодороги М5 расстояние от производства составляет 15 км. Но, к сожалению, организация логистики на предприятии оставляет желать лучшего. На внутренний рынок доставка осуществляется посредством железнодорожных перевозок, а на экспорт в данный момент существует возможность самовывоза или же доставки до транспортной компании на территории России. Отсутствие организации логистики вызвано низкой квалификацией специалистов транспортного отдела и отсутствием желания руководства ПАО «Ашинский метзавод» развивать данное направление.

Реорганизация логистических систем должна включать в себя, как минимум, этапы, расположенные на рисунке 19.

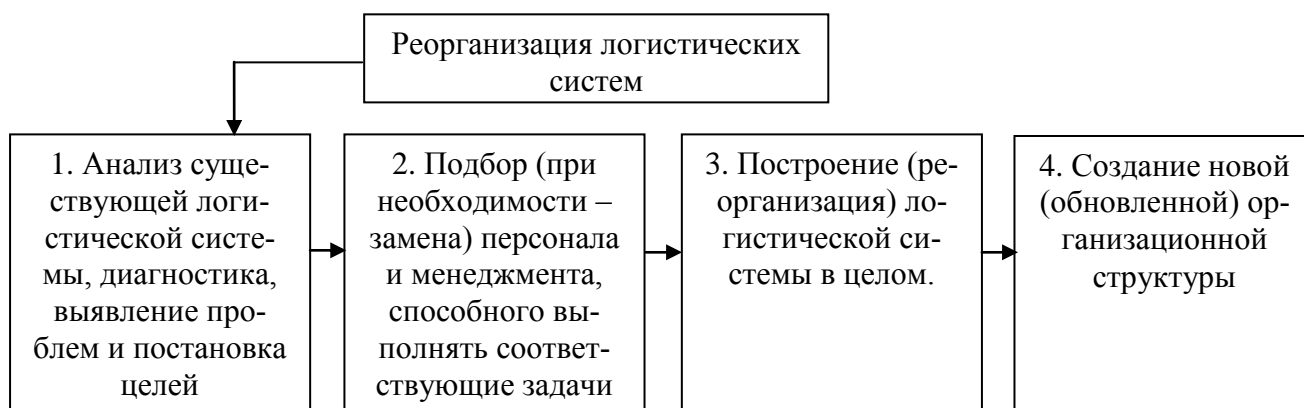


Рисунок 19 – Этапы реорганизации логистических систем

На основе полученных данных должна быть разработана программа улучшения и модернизации логистической системы ПАО «Ашинский метзавод», а также методика по их внедрению в практическую деятельность.

Зачастую серьезный эффект приносят внедрение в логистику даже самых простых решений. К примеру, разработка четкой последовательности и графика маркировки, упаковки, погрузки и разгрузки продукции может уменьшить соответствующие временные затраты в два-три раза. А создание графической схемы оптимального расположения товаров на складе – освободить до 20% его площади. Элементарная маршрутизация, сведенная в небольшую систему, может на треть снизить транспортные издержки.

Помимо этого, в первую очередь следует уделить внимание:

- разработке локальных документов, регулирующих движение грузов внутри компании, а также порядок обращения с бракованной продукцией;
- оптимизации мотивационной схемы работников транспорта и складского хозяйства;
- внедрению эффективной и онлайн-обновляемой системы маршрутизации;
- повышению уровня ответственности лиц, проводящих инвентаризацию складов (возможно – передача данного процесса на исполнение специальным независимым организациям), а также экспедиторов;
- расчету повышения эффективности на каждого дополнительно нанятого в систему логистики работника;
- повышению уровня логистического сервиса в целом по предприятию.

Естественно, нужно брать в расчет, что оптимизировать логистику предприятия можно только при условии готовности к изменениям, а также при наличии достаточного уровня критичности к собственной работе у менеджмента компании. Помимо этого, для качественного исполнения всех поставленных задач в наличии должно быть достаточное число профильных квалифицированных специалистов, которые к тому же обладали определенной «гибкостью» при внедрении изменений.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что оптимизировать систему логистики практически в любой организации не очень сложно – достаточно просто придерживаться логики и здравого смысла. Одновременно результатом внедрения

даже небольших новаций и улучшений, как уже говорилось выше, может стать существенное снижение издержек фирмы с закономерным ростом ее финансового благополучия.

Особую значимость в условиях глобализации экономики приобретает необходимость логистизации процесса управления и определения приоритетных путей совершенствования внешнеэкономической деятельности предприятия. За счет формирования собственной таможенно-логистической системы, что будет способствовать повышению оперативности и, как следствие, эффективности реализации ВЭД. Обсудим роль таможенной логистики в деятельности субъектов внешнеэкономической деятельности.

Применение принципов логистики ВЭД предприятий непосредственно связано с задачами прогнозирования, оценки рисков, оптимизации поставок и запасов. С проблемами информационного и финансового обеспечения, таможенного оформления и таможенного контроля и т.п. Не выявленные вовремя таможенные риски могут стать причиной существенного уменьшения для предприятия запланированной прибыли от внешнеэкономических операций, снижения его конкурентоспособности, возникновения ответственности за неуплату налогов, невыполнение договорных обязательств.

Именно поэтому особенно актуальными сегодня являются вопросы управления материальными, информационными, сервисными и финансовыми потоками при осуществлении ВЭД и оптимизация перемещения товаров через таможенную границу.

При осуществлении таможенных процедур у субъектов ВЭД наиболее часто возникают следующие основные проблемы:

– Попадание субъекта ВЭД, контракта или конкретной поставки товаров по контракту под профили риска в автоматизированной системе анализа и управления рисками, с последующим принятием таможенным органом мер по минимизации рисков;

- Отказ таможенного органа от принятия контракта и (или) документов для таможенного оформления или требование о представлении дополнительных документов;
- Запрет таможенным органом ввоза товаров, транспортных средств в стране (вывоз из страны);
- Задержка таможенного оформления, которая вызывает дополнительные расходы на хранение товаров, переоформление документов и т.п.;
- Изменение таможенным органом заявленного субъектом ВЭД кода товаров, транспортных средств по классификации товаров ВЭД, корректировки их таможенной стоимости с увеличением начисленных таможенных платежей;
- Отказ таможенного органа от предоставления субъекту участнику ВЭД тарифных или налоговых льгот (преференций);
- Конфискация товаров, транспортных средств коммерческого назначения в результате нарушений таможенных правил;
- Штраф за нарушение таможенных правил; доначисления таможенных платежей и т.п.

Изучение причинно-следственных связей несовершенства таможенных процедур позволяет выделить два направления развития таможенной логистики:

- Совершенствование механизма государственного регулирования таможенных процедур;
- Формирование собственной таможенно-логистической системы предприятия на основе внедрения электронного декларирования таможенных процедур.

Заметим, что положительного влияния электронного декларирования на развитие таможенной составляющей микрологистических систем будет достигнута лишь после того, как будет решен острый вопрос о введении полноценного электронного декларирования на государственном уровне.

Важным условием организации эффективного ресурсо- и товародвижения является наличие достаточной по мощности и уровню технического развития сети складов и логистических центров

Поэтому для страны в контексте трансграничного сотрудничества важно также обеспечить развитие складского хозяйства путем строительства складов международного уровня (класса «А»). Создание механизированных складов и введения на них современных технологий с разным уровнем комплектации. Применение информационных систем контроля и управления процессами грузопереработки, уменьшение количества посредников и перевозчиков.

Необходимым условием совершенствования таможенно-логистических процедур должно стать также решение ряда правовых, организационных, технических и других вопросов (в том числе упрощения или отмены лишних таможенных формальностей, внедрение новых информационных технологий, систем контроля местонахождения транспортных средств). В процессе присоединения страны к общему европейскому экономическому пространству.

6. Отсутствие собственных точек реализации продукции за рубежом

По мере развития торговой деятельности ПАО «Ашинский метзавод» за рубежом возникает потребность в открытии своего местного торгового представительства. Для большого количества иностранных покупателей этот момент может сыграть решающую роль в принятии окончательного решения о дополнительных закупках продукции завода. При реализации данного плана имеется возможность нанять для работы в зарубежном торговом представительстве местных жителей, которые лучше знают местные условия, обычаи и традиции и владеют языком данной страны.

Открытие собственных точек реализации продукции за рубежом принесет дополнительную выгоду от внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод». Преимущества от открытия зарубежного филиала выглядят следующим образом:

- Увеличение доходов;
- Дополнительный канал продаж и рекламы. Филиалы являются дополнительным источником привлечения клиентов, поэтому, чем у организации будет больше офисов, тем соответственно выше процент входящих обращений;

– Увеличение контроля за сбытом товара. Одной из составляющих успеха – гибкость и быстрота реакции на растущий спрос – имея широкую линейку товаров, появляется возможность повышать, понижать стоимость на сегменты товаров. Расширять или сужать ассортимент, а также вводить именно те товары, которые необходимы этому рынку. Также это позволит контролировать сохранность товара. Уберечь от краж на таможне и складах;

– Контроль расходов и экономия затрат. При бережном расходовании и контроле вводимых средств на растаможку товара, развитие филиала и налоги произойдет уменьшение затрат;

– Обеспечение прямого выхода к поставщикам и клиентам. Работа без посредников всегда выгоднее и честнее, позволяет выстраивать свои цены;

– Контроль эффективности персонала. Возможность влиять на развитие предприятия. Управление персоналом дает неограниченные возможности захвата рынка, в зависимости от амбиций и стратегии и дает реальную картину по реализации планов.

