

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 бухгалтерского учета, анализа и аудита

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, гл. бухгалтер,
ООО ПП «ПСП»

_____ Н.К. Бурлакова
«__» _____ 2020 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2020 г.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УЧЕТА И АНАЛИЗА
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ООО ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «ПСП»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.04.01.2020.973.ВКР

Руководитель ВКР, д.э.н., профессор

_____ А.Е. Шевелев
_____ 2020 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ-346

_____ А.И. Кваша
_____ 2020 г.

Нормоконтролер, ст. преподаватель

_____ М.И. Лаврова
_____ 2020 г.

Челябинск 2020

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 бухгалтерского учета, анализа и аудита
Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»
Магистерская программа
«Бухгалтерский учет, внутренний контроль и налогообложение»

“УТВЕРЖДАЮ”

Заведующий кафедрой,
д.э.н., профессор

_____ И.И. Просвирина
_____ 2019 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу
студента
Кваша Артёма Игоревича
группа ЭУ–346.

1 Тема работы: Разработка методики учета и анализа внешнеэкономической деятельности ООО Производственное предприятие «ПСП»»
утверждена приказом по университету от _____ № _____

2 Срок сдачи студентом законченной работы _____ 2020 г.

3 Исходные данные к работе:

Цель исследования: цель данной выпускной квалификационной работы – разработка методики учета и анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП»

Теоретическая основа исследования: работы отечественных и зарубежных авторов про учет и анализ внешнеэкономической деятельности таких как : А.П. Бондарь, Мельник М.В, Ковалев В.В, Шевелев А.Е., Дао Май Хань, Пебро М. и другие.

Нормативно-правовая основа исследования: Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014), Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117 – ФЗ (ред. от 05.04.2016), Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146–ФЗ (ред. от 28.12.2016), Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 08.05.2015), Федеральный закон от 08.12.2003 №164-ФЗ (ред. от 30.11.2018) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 04.06.2018) «О таможенном регулировании в Российской Федерации»

Федерации», Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте». Приказ Минфина России от 27 ноября 2006 г. № 154н (в ред. от 24.12.2010 № 186н)

Информационная основа исследования: Отчет по преддипломной практике, учетная политика, бухгалтерский баланс ООО Производственное Предприятие «ПСП».

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке:

- рассмотреть экономическую и организационную характеристику ООО ПП «ПСП» ;
- изучить и описать эффективную методику бухгалтерского и налогового учета экспортных и импортных операций ООО ПП «ПСП»;
- привести методику анализа внешнеторговых контрактов для в целях облегчения контроля внешнеэкономической деятельности.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

- раздаточный материал;
- презентация в Microsoft Office PowerPoint;
- таблицы и рисунки, отражающие основные данные по содержанию ВКР

Общее количество иллюстраций – ____ слайдов.

6 Дата выдачи задания – 25.05.2019 г.

Руководитель _____ Шевелев А.Е.

Задание принял к исполнению _____ Кваша А.И.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Срок выполнения этапов работы	Отметка руководителя о выполнении
Обсуждение темы	25.05.2019-31.05.2019	Выполнено
Обсуждение задания	25.05.2019-31.05.2019	Выполнено
Обсуждение плана работы	01.06.2019-28.06.2019	Выполнено
Обсуждение списка литературы	01.06.2019-28.06.2019	Выполнено
Первая глава	08.10.2019	Выполнено
Вторая глава	06.11.2019	Выполнено
Третья глава	10.12.2019	Выполнено
Введение, заключение реферат	17.12.2019	Выполнено
Оформление приложений	17.12.2019	Выполнено
Подготовка доклада, раздаточного материала	10.01.2020	Выполнено
Получение отзыва и рецензии	10.01.2020-13.01.2020	Выполнено
Прохождение нормоконтроля	10.01.2020-14.01.2020	Выполнено

Заведующий кафедрой _____ И.И. Просвирина

Руководитель работы _____ Шевелев А.Е.

Студент _____ Кваша А.И.

РЕФЕРАТ

Кваша, А.И. Разработка методики учета и анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 346, 2019. – 81 стр., 11 табл., 1 рис., библиографический список – 52 наим., 3 прил.

Объектом выпускной квалификационной работы является финансово-экономическая деятельность производственного предприятия «ПСП».

Предметом исследования является учет и анализ внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП».

Цель данной выпускной квалификационной работы – разработка методики учета и анализа операций ООО ПП «ПСП»

Работа состоит из трех разделов. В первом разделе рассмотрена организационно-экономическая характеристика предприятия, описан учет внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП», и его проблемы. Во втором разделе раскрыты задачи и источники учета внешнеэкономической деятельности, а так же дана его подробная методика. В третьем разделе выявлены основные показатели внешнеэкономической деятельности для ООО ПП «ПСП» и дана методика их нахождения.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложена новая эффективная методика учета и анализа внешнеэкономической деятельности организации.

Выводы по работе могут быть использованы коммерческими организациями, занимающимися внешнеэкономической деятельностью.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ОСНОВЫ УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПП «ПСП»	10
1.1 Организационно-экономическая характеристика ООО ПП «ПСП»	10
1.2 Бухгалтерский учет и анализ внешнеэкономических операций ООО ПП «ПСП»	22
1.3 Проблемы учета и анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП»	24
Выводы по разделу один	31
2 РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	34
2.1 Задачи и источники учета внешнеэкономической деятельности	34
2.2 Методика бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП»	39
2.3 Методика налогового учета внешнеэкономической деятельности	46
Выводы по разделу два	53
3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	55
3.1 Показатели анализа внешнеэкономической деятельности предприятия	55
3.2 Методика анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП»	63
Выводы по разделу три	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	76
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Анализ показателей финансовой деятельности	81
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Основные финансовые показатели ООО ПП «ПСП»	82
ПРИЛОЖЕНИЕ В Углубленный PEST анализ	83

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеторговая деятельность – это деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время развитие внешнеэкономической деятельности и отсутствие границ во внешней торговле дает возможность максимально полно использовать экономические ресурсы предприятия. То есть экспортироваться должны товары, производство которых относительно эффективно, а импортироваться товары, производство которых не столь эффективно. Таким образом, можно сказать о максимально эффективном использовании экономических ресурсов.

Внешнеторговая деятельность в РФ регулируется Федеральными законами от 08.12.2003г. №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», Таможенным кодексом РФ, а также иными федеральными законами и правовыми актами РФ, общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами РФ.

Современный бухгалтерский учет представляет собой информационную базу, на основе которой хозяйствующие субъекты готовят бухгалтерскую отчетность юридического лица и консолидированную финансовую отчетность.

Кроме того, информация, формируемая в бухгалтерском учете, используется для составления управленческой, налоговой, статистической отчетности, отчетности перед надзорными организациями. В данной экономической ситуации вопросы достоверной информации для участников рынка приобретают особое значение, тесно связанные с вопросами повышения качества финансовой отчетности. Сегодня существует острая необходимость в создании комплексной и прозрачной системы учета и отчетности.

Необходимость адаптации системы учета экспортно-импортных процессов к

современным условиям рыночной экономики, практическая значимость такого рода исследований, недостаточная разработка отдельных аспектов, но в современных условиях очень важные аспекты теории. Методология и практика учета внешнеторговых процессов показывают актуальность этой проблемы, что привело к решению темы работы, целей, задач, структуры и основных направлений исследований.

Внешнеэкономическая деятельность, учитывается в иностранной валюте, рублях и инвалютных рублях. Рубль в иностранной валюте – это чисто учетная валюта, полученная путем конвертации иностранных валют в рубли по курсу Банка России. Кроме того, бухгалтерский учет обычно ведется параллельно в внутренней валюте и иностранной валюте.

Особенностью учета внешнеэкономической деятельности является наличие термина «расчетная единица», который используется для измерения внешнеэкономических сделок. Свободные товары – количество товаров, отправленных (полученных) по контракту и созданных из транспортного или складского документа. Как правило, груз не измельчается.

Для организации более детального учета и отражения специфики внешнеэкономических операций рекомендуется выделить субсчета первого порядка (трехзначный код), субсчета второго порядка (четырёхзначный код), а так же третьего порядка (пятизначный код) и четвертого порядка (при разработке плана счетов) шестизначный код). Более того, такие субсчета могут использоваться для всех разделов рабочего плана счетов.