Для того, чтобы открыть зарубежный филиал ПАО «Ашинский метзавод», кроме инвестиций, потребуется провести ряд организационных мер, описанных на рисунке 20.



Рисунок 20 – Меры по открытию зарубежного филиала

Реализация данных мер позволит расширить рынок сбыта продукции ПАО «Ашинский метзавод» и привлечь в число зарубежных покупателей новых клиентов.

7. Ограничение экспорта продукции двойного назначения

Современный мир характеризуется нестабильной военно-политической обстановкой, а также нарастающей угрозой международного терроризма, что ставит перед мировым сообществом первоочередную задачу не допустить распространения, а тем более применения оружия массового поражения. В связи с чем, особенно актуальной становится проблема создания эффективной системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, связанной с перемещением товаров и технологий, которые могут быть использованы в процессе изготовления оружия массового поражения, а также иных видов вооружения и во-

енной техники. Комплекс специальных мер, с помощью которых государство контролирует трансграничное перемещение товаров и технологий двойного и военного назначения, получил название система экспортного контроля.

Под категорию товаров двойного назначения относятся товары, производимые предприятием, товарной группы 7225 ТН ВЭД (Прокат плоский из других видов легированных сталей, шириной 600 мм или более) и 7226 ТН ВЭД (Прокат плоский из других видов легированных сталей, шириной менее 600 мм) (рисунок 21).

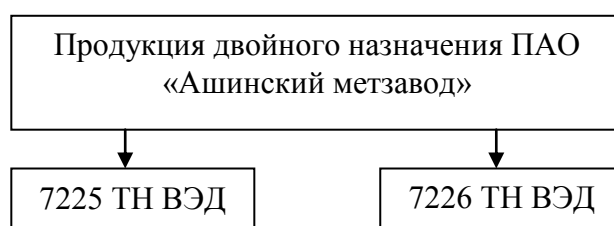


Рисунок 21 – Продукция двойного назначения ПАО «Ашинский метзавод»

После проведения анализа экспорта продукции двойного назначения на ПАО «Ашинский метзавод» можно выделить следующие ключевые проблемы применения процедуры экспортного контроля (рисунок 22):



Рисунок 22 – Проблемы применения процедуры экспортного контроля

1) Длительные сроки подготовки документов и высокая стоимость посредничества.

Срок подготовки разрешительных документов (заключений, разовых лицензий), в среднем занимает 30–45 дней, что в некоторых случаях может привести к отказу от сделки со стороны клиента. Фактические сроки вынесения решения ФСТЭК России (выдача лицензии/заключения) могут превышать установленный нормативный срок в 45 дней. В результате для ускорения получения лицензии экспортеры вынуждены использовать услуги посредников, что ведет к увеличению стоимости осуществления экспортной сделки, а в ряде случаев к отказу от нее.

Путем решения данной проблемы может послужить сокращение нормативных сроков получения разовых и генеральных лицензий, а также разрешений Комиссии по экспортному контролю Российской Федерации с 45 до 15 дней, в соответствии с лучшими мировыми практиками путем внесения изменений в Приказ ФСТЭК России от 04.05.2012 №51. (Рисунок 23)

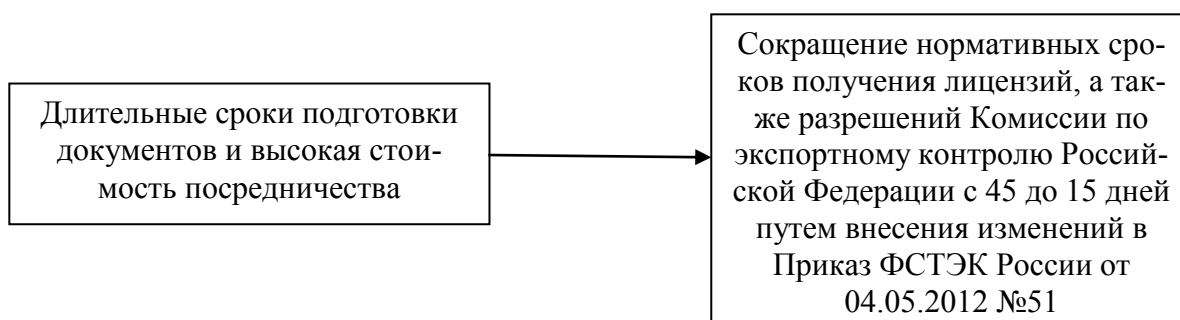


Рисунок 23 – Решение проблемы длительных сроков подготовки документов

2) Неочевидность (избыточность) для производителей необходимости контроля за экспортом отдельных видов продукции.

ПАО «Ашинский метзавод» экспортирует продукцию, которая широко доступна на мировых рынках. Однако, оно вынуждено получать разрешение на экспорт, что увеличивает сроки и стоимость поставки, а, следовательно, снижает конкурентоспособность предприятия как российской компании-экспортера.

Для решения данной проблемы необходимо предпринять ряд мер:

1) Рассмотреть возможность создания ФСТЭК России системного механизма выявления мнения участников ВЭД с целью формирования списков продукции, в отношении которой возможно поставить вопрос об исключении из номенклатуры продукции двойного назначения.

2) Сформировать «белые списки» стран, экспорт отдельных видов контролируемой продукции в которые осуществляется в безлицензионном режиме в соответствии со статьей 19 Федерального закона от 18 июля 1999 г. №183-ФЗ «Об экспортном контроле» и постановлением Правительства Российской Федерации от 18 августа 2016 г. № 810.

3) Заинтересованным федеральным органам исполнительной власти подготовить проект указа Президента Российской Федерации для утверждения списка.

4) Рассмотреть возможность введения уведомительного порядка экспорта отдельных видов контролируемой продукции, который бы не предусматривал необходимость получения разрешений, а предполагал только информирование соответствующих контролирующих органов, в том числе ФСТЭК России, одновременно с и/или после осуществления внешнеэкономической сделки. Частично данный порядок реализован в рамках режима безлицензионного экспорта продукции двойного назначения, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 18 августа 2016 г. № 810 «Об утверждении правил осуществления внешнеэкономической деятельности в случае применения режима безлицензионного экспорта отдельных видов контролируемых товаров» и приказом ФСТЭК России от 4 сентября 2015 г. № 109 «Об утверждении порядка формирования и ведения реестра российских участников внешнеэкономической деятельности, которым разрешено осуществлять безлицензионный экспорт отдельных видов контролируемых товаров». Однако данный режим применяется только в отношении ограниченного количества компаний, включенных в соответствующий реестр, а также на отдельные виды продукции и только в ограниченное количество стран. На данный момент утвержденного реестра организаций для безлицензионного

экспорта не существует, так как нет утвержденных списков стран и видов продукции. Тем не менее, ФСТЭК России разработал «перечень товаров, в отношении которых ФСТЭК России принято идентификационное решение о неприменении запретов и ограничений, предусмотренных законодательством Российской Федерации в области экспортного контроля».

Предлагаемые меры кратко сформулированы на рисунке 24.

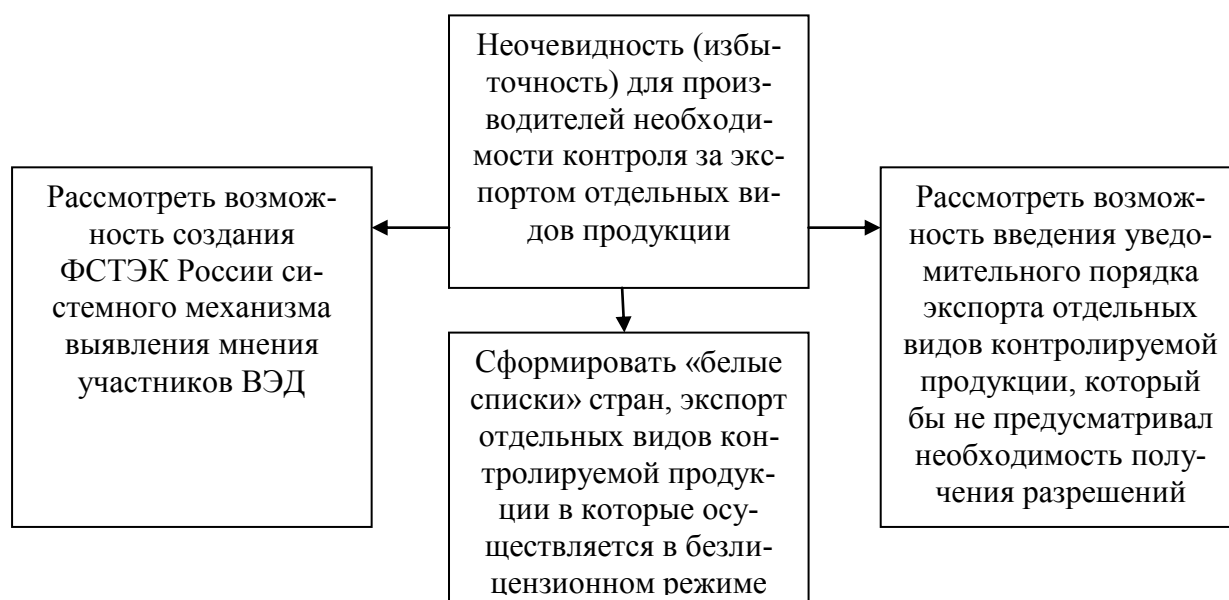


Рисунок 24 – Меры для решения проблемы контроля за экспортом отдельных видов продукции

3) Недостаточная информированность участников ВЭД о требованиях и процессе экспортного контроля в отношении продукции двойного назначения.