Организации среднего размера создают рабочий план счетов, который значительно отличается от сложившегося стереотипа упрощенного рабочего плана счетов. В связи с введением субсчетов с многозначными кодами количество аккаунтов может увеличиться до 700-1000 и более. Подробное описание операционного плана счетов позволяет полностью предоставить информацию о потребностях управленческого учета, сделать всесторонний анализ финансово-хозяйственной деятельности организации и обеспечить прозрачность отчетности

для достижения высокого уровня аналитического учета, который значительно улучшит качество комплексного контроля.

Исходя из степени научно-методологической базы, можно отметить то, что на данный момент в нашей стране эта проблема имеет информационную базу для изучения.

Цель данной выпускной квалификационной работы – разработка методики учета и анализа операций ООО ПП «ПСП».

Исходя из цели выпускной квалификационной (ВКР) работы, определяются и решаются следующие задачи:

1) рассмотреть экономическую и организационную характеристику ООО ПП «ПСП» ;

2) привести эффективную методику бухгалтерского и налогового учета экспортных и импортных операций ООО ПП «ПСП»;

3) привести методику анализа внешнеторговых контрактов которая поможет в принятии управленческих решений.

Предметом исследования является методика учета и анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП».

Объект исследования – внешнеэкономическая деятельность предприятия.

Базой исследования послужили законодательные акты и нормативные документы Российской Федерации, работы отечественных и зарубежных авторов про учет и анализ внешнеэкономической деятельности. А также практические данные о деятельности коммерческого предприятия, послужившие основой для исследований.

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, три главы, заключение, библиографический список. Список используемых источников состоит из 60 наименований. В работе имеются 11 таблиц и 15 формул. Общий объем выпускной квалификационной работы составил 82страницы.

1 ОСНОВЫ УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ПП «ПСП»

1.1 Организационно-экономическая характеристика ООО ПП «ПСП»

В условиях развития мировой экономики, характерной чертой которой является условное стирание экономических границ между отдельными государствами, главным фактором успешного функционирования любого предприятия является развитие его внешнеэкономической деятельности, которая может проявляться в различных формах выхода на внешний рынок.

Осуществление ВЭД позволяет предприятию обеспечить высокий уровень конкурентоспособности товара (услуги), привлечь дополнительные инвестиции в его развитие и обеспечить запланированный уровень прибыльности. В связи с этим наблюдается увеличение числа коммерческих организаций, которые выходят на мировой рынок и усиление роли внешнеэкономической деятельности таких компаний [32].

Развитие ВЭД российских предприятий благоприятно сказывается и на экономике страны в целом. Благодаря ВЭД российских предприятий произошло наполнение внутреннего рынка страны, созданы конкурентоспособные производства, проведена санация экономически неэффективных производств, началось использование современных методов управления и т.п.

Развитие ВЭД предприятий и отсутствие границ во внешней торговле дает возможность максимально полно использовать преимущества российской экономики. То есть экспортироваться должны товары, производство которых относительно эффективно, а импортироваться товары, производство которых не столь эффективно. Таким образом, можно сказать о максимально эффективном использовании экономических ресурсов предприятия, чем бы это было без развития ВЭД.

Производственное предприятие «ПСП» учреждено в 2002 году. Директором предприятия согласно устава является Полянский Артем Николаевич. Юридический адрес – 454006, г. Челябинск, ул. Российская, дом 53А, Б.

Предприятие занимает лидирующую позицию среди производителей наградной и сувенирной продукции. Занимается производством значков, нагрудных знаков, художественного литья, нанесением символики на сувениры. В приложении А представлен анализ финансового положения ООО ПП «ПСП» за период с 31.12.2016 по 31.12.2018 г. (3 года).

При анализе верхней части мы видим, что на 31.12.2018 в доля оборотных активов составляет 23,6%, а внеоборотных активов – 76,4%. За последние два исследуемых года валюта баланса увеличилась на 144 625 596 руб. или на 28,1%. Учитывая увеличение активов, необходимо отметить, что собственный капитал увеличился в меньшей степени – на 24, 3%. Отстающее увеличение собственного капитала относительно общего изменения активов является негативным показателем.

Рост величины активов организации связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса (в скобках указана доля изменения статьи в общей сумме всех положительно изменившихся статей):

- долгосрочные финансовые вложения – 185 211 270 руб. (81, 7%)
- краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) – 23 566 549 руб. (10, 4%)
- денежные средства и денежные эквиваленты – 14 623 649 руб. (6, 5%)

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по строкам:

- краткосрочные заемные средства – 160 386 692 руб. (70, 8%)
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) – 65 661 847 руб. (29%).

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «дебиторская задолженность» в активе и «долгосрочные заемные средства» в пассиве (-58 360 545 руб. и -55 032 325 руб. соответственно). По состоянию на

31.12.2018 собственный капитал организации равнялся 328 181 421, 0 руб. Собственный капитал организации значительно вырос за два года (на 64 227 586, 0 руб., или на 24, 3%). В приложении Б обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО ПП «ПСП» за два года.

За 2018 год значение выручки составило 623 979 575 руб. В течение анализируемого периода прирост выручки составил 14 157 738 руб.

За последний год прибыль от продаж равнялась 52 137 675 руб. Уменьшение финансового результата от продаж за весь рассматриваемый период составило 14 810 383 руб. Изучая расходы по обычным видам деятельности, следует отметить, что организация учитывала общехозяйственные (управленческие) расходы в качестве условно-постоянных, относя их по итогам отчетного периода на реализованные товары (работы, услуги).

За последний год организация получила прибыль, как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 8, 4% от полученной выручки. Тем не менее, имеет место отрицательная динамика рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за период с 01.01.2017 по 31.12.2017 (-2, 6%).

Ниже (в таблице 1) обозначены ключевые факторы успеха в рассматриваемой нами отрасли. Для определения ключевых факторов успеха был проведен анализ четырех последних анкет пользователей поставщиков и сотрудников, которые компания собирает ежегодно. А в таблице 2 идет обобщение данной информации полученной в результате обработки анкетирования.

Таблица 1 – Матрица приоритетов

ДП	КФУ						Итого
	1	2	3	4	5	6	
1 1Разработка стратегии							6

Окончание таблицы 1

ДП	КФУ						Итого
	1	2	3	4	5	6	
1 2 Разработка фин. Документации							3
1 3 Разработать СМК							4
1 4 Разработать внутренние документы							3
1 5 Утверждение цен							4
2 1 Произвести анализ							4
2 2 Разработать и разместить конкурс док-цию							3
2 3 Выбор предложения							2
2 4 Заключить договор на поставку							3
2 5 Прием ресурсов							1
3 1 Сделать финансовый анализ							3
3 2 Произвести бух. Учет							1
3 3 Разработать б.п.							4
3 4 Произвести фин. Расчеты							2
4 1 Разработать регламенты и отчеты							2
4 2 Укомплектовать штат							5
4 3 Повысить квалификацию							5
4 4 Провести аттестацию							3
4 5 Мотивировать работу							2
5 1 Анализ потребности							3
5 2 Закупка							3
5 3 Обеспечить договоры с поставщиками							4
6 1 Анализ потребителей							4
6 2 Заключить договоры с потребителями							5
6 3 Организовать подключение потребителя							4
6 4 Управление задолженностью							4
6 5 Организовать учет							4
6 6 Обслуживание потребителей							4

Факторы (критерии) оценки ДП:

- 1) Соответствие целям.
- 2) Соответствие стандартам.
- 3) Соответствие срокам исполнения работы.
- 4) Эффективность (Стоимостная оценка).