Неосведомленность ПАО «Ашинский метзавод» об особенностях процедуры экспортного контроля и требованиях ФСТЭК России приводит к ошибкам при самостоятельной подготовке документации и отказу в выдаче разрешительных документов со стороны ФСТЭК России. Для ускорения процедуры привлекаются специализированные посредники, что приводит к увеличению стоимости экспортной сделки (а это при низкой стоимости единицы и малых партиях продукции делает экспорт нерентабельным). Кроме того, неопределенность для ПАО «Ашинский метзавод» в вопросе необходимости получать разрешение на экспорт

приводит к росту числа обращений в ФСТЭК России, что в свою очередь приводит к увеличению среднего срока рассмотрения. С другой стороны, низкая информированность о возможности самостоятельной подготовки заключений о неприменимости мер экспортного контроля в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 21 июня 2016 г. № 565 вынуждает ПАО «Ашинский метзавод» обращаться за получением разрешения ФСТЭК России по требованию ФТС России, несмотря на то, что в соответствии с законодательством этого делать не требуется.

Предлагаемое решение данной проблемы выглядит следующим образом:

1) На базе одного из существующих ресурсов представить информацию в более доступном для пользователей виде: видеоинструкции, ответы на часто задаваемые вопросы и т.п. Со всех остальных ресурсов необходимо сделать ссылки на образовательную площадку.

2) На базе Российского экспортного центра осуществлять образовательную программу по экспортному контролю.

3) Обеспечить принятие ФТС России идентификационных заключений, подготовленных участниками ВЭД в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 21 июня 2016 г. № 565.

4) Разработать и разместить на сайтах ФТС, ФСТЭК России и РЭЦ программу, позволяющую экспортерам в автоматическом режиме по названию продукции, кодам ТН ВЭД и ОКПД (2) определять необходимость получения разрешения на экспорт. (рисунок 25)

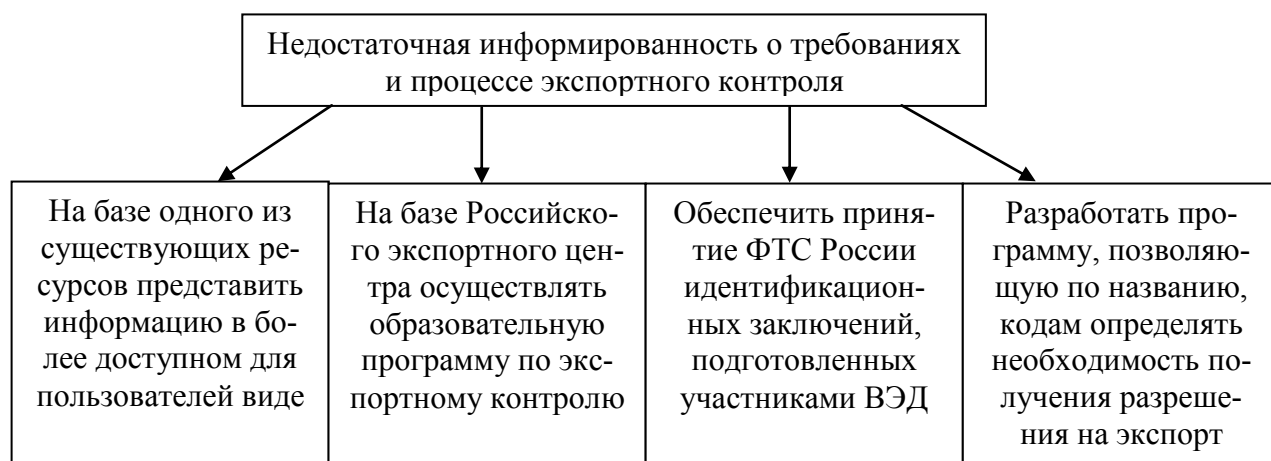


Рисунок 25 – Меры по решению проблемы недостаточной информированности

4) Недостаточная информированность ПАО «Ашинский метзавод» о статусе заявки на получение разрешительных документов.

Отсутствие актуальной информации у участников ВЭД, подавших заявку на получение разрешительных документов, влечет невозможность своевременно принять необходимые меры по исправлению или дополнению требующихся документов. В связи с этим сроки выдачи разрешений могут увеличиваться, т.к. компании вынуждены ожидать обратной связи от ФСТЭК России.

Предлагаемое решение проблемы:

1) Рассмотреть возможность перевода процесса подачи документов от участников ВЭД в электронном виде с помощью создания собственного электронного портала ФСТЭК России для участников ВЭД или используя электронные порталы других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти. ФСТЭК России разработать проект административного регламента, предусматривающий реализацию данного сценария.

2) При отсутствии возможности перевода процесса подачи документов от участников ВЭД на выдачу разрешений, лицензий и иных разрешительных документов, рассмотреть возможность информирования участников ВЭД о статусе их заявки, в том числе с помощью использования информационных порталов других заинтересованных федеральных органов исполнительной власти. ФСТЭК России

разработать проект административного регламента, предусматривающий реализацию данного сценария (рисунок 26).

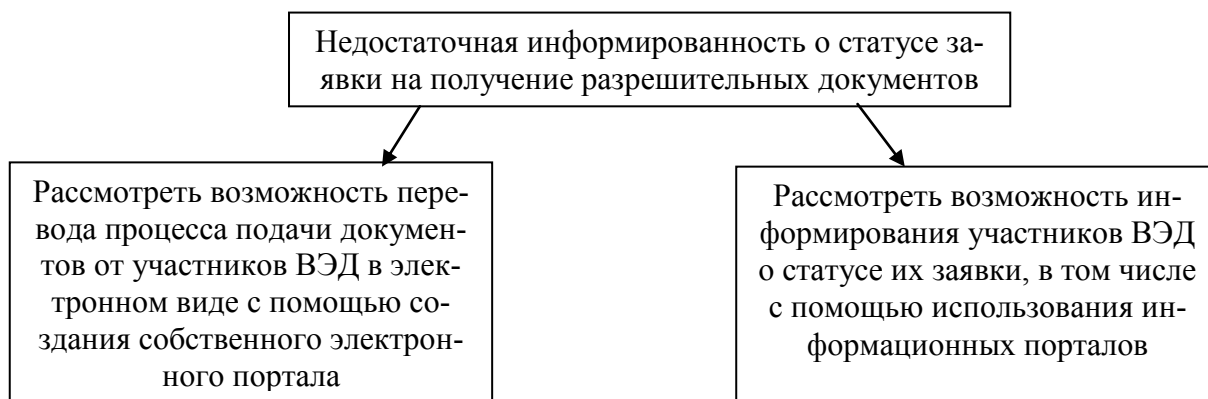


Рисунок 26 – Меры по решению проблемы недостаточной информированности

5) Необходимость получения лицензии на поставку продукции при условии неизменности технических характеристик продукции.

При совершении сделок с продукцией, технические характеристики которой не меняются, ПАО «Ашинский метзавод» приходится подавать один и тот же комплект документов для получения одних и тех же разрешительных документов. В связи с этим предприятие вынуждено нести дополнительные стоимостные и временные издержки при совершении экспортных сделок с одной и той же продукцией.

Пути решения данной проблемы выглядят следующим образом (рисунок 27):

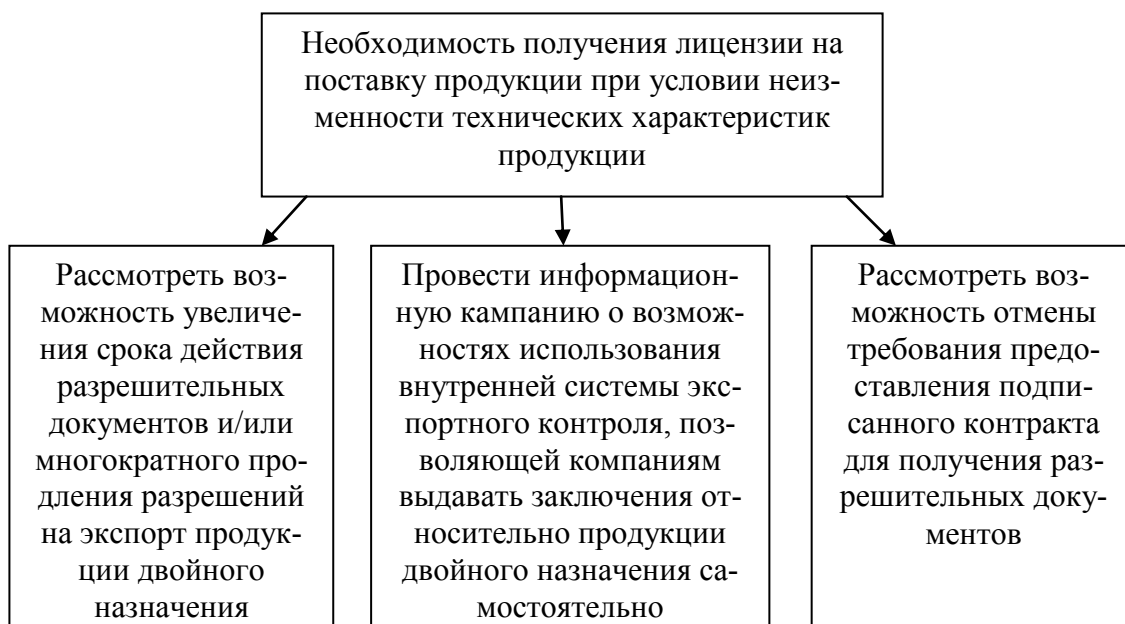


Рисунок 27 – Решение проблемы получения лицензии на поставку продукции при неизменности их технических характеристик

1 Рассмотреть возможность увеличения срока действия разрешительных документов и/или многократного продления разрешений на экспорт продукции двойного назначения. Разработать проект поправок в постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2008г. №691. Аналитический конъюнктурный центр

2 Рассмотреть возможность отмены требования предоставления подписанного контракта для получения разрешительных документов. Разработать проект поправок в постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 691.

3 Провести информационную кампанию о возможностях использования внутренней системы экспортного контроля, позволяющей компаниям выдавать заключения относительно продукции двойного назначения самостоятельно.

б) Разногласия в отношении объемов экспортируемой продукции, на которые распространяется лицензия ФСТЭК России.

В отношении экспорта отдельных видов продукции, в частности металлургической, существуют разногласия между таможенными органами и участниками ВЭД относительно объемов экспорта, на которые распространяется лицензия/разрешение. Например, ПАО «Ашинский метзавод» рассчитывает объемы экспорта, на которые получена лицензия, исходя из содержания только полезных элементов, тогда как сотрудники таможенных органов – из общего веса. В результате ПАО «Ашинский метзавод» вынуждено отказываться от экспорта или получать дополнительный комплект разрешений.

Предлагаемым путем решения данной проблемы является внесение поправки в постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. №691, в частности в пункты 16 и 17 формы лицензии ФСТЭК России в целях единообразия практики учета объемов (рисунок 28).

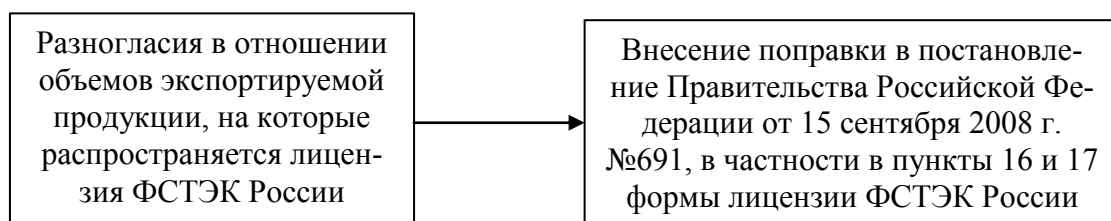


Рисунок 28 – Решение проблемы разногласия в отношении объемов экспортируемой продукции

8. Отсутствие страхования внешнеэкономических сделок

Страхование экспорта ранее рассматривалось как вариант работы на ПАО «Ашинский метзавод», но руководство ни разу не принимало решение о применении, т.к. экспорт для предприятия не имеет приоритета и страхование является дополнительными затратами, которые ложатся на и без того высокую себестоимость продукции. Проблемы страхования внешнеэкономических операций на Публичном акционерном обществе «Ашинский метзавод» тесно связаны с проблемами страхового рынка. Поэтому необходимо рассмотреть и проанализировать проблемы, существующие на страховом рынке в России сегодня.

Страховой рынок России характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его стабильность сегодня, но и существование завтра.

Вместе с тем развитие страхового рынка в России в настоящее время осложняется рядом факторов, связанных с общим кризисным состоянием экономики. Конкретно это выражается в том, что государство в лице его властных органов до настоящего момента не желает воспринимать страхование как стратегический аспект развития экономики страны. Это в свою очередь порождает определенные негативные для развития страхового рынка обстоятельства, например, в виде налогового прессинга, в результате которого страховые услуги не только теряют свою привлекательность, но и становятся невыгодными. Общее состояние налогообложения в страховой сфере характеризуется отсутствием системы, единой методологической базы, доминированием ведомственного подхода к установлению налогов, отсутствием стимулов к развитию страхового рынка.

Грамотная политика государства в данной области воспитывает у граждан потребность в страховании, а государство снимает с себя обязательства по возмещению своим гражданам всевозможных ущербов и убытков, экономя в конечном итоге значительные средства. Кроме того, поощряя страхование, государство с помощью страховых компаний получает огромные инвестиционные средства для собственной экономики.

Нестабильность национальной денежной единицы как всеобщего эквивалента во многом лишает страховой бизнес здоровой экономической основы для проведения страховых операций. Не прогнозируемость динамики цен на период в несколько месяцев на большой перечень товаров и объектов существенно затрудняет расчет ставок страховой премии, объемов выплат страхового возмещения, в соответствии и расчет рентабельности страховой организации. Неадекватность выплат страхового возмещения финансовым потерям отталкивает клиентуру от страховой организации как средства защиты на случай наступления неблагоприятных событий. Катастрофическое инфляционное обесценение денег также подрывает основы долгосрочного страхования жизни; изъятие денег у населения пу-

тем повышения цен не ведет к существенному уменьшению массы наличных денег, а усиливает развал потребительского рынка и недовольство широких слоев населения. Для нормального функционирования страхового рынка нужен реальный курс национальной валютной единицы. Твердая валюта является условием стабилизации экономики, поэтому надо решительно идти по курсу Укрепления рубля, к обеспечению его конвертируемости.

Отдельного рассмотрения заслуживает проблема налогообложения операций, связанных со страхованием. Специалисты в области страхования неоднократно отмечали, что ряд положений российского налогового законодательства создает препятствия развитию страхования в нашей стране. В настоящее время налогообложение потенциальных клиентов страховых компаний настолько нерационально, что большая их часть теряет всякий интерес к заключению договора.

Кроме того, перечень видов страхования, взносы по которым включаются в себестоимость, можно несколько расширить. В частности, в него должны быть включены страхование гражданской ответственности по обязательствам вследствие причинения вреда без каких-либо ограничений, а также страхование экспортных кредитов.

Внедрение некоторых послаблений в вопросах налогообложения страховых операций, естественно, приведет к некоторому уменьшению поступлений в бюджет. Однако эти суммы, по моему мнению, не смогут сравниться с той выгодой, которую получит государство посредством экономии средств на всевозможных компенсирующих выплатах, так как гражданам будет выгодно за счет своих средств обеспечивать свою страховую защиту и, в случае необходимости, компенсировать свои убытки не за счет государства, а за счет средств страховых компаний, как это делается во всем цивилизованном мире.

В этом плане целесообразно было бы перейти к налогообложению прибыли страховых организаций, исчисляемой как разницы между собранными страховыми платежами, доходами страховой организации от инвестиций (банковских процентов по депозитам, доходов от акций, недвижимости и проч.) и выплатами

страхователям по полисам, а также операционными расходами. При этом из сумм, подлежащих налогообложению, должны быть исключены отчисления в резервные фонды по долгосрочным видам страхования. В целом действующая государственная политика налогообложения доходов предпринимательских организаций не способствует накоплению капитала для последующего его реинвестирования.

Существенным фактором неустойчивости в деятельности страховых организаций является отсутствие таких сфер приложения временно свободных средств, которые бы обеспечивали как гарантированную сохранность инвестированных средств, так и стабильную прибыль от этих активов. А это результат неустойчивости всей финансовой системы, не прогнозируемое налогового режима, произвола со стороны органов управления на местах.

Большую угрозу для нормального развития страхового рынка таит в себе неконтролируемое осуществление страховыми организациями видов страхования, напрямую связанных с хозяйственной конъюнктурой (страхование рисков не возврата кредита, предпринимательских рисков), где практически невозможно произвести строгий математический расчет. Это позволяет страховым организациям получать солидный сбор страховой премии, но завтра такое положение дел может обернуться их массовым разорением. В настоящее время это наиболее вероятно из-за жесточайшего платежного кризиса, когда суммы взаимных неплатежей исчисляются сотнями миллиардов рублей, что во многом связано с жесткой финансовой политикой Центрального банка России.

Развитие страхового бизнеса в России и ее большое экономическое и территориальное пространство уже сегодня диктуют необходимость подготовки специалистов с высшим страховым образованием.

Создание системы высшего страхового образования потребует серьезных объединенных усилий государственных органов, высших учебных заведений, самих страховщиков и их союза.

Еще одной серьезной проблемой является острая нехватка профессиональных специалистов в области страхования, грамотных решением этой проблемы пред-

стоит серьезно поработать специалистам учебных заведения и школ бизнеса, «обходимо преодолеть «девальвацию» труда страхового работника сделать его престижным.

Кроме того, остается актуальной проблема мошенничества на Российском рынке страхования, в частности – страхования внешнеэкономической деятельности. Изучение практики страхового мошенничества позволяет выделить четыре основных вида противоправных действий в страховании: заявление страховой суммы выше действительной стоимости объекта страхования; не сообщение страховщику всех обстоятельств, имеющих существенное значение для определения степени страхового риска; многократное и одновременное страхование объекта у разных страховщиков (как правило, на значительные страховые суммы); инсценировка наступления страхового события в период действия договора страхования (кража, авария, угон, поджог).

Обобщение тенденций и закономерностей развития страховых учреждений в странах с рыночной экономикой позволяет сделать вывод о целесообразности учета некоторых из них при становлении страхового рынка в нашей стране.