Таблица 2 – Ключевой деловой процесс

ДП	Критерии оценки				Оценка
	1	2	3	4	
1 1 Разработка стратегии	4	3	3	3	3
1 2 Разработка фин. Документации	3	2	3	3	2
1 3 Разработать СМК	3	3	3	3	3

ДП	Критерии оценки				Оценка
	1	2	3	4	
1 4 Разработать внутренние документы	3	4	3	3	3
1 5 Утверждение цен	3	4	4	3	3
2 1 Произвести анализ	3	4	2	2	2
2 2 Разработать и разместить конкурс док-цию	4	4	3	3	3
2 3 Выбор предложения	4	4	4	4	4
2 4 Заключить договор на поставку	4	4	3	3	3
2 5 Прием ресурсов	3	4	3	3	3
3 1 Сделать финансовый анализ	4	4	3	3	3
3 2 Произвести бух. Учет	3	4	3	3	3
3 3 Разработать б.п.	4	4	2	3	2
3 4 Произвести фин. Расчеты	4	3	3	3	3
4 1 Разработать регламенты и отчеты	4	4	4	3	3
4 2 Укомплектовать штат	4	4	4	4	4
4 3 Повысить квалификацию	4	3	3	2	2
4 4 Провести аттестацию	4	4	3	4	3
4 5 Мотивировать работу	4	4	4	4	4
5 1 Анализ потребности	4	4	3	3	3
5 2 Закупка	3	3	3	3	3
5 3 Обеспечить договоры с поставщиками	4	4	2	3	2
6 1 Анализ потребителей	4	3	2	3	2
6 2 Заключить договоры с потребителями	3	3	2	3	2
6 3 Организовать подключение потребителя	4	4	3	3	3
6 4 Управление задолженностью	4	3	3	3	3

При анализе данных из таблицы мы построим матрице приоритетов и сделаем оценку процесса рисунок 1.

Разделим показатели на пять видов, где:

A – отличная работа

B – хорошая работа

C – удовлетворительная работа

D – неадекватная работа

E – плохая работа

В зону высокого приоритета попали такие бизнес-процессы, как разработка стратегии, произвести анализ в нужде для обеспечения МТР; организовать поставки, договора с ним и последующее его обслуживание; разработка бизнес

плана; а также заключение договоров с потребителями, их дальнейшее подключение и управление задолженностью этих потребителей.

исло КФУ, на которые влияет процесс	6			1.1;		
	5			4, 2;4, 3;	6, 2;	
	4			1, 3;1, 5;5, 3;6, 1;6, 5;6, 6	2, 1;3, 3;6, 3;6, 4	
	3		1, 2;4, 4;5, 2	1, 4;2, 2;2, 4;3, 1;5, 1		
	2		2, 3;	3, 4;	4, 1;4, 5;	
	1			3, 2;	2, 5;	
		A	B	C	D	E
Оценка процесса						

– Низкий приоритет
 – Средний приоритет
 – Высокий приоритет

Рисунок 1 – Оценка процесса

В зону высокого приоритета попали такие бизнес-процессы, как разработка стратегии, произвести анализ в нужде для обеспечения МТР; а также заключение договоров с потребителями, их дальнейшее подключение и управление задолженностью этих потребителей.

Таблица 3 – Стратегический SNW-анализ внутренней среды ООО ПП «ПСП»

№ п/п	Наименование стратегической позиции	Количественная оценка			Отклонение от 100 баллов
		Сильная (67-100 баллов)	Нейтральная (34-66 баллов)	Слабая (0-33 балла)	
1	Стратегия организации		65		35
2	Бизнес-стратегия		56		44
3	Организационная структура		60		40
4	Общее финансовое положение	70			30
5	Конкурентоспособность продукции	90			10
6	Структура затрат		50		50
7	Эффективность системы реализации продукта		50		50
9	Уровень производства	75			25

№ п/п	Наименование стратегической позиции	Количественная оценка			Отклонение от 100 баллов
		Сильная (67-100 баллов)	Нейтральная (34-66 баллов)	Слабая (0-33 балла)	
8	Использование информационных технологий			30	30
10	Уровень маркетинга		65		35
11	Уровень менеджмента		60		50
12	Известность товарного знака, политика брендинга		65		40
13	Корпоративная культура		60		40

По данным таблицы 3 можно сделать следующие выводы:

- 1) Общая стратегия организации оценивается как нейтральная (65 баллов).
- 2) Бизнес-стратегия производства оцениваются как нейтральные (56 баллов).
- 3) Организационная структура предприятия на данном этапе развития бизнеса оценивается как нейтральная (60 баллов) и отвечающая задачам, стоящим перед предприятием в настоящий момент.
- 4) Общее финансовое положение предприятия на рассматриваемом этапе можно оценить как сильное (70 баллов). Это подтверждается увеличением объемов продаж.
- 5) Конкурентоспособность продукции оценивается как высокая (90 баллов).
- 6) Структура затрат оценивается как нейтральная (50 баллов).
- 7) Эффективность системы реализации продукции оценивается как нейтральная (50 баллов).
- 8) Использование информационных технологий оценивается как слабое (30 баллов).
- 9) Качество производства оценивается как сильное (75 баллов).
- 10) Уровень маркетинга оценивается как нейтральный (65 баллов).
- 11) Уровень менеджмента оценивается как нейтральный (60 баллов).

12) Известность товарного знака ООО ПП «ПСП» можно оценить нейтрально (65 баллов).

13) Общая корпоративная культура также оценивается как нейтральная (60 баллов).

Изменения в макросреде влияют на стратегическое положение компании на рынке и влияют на элементы микросреды. Поэтому целью анализа макросреды является мониторинг (мониторинг) и анализ тенденций / событий, которые не находятся под контролем компании и могут повлиять на потенциальную эффективность ее стратегии. Поскольку число возможных факторов макросреды очень велико, при анализе макросреды рекомендуется учитывать четыре направления узла, анализ которых называется PEST-анализом (на основе начальных букв английских слов политико-правовой (политико-правовой), экономические (экономические), социокультурные (социокультурные), технологические (технологические факторы).

Таблица 7 – PEST- анализ

Политико-правовая среда – Усиление политического лобби российских розничных сетей; – Поддержка правительством конкурентов: магазинов шаговой доступности, дискаунтеров, социальных магазинов	Экономическая среда – Экономическая ситуация и тенденции – Уход с рынка мелких розничных продавцов; – Укрепление конкурентов: магазинов шаговой доступности, дискаунтеров, социальных магазинов; – Рост инфляции – Динамика курса валют
Технологическая среда – Тенденции НИОКР – Новые продукты	Социокультурная среда – Демографические изменения – Структура доходов и расходов – Тенденции образа жизни

Далее после выявления всех факторов внешней среды сформулируем их влияние на компанию (таблица 8). Для начала мы объединим факторы в а группы.

Затем проведем отдельный анализ каждого из факторов.

Проведем анализ предприятия ООО ПП «ПСП» согласно модели Портера:

– Возможность появления новых игроков (барьеры вхождения в отрасль). В настоящий момент эта угроза маловероятна.

– Опасность со стороны товаров-заменителей. Необходимо учитывать смещение спроса с элитных товаров на их продукции эконом-класса.

– Давление со стороны поставщиков. Необходимо учитывать укрепление российских поставщиков, организовать работу продукт-менеджеров. Налаживать долгосрочные взаимовыгодные отношения с наиболее значимыми партнерами-поставщиками.

– Давление со стороны потребителей. С учётом снижения спроса и изменения его структуры, потребители имеют возможность выбора, а значит давления на компанию. Повышаются требования к стандартам контроля продаж.

– Конкуренция между действующими в отрасли компаниями. Необходимо учитывать возрастание конкуренции с магазинами эконом-класса и розничной сети.

После мониторинга деятельности компании вы можете определить ее сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы со стороны внешней среды.

Оценка влияния каждого фактора определяется по следующей формуле (1):

$$R_i = V_i \times Chi \times Si, \quad (1)$$

где V_i – вероятность появления фактора i (определяется экспертами от 0 до 1);
 Chi – вероятность влияния фактора i на субъект хозяйствования (= 1 для всех показателей);
 Si – сила изменения фактора i (экспертная оценка в пунктах (в диапазоне 0- 10) со знаком минус, если влияние отрицательное, или знаком плюс, если положительный).

Для оценки и анализа влияния факторов окружающей среды на ООО ПП «ПСР» составим следующую таблицу 9.