Развитие страхового рынка не может происходить без серьезной и продуманной государственной поддержки. В свете сказанного совершенно очевидна необходимость разработки страховой идеологии и внедрение ее, в первую очередь, в сознание государственных чиновников, депутатов парламента и широких слоев населения.

На данный момент можно выделить основные проблемы на рынке страхования, в частности - страхования внешнеэкономической деятельности в России:

Развитие экономической интеграции обусловлено рядом факторов:

- Глобализация хозяйственной жизни;
- Углубление МРТ;
- Общемировая НТР;
- Повышение открытости национальных экономик.

Несмотря на эти проблемы, существуют все-таки некоторые перспективы развития страхового рынка внешнеэкономических операций и рынка в целом.

В современной внешней торговле страхование выступает в роли финансового стабилизатора, позволяющего коммерсанту компенсировать убытки, которые он терпит вследствие непредвиденных случайных событий, наносящих урон бизнесу, получить защиту от случайного ущерба, возникающего при перевозке грузов, более свободно рисковать своим капиталом, переносить финансовую ответственность в случае убытка на страховщика, немного увеличить масштабы своих операций.

Обеспечивая страховую защиту своему бизнесу, предприятие освобождается от необходимости формирования резервов (запасов) на случай непредвиденных обстоятельств.

Современная внешняя торговля не может обходиться без страхования, а договор страхования в большинстве случаев является неотъемлемой частью торговой сделки.

Наиболее актуальные направления на ближайшую и длительную перспективу страхования внешнеэкономических операций обозначены на рисунке 29.



Рисунок 29 – Актуальные направления страхования внешнеэкономических операций

Для воплощения этих перспектив необходима концентрация усилий всех заинтересованных участников страхового сообщества на решении правильно поставленных задач. Весьма плодотворным является такой научный подход, при котором процессы, происходящие на страховом рынке меры, которые принимаются для его укрепления и развития, анализируются сточки зрения взаимосвязи страхового сектора отечественной экономики с общеэкономическими процессами, происходящими в нашей стране. Дальнейшая углубленная разработка этого подхода

может дать в будущем новые практически значимые результаты для развития российского страхования.

На основании выше изложенного можно выделить основные тенденции развития страхового рынка:

1 Ориентация на клиента.

Как в личном, так и в имущественном страховании потребности страхователей становятся все более индивидуальными. В связи с изменениями в жизни нашего общества, например, увеличение среднего возраста населения, повышение компьютеризации в нашей повседневной работе, эти потребности становятся все более отчетливыми. Перспектива роста заключается не в предложении стандартных продуктов, а в поиске новых решений.

2 Появление новых конкурентов.

Это уже не является секретом, что банки проникают в такие традиционные виды страхования, как страхование жизни с помощью программ пенсионного обеспечения. В настоящее время в мире активно происходят процессы снижения вмешательства государства в регулирование страховой деятельности, что приведет к притоку в отрасль большого количества новых конкурентов, особенно на рынок массовых страховых продуктов: страхование автотранспорта, другие виды имущественного страхования, некоторые виды страхования жизни. Любая компания, имеющая обширную клиентуру и хорошо известную фирменную марку, является потенциальным поставщиком страховых продуктов.

3 Появление новых каналов распространения страховых услуг.

Страхователи становятся все более искушенными требуют предоставления страховых услуг в любое время. По мнению большинства страховщиков, это приведет к снижению роли традиционных страховых посредников, продающих страховые продукты, - агентов брокеров. С другой стороны, повысится значение прямых продаж, в особенности простых страховых продуктов, не требующих особых консультаций.

4 Развитие технологии.

Одна из важнейших целей страховщиков во всем мире заключается в том, чтобы лучше узнать своих клиентов. Это означает инвестирование больших средств в электронные средства связи, банки данных и т.д.

5 Предпочтение компетенции и знаний.

Страховщики становятся экспертами в области оценки риска, а для физических лиц – консультантами по составлению планов пенсионного обеспечения.

6 Комплексное решение проблем страхователя.

В отношении планирования пенсионного обеспечения страховщики становятся финансовыми советниками, сопровождающими страхователей в течение всей их жизни. Всеобъемлющее консультирование в сфере личного страхования означает сочетание предоставления страховых и других финансовых услуг. Инвестиции осуществляются в зависимости от различной степени риска, развития ситуации на финансовых рынках. Страхователь начинает получать все большую долю в инвестиционном доходе. Любые возможные способы решения заданной проблемы должны зависеть от индивидуальных потребностей страхователя.

Рассмотрев проблемы на российском рынке страхования, можно предложить следующие меры по оптимизации системы страхования:

Улучшение системы менеджмента контроля качества отдельных видов услуг. Развитие более тесного и прогрессивного сотрудничества страховых компаний с банками, таможенными брокерами, транспортно - экспедиторскими компаниями

На базе существующего государственного органа регулирования страхования (Федеральная служба по страховому надзору при МинФине РФ) создание возможностей для расширения деятельности данной организации путем совершенствования и гармонизации страхового законодательства и обмена опытом. Формирование системы государственного страхования экспортных кредитов базируется на соответствующих законах и изданных в их развитие нормативных актах. Они определяют виды страхования, порядок размещения возможных убытков и решение других вопросов, а также органы, уполномоченные на проведение страховых операций. В последнем случае, как показывает практика, функции государ-

ственного страхования экспортных кредитов могут возлагаться на одно из подразделений правительственного органа, на автономную государственную организацию, либо на контролируемое государством акционерное общество.

Ужесточить законодательные санкции против мошенников, в частности, добиться внесения отдельной статьи в Уголовный кодекс РФ, которая бы определяла страховое мошенничество как уголовно наказуемое преступление. Следует также закрепить в законодательном порядке обязательные компенсации жертвам страхового мошенничества.

Страховым компаниям следует подумать над совместными программами борьбы со страховым мошенничеством, включая расследование подозрительных страховых случаев, обучение персонала навыкам борьбы с мошенниками и пр.

Необходимо разработать и реализовать программу по сбору, анализу и распространению информации о практике страхового мошенничества, основанную, прежде всего на конкретных вскрытых случаях мошенничества, которые представлялись бы в общий банк данных страховых организаций. Зачастую вопросы государственного страхования и кредитованию экспортных кредитов сосредоточены в одном учреждении, как, например, в Экспортно-импортном банке США. Кроме того, страховые операции экспортных фирм могут осуществлять и другие организации, как, например, Корпорация по страхованию частных инвестиций за рубежом, имеющая свои отделения в 140 странах мира. Во всяком случае структуры, осуществляющие страхование экспортных кредитов, находятся под полным контролем государства. Это нормальная зарубежная практика.

Подводя итог вышесказанному, надо отметить, что страхование участников ВЭД в РФ должно быть закреплено как основными правилами ведения самого процесса страхования, так и законодательными актами, и нормами. Если все это будет предусмотрено, тогда сами участники ВЭД создадут для себя наилучшие условия своей деятельности.

9. Отсутствие предэкспортного финансирования (кредитования)

Отсутствие предэкспортного финансирования международных сделок оставляет негативный след на ведении внешнеэкономической деятельности на ПАО «Ашинский метзавод». Но решение данной проблемы кроется на более масштабном уровне, за пределами рассматриваемого предприятия.

Ранее для снижения стоимости или с целью увеличения срока финансирования часто привлекались межгосударственные синдикаты, такие как EBRD и IFC, что позволяло дифференцировать риски и улучшать условия финансирования для российских компаний. После введения санкций, многое изменилось. Например, западные страны стали осторожничать и увеличили страновые риски на Россию, что привело к уменьшению лимитов и ужесточению процесса согласования торговых сделок. Но нельзя говорить о том, что международная деятельность остановилась (формально торговое финансирование не подпадает ни под одну статью о санкциях), но однозначно можно сказать, что объем транзакций заметно снизился. Несмотря на текущие трудности, торговля между странами продолжается. Россия сейчас входит в топ-10 стран по объему экспорта. Одним из направлений торгового финансирования является предэкспортное финансирование. Под предэкспортным финансированием понимается финансирование российской компании экспортера на период с даты производства или отгрузки продукции иностранной компании до даты получения выручки, ожидаемой по экспортному контракту после реализации товара. Предэкспортное финансирование очень интересно для средних российских компаний, но даже в досанкционный период не имело широкого развития из-за повышенных рисков реализации. Основная загвоздка состоит в том, что все сделки предэкспортного финансирования имеют четко детерминированную структуру финансирования и практически полностью исключают возможность импровизации в коммерческой сделке, то есть какого-либо изменения коммерческих условий, так как и график погашения, и сама схема кредита полностью «прописываются» под конкретную коммерческую сделку. Таким образом, торговое финансирование, ограниченное документарными операциями, не отвечает современным требованиям экспортеров. В отличие от импортеров, экспорте-

ры несут ответственность за развитие продаж и оказание услуг международным клиентам, поэтому им необходимы банковские продукты во всех секторах. Однако большинство программ, предлагаемых финансовыми институтами и крупными банками в части торгового финансирования, сводятся к структурированию документальных операций, то есть операций с минимальным риском реализации как для банков, так и для компаний-участников сделки. Данный факт сильно сдерживает развитие экспорта, так как аккредитивы в российских банках открываются компаниям-импортерам, а экспортеры, в случае открытия аккредитивов иностранными компаниями, не получают финансирования и возможности отсрочки платежа под будущую экспортную выручку. Таким образом, развитие финансирования экспортных операций – это важное для совершенствования на сегодняшний день направление в сегменте международного финансирования. Несмотря на текущую сложную ситуацию, российские банки получили большой приток высококачественных клиентов – экспортеров, которые раньше либо напрямую финансировались в иностранных банках, либо финансировались в государственных банках, но в силу санкций столкнулись с проблемами. Иностранные банки всегда подходили с осторожностью в работе с российскими компаниями, поэтому даже в спокойные времена досанкционного периода они не рефинансировали кредиты, но старались оперативно выдавать новые. А сейчас, в условиях текущих экономических санкций, условия и порядок рассмотрения как новых, так и старых клиентов ужесточился, а временной период увеличился в разы. Несмотря на это финансирование экспорта остается привлекательной схемой для банков, так как дает возможность полного и абсолютного контроля за движением денежных средств по финансируемому контракту. Так, наличие экспортной выручки уже гарантирует исполнение обязательств экспортером перед банком. Однако отсутствие гибкости в процессе реализации сделки мешает экспортерам и является основным недостатком в развитии предэкспортного финансирования. Для реализации предэкспортного финансирования возможно применение практически всех форм финансирования, таких как простой кредит, овердрафт, кредитная линия и т. п. Класси-

ческое предэкспортное финансирование, в отличие от структурного, является простым продуктом, когда для совершения сделки необходимо наличие экспортного контракта и отгрузочных документов, которые могут быть представлены позднее. Однако структурное предэкспортное финансирование – это уже сложный продукт, требующий более сложных схем финансирования, иногда даже с привлечением крупных российских экспортеров, напрямую кредитующихся в иностранных банках. Привлечение крупных надежных партнеров позволяет снижать риски российским банкам, за счет иностранных банков, которые в данном случае готовы брать в качестве обеспечения дебиторскую задолженность своих клиентов. Можно выделить следующие основные критерии реализации предэкспортного финансирования для предприятий-экспортеров:

- стоимость кредитных ресурсов;
- увеличение эффективности производства за счет оптимизации расходов;
- срок финансирования – улучшения эффективности использования;
- оборотного капитала;
- расширение границ бизнеса;
- увеличение количества контрагентов с целью расширения присутствия продуктов российского производства на мировых рынках.

Для целей выполнения первого критерия – получения привлекательной стоимости финансирования компаний экспортеров, российские банки используют кредиты, привлеченные от иностранных банков под открытые лимиты или гарантии банка-кредитора, а также путем открытия аккредитивов с «красной оговоркой» или «зеленой оговоркой». В первом случае зарубежный банк, как правило, банк импортера, предоставляет кредит российскому банку, как правило, банку экспортера, для последующего кредитования его экспортного контракта. В случае открытия импортером аккредитива с «красной оговоркой», банк-кредитор может авансировать производство или поставку товара российской компании-экспортеру до предоставления полного пакета документов по аккредитиву. Данный вид аккредитива также известен, как упреждающий. Аккредитив с «зеленой оговоркой»

позволяет банку-кредитору авансировать поставку до отгрузки или предоставления документов, при условии наличия некоторого обеспечения, например, в виде складских справок, подтверждающих наличие товара на складе. Таким образом, в случае нарушения каких-либо условий по аккредитиву, рамбурсные обязательства кредитора будут погашены за счет предоставленного обеспечения. Однако российские банки на практике, как правило, не пользуются данными видами аккредитивов, так как они являются сложно структурируемыми инструментами, требующими четкого контроля за сроками выполнения условий, указанных в аккредитиве. Во многих странах мира в качестве меры поддержки экспорта активно применяется форфейтинг. Данный вид международных операций используется для предотвращения кассовых разрывов в сделках с надежными контрагентами за рубежом путем покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером.

Стоимость кредитования – один из важных по значимости критериев, который необходимо учитывать при развитии программ экспортного финансирования. В связи с этим одним из существенных факторов минимизации стоимости является субсидирование ставки для экспортного финансирования. По сути, при выполнении первого критерия автоматически выполняется и третий – расширение границ бизнеса на мировых рынках, а второй критерий идет рука об руку с первым при структурировании экспортной сделки. В данный период санкционного противостояния российские банки могут организовывать предэкспортное финансирование своими силами, вопрос больше в ликвидности российской банковской системы как таковой. Поэтому необходимо придумывать новые схемы и структуры финансирования, либо расширять горизонты использования имеющихся на вооружении сложных структурных схем.

Еще одной формой финансирования экспорта могут являться банковские гарантии. Гарантии здесь играют больше обеспечительную функцию, и, как правило, при экспорте используются два вида гарантий: гарантия возврата аванса и гарантия исполнения контракта.

Гарантия возврата авансового платежа выставляется банком-гарантом в обеспечение возврата полученного предприятием-экспортером авансового платежа от покупателя. Таким образом, экспортер получает необходимые для начала производства или отгрузки товара денежные средства без привлечения фондирования от банков, что в свою очередь снижает общую стоимость фондирования для экспортера и одновременно гарантирует покупателю надлежащее исполнение экспортером своих обязательств. Гарантия исполнения контракта (Performance bond) выставляется банком-гарантом в обеспечение надлежащего исполнения обязательств экспортером по поставке товаров/услуг перед покупателем. Данная гарантия обеспечивает покрытие рисков покупателя в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения экспортером своих обязательств по поставке товара согласно условиям экспортного контракта. Вместо банковской гарантии возможно использование резервного аккредитива. По сути – это аккредитивы, выполняющие функции гарантии. Отличие резервного аккредитива от гарантии заключается в том, что резервный аккредитив подчиняется Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (UCP 600), которые предусматривают определенные стандарты для проверки документов.

Расходы в виде комиссии по гарантии/резервному аккредитиву, как правило, несет экспортер. С целью снижения стоимости кредитных ресурсов для экспортеров необходимо усилить роль российского экспортного агентства (ЭКСАР) в сделках предэкспортного финансирования. Страхование покрытия ЭКСАР применяется для защиты экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков. Таким образом, участие ЭКСАР в сделках по финансированию экспорта позволяет уменьшить значительный объем резервирования для банков при реализации сделок предэкспортного финансирования, а также реально способствует продвижению российской продукции за рубеж.

Кроме того, банкам необходимо начать финансировать логистику, то есть транспортировку грузов, перевалку и хранение, мультимодальные перевозки, что также позволит оптимизировать расходы для экспортеров. В связи с тем, что фи-

нансирование экспорта – это приоритетное направление в международном финансировании, до сих пор не получившее массового развития в кругах среднего бизнеса, необходимо, чтобы финансовые институты не только финансировали поставки, но и выступали в роли риск-менеджеров для экспортеров, помогая им минимизировать риски международной торговли.

Для оказания этих услуг банкам необходимо наличие высококлассных специалистов данного профиля. С точки зрения фондирования российские банки пока проигрывают иностранным банкам по стоимости ресурсов в иностранной валюте. Однако необходимо помнить, что затраты российских предприятий-экспортеров в основном осуществляются в рублях РФ, поэтому с целью снижения стоимости фондирования необходимо сместить акцент на реальную стоимость кредитных ресурсов.

Таким образом, для конкурентоспособности рублевого финансирования ВЭД необходимо, чтобы реальная стоимость рублевого кредита не превышала реальную стоимость валютного кредита.

Для целей расширения границ бизнеса экспортеры готовы платить комиссии за качественные банковские услуги, дающие возможность увеличить оборотный капитал и количество контрагентов за рубежом, а также способствующие расширению российского бизнеса на мировых рынках. С точки зрения банка оказание этих услуг связано с дополнительными рисками, поэтому стоимость финансирования экспорта, да и условия реализации сделки всегда жестче, в отличие от финансирования импортных операций. Но следует также отметить, что российские банки имеют уже достаточно большой (более десяти лет) опыт в реализации продуктов международного финансирования, что позволяет не повторять ошибок и максимально минимизировать риски при структурировании экспортных сделок. Также следует обратить внимание на то, что предэкспортное финансирование всегда является целевым. Таким образом, если экспортер не вызывает сомнения в благонадежности, а покупатель – в платежеспособности, сделку можно признать сделкой с минимальными рисками, однако для успешной реализации сделки в

рамках предэкспортного финансирования необходимо разбираться и хорошо знать законодательство страны-покупателя, так как всегда существует риск ущемить права российского экспортера, в случае незнания некоторых нюансов законодательства страны-импортера.

Таким образом, можно сделать вывод, что на банковском рынке РФ сложилась благоприятная ситуация для развития экспортного финансирования. Стране необходимо наращивать экспорт и получать валюту для пополнения бюджета и золотовалютных резервов. Девальвация рубля повышает ценовую конкурентоспособность продукции отечественного производства и открывает возможности для расширения присутствия российских товаров на мировых рынках. Для достижения успеха российским банкам потребуется ясная стратегия развития и грамотное использование таких конкурентных преимуществ, как знание местного рынка, существующих клиентских отношений, возможности кредитования в национальной валюте.

Развитие предэкспортного финансирования – это задача не только российских банков, важная роль в данном процессе отводится эффективной государственной системе поддержки экспорта. В настоящее время принципиально важной задачей является создание конкурентоспособной на уровне лучших зарубежных аналогов системы комплексного продвижения российского экспорта и государственной поддержки международного бизнеса российских компаний.

10. Жесткие требования завода по предоплате производства и продукции

При авансовом платеже по международным договорам, у импортера возникает риск: экспортер может либо недопоставить товары, либо вообще не произвести поставку и одновременно не возратить аванс.

Расчеты в форме аванса в международной практике применяются главным образом в следующих случаях: когда высоки риски неплатежа (страновые или связанные с платежеспособностью импортера); при длительных сроках исполнения контракта; при поставках товаров стратегического назначения, дорогостоящих товаров или товаров, дефицитных на мировых рынках. При авансовых платежах

импортер кредитует экспортера. Такие требования на ПАО «Ашинский метзавод» возникают в том числе из-за отсутствия предэкспортного финансирования внешнеэкономических сделок.

Полный авансовый платеж является самой выгодной формой расчетов для экспортера и самой невыгодной – для импортера. Однако при его применении экспортер часто вынужден предоставлять импортеру значительные скидки с цены товара, что не всегда для него приемлемо. В связи с особенностями этой формы расчетов полный авансовый платеж используется очень редко – в случаях, когда экспортер считает, что риск неплатежа слишком высок, а импортер очень заинтересован в покупке данного товара.

Более широко используются частичные авансовые платежи, которые обычно составляют 10-30 % контрактной цены. Они являются способом обеспечения обязательств импортера по контракту и служат источником пополнения оборотных средств экспортера. Если импортер откажется принять товар, отгруженный в соответствии с условиями контракта, экспортер может использовать полученные в качестве авансового платежа средства на возмещение своих убытков.

Для привлечения зарубежных покупателей ПАО «Ашинский метзавод» необходимо рассмотреть внедрение других способов международных расчетов, помимо предоплаты, так как данный способ является наиболее рискованным для покупателя и привлечение новых клиентов при данном способе оплаты продукции является затрудненным. При изменении способа расчетов произойдет увеличение спроса. Либо в данном случае уместна замена авансирования со стороны импортера на банковское кредитование экспортных сделок (рисунок 30).



Рисунок 30 – Решение проблемы требований авансирования со стороны импортеров

11. Антидемпинговые пошлины ЕС, США, Канады и других стран на продукцию, экспортируемую заводом.

В целях борьбы с недобросовестной конкуренцией на внешних рынках могут использоваться как таможенно-тарифные, так и нетарифные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Использование таможенно-тарифных средств регулирования внешнеторговой деятельности позволяет ограничить поступление иностранных товаров на внутренний рынок косвенным путем, то есть путем удорожания импорта в результате обложения товара. Сюда относится таможенная пошлина, таможенная номенклатура, система тарифных льгот и т.д.

Нетарифные ограничения хотя и сохраняют эффект удорожания импорта, но характеризуются более прямым действием, которое выражается в установлении препятствий в виде абсолютных или относительных лимитов по ценам, количеству или техническим характеристикам. Действие нетарифных инструментов основывается на возможности применения государственными органами властного принуждения в отношении отдельных участников внешнеторговой деятельности. В данную группу входят административные меры регулирования – контингирование, лицензирование, установление запретов на пропуск определенных товаров, предписания санитарного и ветеринарного характера, технические стандарты и т.д.

Соответственно применение таможенно-тарифных средств регламентируется в большей мере финансово-правовыми нормами, а нетарифных – административно-правовыми.

Как известно, исторически раньше других средств регулирования внешнеторговой деятельности возникли таможенные пошлины, которые первоначально использовались преимущественно в качестве источника дохода государства, а затем и орудия борьбы с иностранной конкуренцией.

Политика снижения ставок таможенных тарифов, активно проводимая в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (далее – ГАТТ), со временем привела к потере былой «протекционистской привлекательности» таможенных пошлин. Кроме того, таможенно-тарифные преграды стали сравнительно легко преодолеваются поставками товара по заниженным ценам. В этом случае даже высокие ставки таможенных пошлин оказываются малоэффективными, а поэтому на первый план постепенно стали выходить нетарифные меры внешнеторгового регулирования.

Среди разнообразных инструментов государственного регулирования внешне-торговой деятельности на борьбу с недобросовестной конкуренцией непосредственно нацелены антидемпинговые меры.

Применение антидемпинговых пошлин связано с наличием одновременно трех обстоятельств:

1) Факта ввоза товаров на таможенную территорию страны импорта по цене более низкой, чем их нормальная цена, сложившаяся на момент ввоза товаров в стране экспорта;

2) Наличия материального ущерба или угрозы его нанесения;

3) Причинно-следственной связи между ввозом таких товаров, с одной стороны, и нанесением (угрозой нанесения) материального ущерба отечественным производителям подобных товаров либо препятствием организации или расширению производства подобных товаров в стране импорта, с другой стороны.

Механизм воздействия антидемпинговой пошлины предусматривает обложение импортных товаров в целях повышения цен. Размер ставки антидемпинговой пошлины должен быть таким, чтобы цена импортного товара, включая антидемпинговую и обычные таможенные пошлины, взимаемые при импорте, была на уровне или выше цены аналогичного национального товара и/или была достаточной для устранения нанесенного или возможного ущерба национальной отрасли промышленности импортирующей страны. Поэтому антидемпинговые пошлины иногда еще называют покровительственными, воспитательными или протекцио-

нистскими, поскольку взимание антидемпинговых пошлин помогает выдерживать конкуренцию иностранными товарами и развивать соответствующие отрасли национальной промышленности.

ПАО «Ашинский метзавод» рекомендуется заниматься поиском новых рынков сбыта, на которых не введены ограничения импорта продукции, которая производится на заводе.

Оптимальным для ПАО «Ашинский метзавод», как и для всех экспортеров черной металлургии нашей страны, является сохранение своих позиций на высококонкурентных индустриальных рынках с выходом на новые рынки развивающихся стран Азии, Ближнего и Среднего востока и, в перспективе, Африки с высокопередельной продукцией. При этом важно понимать, что присутствие на рынках развивающихся стран может быть ограничено национальной политикой своей металлургии.

Направления поиска рынков сбыта обозначены на рисунке 31.

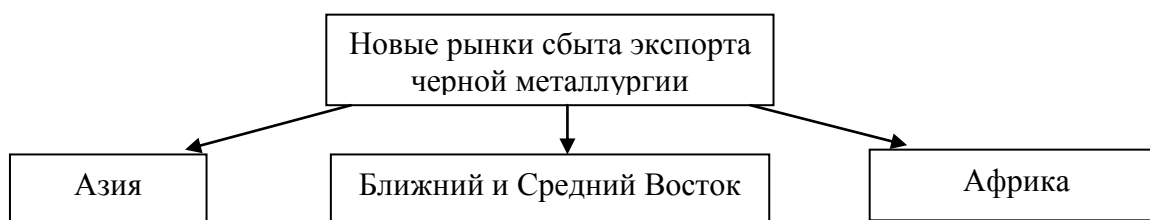


Рисунок 31 – Перспективные направления поиска рынков сбыта продукции ПАО «Ашинский метзавод»

12. Квотирование и косвенное ограничение импорта из РФ в ЕС, США и Китае.

Для поддержания уже существующего уровня экспорта продукции ПАО «Ашинский метзавод» и его увеличения в условиях квотирования импорта продукции, производимой на предприятии, со стороны зарубежных стран рекомендуется освоение новых рынков сбыта, как уже было сказано, этими странами с высокой долей вероятностью могут выступать развивающиеся страны Азии, Ближ-

него и Среднего востока и, в перспективе, Африки с высокопередельной продукцией. Среди указанных стран возможно найти потенциального покупателя, который не будет ограничен во ввозе продукции «ПАО «Ашинский метзавод» на территорию своей страны. Для расширения рынков сбыта также рекомендуется проведение большого количества исследований, в том числе маркетинговых, а также открытие торговых представительств на их территориях и найма персонала, знающего обычаи и язык, присущий тому или иному государству. Меры по экспорту в условиях квотирования со стороны стран-импортеров продукции ПАО «Ашинский метзавод» расположены на рисунке 32.



Рисунок 32 – Меры по экспорту в условиях квотирования со стороны стран-импортеров продукции ПАО «Ашинский метзавод»

Описанные проблемы являются основными причинами несовершенства ведения внешнеторговой деятельности на Публичном акционерном обществе «Ашинский металлургический завод». Решение данных проблем приведет к совершенствованию внешнеэкономической деятельности предприятия. Решение проблем внешнеэкономической деятельности является важным для предприятия, так как экспорт является перспективным методом сбыта продукции металлургической отрасли и в частности, продукции ПАО «Ашинский метзавод». Для того, чтобы эффективно работать в сегменте ВЭД ПАО «Ашинский метзавод» нужно продумать план и стратегию развития своей внешнеэкономической деятельности,

а также эффективно и оперативно выявлять, и решать возникающие в процессе ведения ВЭД проблемы.

Важно отметить, что данные проблемы характерны не только для рассматриваемого предприятия, но и для большинства металлургических предприятий в России. Решение выявленных недостатков окажет положительное влияние не только на экономическое состояние конкретной организации, но и на экономику региона, а также экономику страны.

Выводы по главе 3. В третьей главе были выявлены и подробно описаны недостатки и проблемы внешнеэкономической деятельности на ПАО «Ашинский метзавод». Было выяснено, что проблемами, которые являются причиной недостатков в ведении ВЭД на предприятии являются отсутствие квалифицированных кадров, низкое качество продукции, не всегда соответствующее требованиям международных стандартов, срыв сроков исполнения заказов, крайне узкий ассортимент продукции, отсутствие организации логистики до места назначения, отсутствие собственных точек реализации продукции за рубежом, ограничения экспорта продукции двойного назначения, отсутствие страхования международных сделок, отсутствие предэкспортного финансирования (кредитования), жесткие требования завода по предоплате производства продукции, антидемпинговые пошлины ЕС, США, Канады и др. стран на экспортируемую заводом продукцию, а также квотирование и косвенное ограничение импорта из РФ в ЕС, США и Китае.

Проблемы, возникающие при ведении внешнеэкономической деятельности на предприятии, порождены внутренней средой предприятия или связаны с внешней средой.

Определено, что для того, чтобы совершенствовать внешнеторговую деятельность металлургического предприятия, необходимо решать эти проблемы комплексно.

В связи с этим, во второй главе предложены меры по решению данных вопросов, в том числе с оценкой экономической эффективности модернизации произ-

водственной линии с целью повышения качества продукции и расширении ассортимента экспортных товаров в виде увеличения показателей экспортных поставок на 5 000 т. или на 6,25 % в год. Прибыль от экспорта после принятия данных мер увеличится на 65 529 900,00 руб. или на 24,5 % в процентном выражении.

Комплексное решение проблем, рассмотренных в данной главе, будет способствовать совершенствованию организации ведения внешнеэкономической деятельности как на исследуемом предприятии, так и на других предприятиях черной металлургии, потому что данные проблемы возникают у большинства предприятий данной отрасли в нашей стране.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей работе было исследовано нормативно-правовое регулирование экспорта продукции черной металлургии. В рамках данного исследования были приведены статистические данные показателей экспорта черных металлов из России, по которым можно сделать вывод, что, начиная с 2013 г. по настоящее время объемы экспорта продукции черной металлургии ежегодно увеличиваются. Также, рассмотрены и изучены нормативно-правовые акты, регулирующие экспорт продукции черной металлургии и подробно описан такой важный процесс как экспортный контроль при экспорте продукции двойного назначения.

Во время выполнения работы была решена задача, которая заключалась в выявлении особенностей оформления экспортных операций на металлургическом предприятии. В рамках выполнения данной задачи подробно описана история развития и изменения правил ИНКОТЕРМС, а также произведено подробное описание всех этапов оформления экспортной сделки и отдельно описаны все особенности экспорта товаров группы 72 ТН ВЭД.

Также, в ходе выполнения данной работы была рассмотрена организация внешнеторговой деятельности на металлургическом предприятии на примере ПАО «Ашинский метзавод». На данном этапе работы дана характеристика исследуемого предприятия и характеристика структурного подразделения, занимающегося внешнеэкономической деятельностью – отдела внешнеэкономических связей. Описанные нормативно-правовые акты, которыми руководствуется отдел, его задачи и схема взаимодействия с большим количеством других отделов предприятия и подробно описанный процесс заключения и оформления внешнеторгового контракта позволяют сделать вывод о том, что отдел внешнеэкономических связей – самостоятельное структурное подразделение.

Во время анализа процессов внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод» были рассмотрены функции отдела внешнеэкономических связей, процесс оформления экспортных сделок на продукцию предприятия, а

также количественные показатели экспорта и его объем, относительно общего объема реализации продукции ПАО «Ашинский метзавод». Доходы от экспорта занимают не значительную часть доходов предприятия – 13,57 %, но с полной уверенностью можно говорить о том, что структурное подразделение ОВЭС является не убыточным и приносит предприятию экономическую выгоду. Проанализировав процессы внешнеэкономической деятельности ПАО «Ашинский метзавод», были выявлены недостатки, некоторые из которых являются достаточно серьезными, которые вызваны как проблемами внутри предприятия, так и проблемами, связанными с внешней средой.

На основании проведенного анализа процессов ВЭД и выявленных недостатков были предложены меры по совершенствованию внешнеторговой деятельности на примере ПАО «Ашинский метзавод» в виде предложенных вариантов решения выявленных проблем.

Была рассчитана экономическая эффективность принимаемых мер для повышения качества продукции и расширения ассортимента экспортных товаров. По результатам расчетов при модернизации производства и обновлении производственного оборудования ПАО «Ашинский метзавод» объемы экспорта увеличатся на 6,25 %, а прибыль от ведения внешнеэкономической деятельности станет выше на 24,5 %.

Предложенные меры могут послужить способом совершенствования внешнеторговой деятельности металлургического предприятия. Важно отметить, что данные проблемы характерны не только для рассматриваемого предприятия, но и для большинства металлургических предприятий в России. Решение выявленных недостатков окажет положительное влияние не только на экономическое состояние конкретной организации, но и на экономику региона, а также экономику страны.

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 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

3 Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».

4 Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014). – ред. от 12.08.2017.

5 Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле». – ред. от 13.07.2015.

6 Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 05.07.2010 № 52 «Об экспортном контроле государств – членов таможенного союза».

7 Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 21.09.2004 № 190 «О Типовых списках товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю, и Общих требованиях к порядку контроля за осуществлением внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю». – ред. от 19.11.2010.

8 Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 28.10.2003 «О едином порядке экспортного контроля государств – членов Евразийского экономического сообщества».

9 Постановление Правительства РФ от 15.09.2008 № 691 «Об утверждении Положения о лицензировании внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности

(правами на них), в отношении которых установлен экспортный контроль». – ред. от 04.04.2018.

10 Соглашение о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств (Заключено в г. Ялте 20.11.2009). – ред. от 30.10.2015.

11 Распоряжение Правительства РФ от 29 августа 2013 г. № 1535-р «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».

12 Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1128-р О плане мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран». – ред. от 28.10.2014.

13 Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года»

14 Инкотермс 2010 (публ. МТП № 715).

15 Договор о нераспространении ядерного оружия (одобрен резолюцией 2373 (XXII) Генеральной Ассамблеи от 12.06.1968).

16 Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебник. /Е.Ф. Авдокушин/ – М.: АСТ, 2012. – 394 с.

17 Алабастов, М.Я. Мировая экономика: Учебник /М.Я. Алабастов – М.: Врига, 2014. – 329 с.

18 Аладышева, К.Н. Экспорт товаров /К.Н. Аладышева. Упрощенка. – № 12, декабрь 2006 г. – с. 23–27.

19 Джабиев, А.П. Государственное регулирование внешней торговли России: Учебное пособие. /А.П. Джабиев, рецензенты: Л.В. Сабельников, Е.Д. Халевинская – М.: Международные отношения, 2016. – 280 с.

20 Дюмулен, И.И. Международная торговля. Экономика, политика, практика: Монография. /И.И. Дюмулен – М.: ВАВТ, 2014. – 448 с.

21 Иванов, И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри: Учебник. /И.Д. Иванов – М.: Русь-Олимп, 2014. – 414 с.

22 Кильдишев, Г.С. Общая теория статистики: Учебник. /Г.С. Кильдишев, В.Е. Овсиенко, П.М. Рабинович, Т.В. Рябушкин – М.: Статистика, 2013. – 423 с.

23 Колесов, В.П. Международная экономика: Учебник. /В.П. Колесов, М.В. Кулаков; под ред. В. П. Колесова – М.: ИНФРА-М, 2013. – 315 с.

24 Мильшина, И.В. Правовое регулирование и практика применения экспортного контроля в Российской Федерации // Международный журнал социальных и гуманитарных наук. – 2016. – Т. 4. №1. – с. 9 – 13.

25 Ноздрева, И.П. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». /И. П. Ноздрева – М.: ИНФРА-М, 2015. – 280 с.

26 Прокушев, В.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. /В.Ф. Прокушев – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2014. – 448 с.

27 Смитиенко, Б.М. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник /Б.М. Смитиенко – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Академия», 2015. – 304 с.

28 Французов, В. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки: Учебник. /В. Французов, А. Спартак, А. Хохлов – М.: ВАВТ, 2015. – 376 с.

29 Шишкеедова, Н.Н. Книги по экономике (бухучет): Учебник. /Н.Н. Шишкеедова/ – Гросс Медиа: РОСБУХ, 2008. – 81 с.

30 Щербанин, Ю.А. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебник. /Ю. А Щербанин – М.: ЮНИТИ, 2015. – 347 с.

31 Якушев, А.К. Перспективы российского экспорта: Учебник. /А.К. Якушев/ – М.: АСТ, 2016. – 128 с.

32 Черная металлургия мира: Учебное пособие. – <https://www.ronl.ru/uchebnyye-posobiya/promyshlennost-proizvodstvo/835608/>.

33 ВЭД-Аутсорсинг. – <https://ved-out.ru/htmlpages/Show/eksport->.

34 Официальный сайт Министерства промышленности и торговли (Минпромторг). – <http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/all/#!8740>.

- 35 Официальный сайт Федеральной таможенной службы России (ФТС). – <http://www.customs.ru/>.
- 36 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. <http://www.gks.ru/>.
- 37 Портал внешнеэкономической информации. – http://www.ved.gov.ru/rus_export/svodniy_reestr_institutov_i_instrumentov_podderzhk
- 38 Федеральный портал. Внешнеэкономическая политика России до 2020 года. – <http://protown.ru/information/hide/7447.html>.
- 39 Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World. – <http://russian.doingbusiness.org/~media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/RUS.pdf>.
- 40 PRESS RELEASES. – <http://www.wto.org/> 18 July 2013.
- 41 Официальный сайт Вассенаарских договоренностей по экспортному контролю за обычными вооружениями и товарами двойного назначения и технологий. – <http://www.wassenaar.org/publicdocuments/declaration.html>.

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А – Организационная структура управления ПАО «Ашинский метзавод»