Таблица 9 – Оценка и анализ факторов внешней среды

Тенденция изменения внешней среды (фактора, ситуации)	Влияние внешней среды			
	Вероятность появления, Vi	Вероятность оказания влияния, Chi	Сила изменения, Si	Оценка влияния, Ri
1. Потеря лидирующего положения на рынке лакокрасочных изделий	0, 5	1	-4	-2, 0
2. Увеличение цен поставщиков	0, 8	1	-7	-5, 6
3. Реализация продукции с низким сроком хранения	0, 8	1	-4	-3, 2
4. Потеря доверия у потребителей	0, 3	1	-3	-0, 9
5. Сокращение объёмов реализации	0, 3	1	-2	-0, 6
Итого -12, 3				

Поскольку интегральная оценка совокупного влияния возможных факторов носит отрицательное значение (-12, 3), получается, что для ООО ПП «ПСП» складывается на рынке в целом неблагоприятная ситуация, т.е. преобладают угрозы для предприятия и продукции.

Сводная оценка по каждому квадранту определяется по формуле (2):

$$O^n = \sum_{i=1,n} \sum_{j=1,k} a_{i,j}, \quad (2)$$

где O^n – сводная оценка по квадранту n,

a_{ij} – балльная оценка способности i-ой возможности использовать j-ую сильную сторону хозяйствующего субъекта,

n – количество выделенных возможностей во внешней среде хозяйствующего субъекта,

k – количество выделенных сильных сторон хозяйствующего субъекта.

Завершающей стадией финансового положения предприятия будет анализ его сильны и слабых сторон а так же какие риски с угрозы могут быть связаны с деятельностью и оценка данных угроз (таблица 10).

Таблица 10 – Итоговая оценка SWOT-анализа

		Угрозы					
		стабильность определенного объема спроса	высокий спрос на продукцию в летний период	повышение требовательности покупателей	сокращение рынка	негативное изменение цен	снижение покупательской
Силы	низкие издержки реализации	8	6	2	-4	-5	1
	эффективная ценовая политика	8	4	5	2	-1	-1
	высокий уровень развития дистрибуции	6	7	4	2	1	1
	эффективное стимулирование продаж	7	6	5	1	1	4
	способность к инновациям	5	4	5	3	2	2
	благоприятный имидж у покупателей	8	7	4	2	3	2
	широкий ассортимент продукции.	8	8	6	4	1	3
Слабости	Зависимость от поставщиков;	-7	-8	-3	-5	-3	-3
	нехватка квалифицированных работников	-2	-1	-4	0	0	0
	недостаточная привлекательность работы в предприятия	-1	-1	-1	-1	-1	-1

Из-за его основных недостатков таких как, сильная зависимости от поставщиков, недостаточное количества квалифицированной рабочей силы, недостаточная привлекательность работы на предприятиях с низкой заинтересованностью работников невозможно использовать возможность выхода на новую потенциальную аудиторию.

На основании анализа 4-х квадрантов можно сделать следующие выводы:

– ООО ПП «ПСП» сильно зависит от условий поставщиков, поэтому, чтобы сохранить лидерство, необходимо искать дополнительные источники экономии затрат при реализации продукции;

– нехватка квалифицированных кадров не позволит компании расширить ассортиментную линейку и улучшить качество продукции в соответствии с требованиями времени.

Итоговая оценка: $O = 123 + 22 - 28 - 20 = 97$

На основе проведенного SWOT-анализа можно сделать следующие выводы:

– предприятия следует больше средств вкладывать в диверсификацию рынка (расширение рынка сбыта);

– компания сильно зависит от условий поставщиков, поэтому для сохранения лидерства необходимо искать дополнительные источники экономии затрат при реализации продукции;

– преимуществом предприятия является верная ценовая политика в условиях экономического кризиса;

– организация обладает положительным профилем внутренней среды, однако в современных условиях конкуренции требуется уделить внимание повышению удовлетворенности работников и привлекательности работы в ООО ПП «ПСП» для квалифицированных сотрудников.

Обозначены наиболее перспективные и приоритетные направления деятельности, среди которых можно выделить:

– приоритет роста прибыльности бизнеса, концентрация на перспективных сегментах рынка,

– целенаправленное увеличение доли брендовой продукции в продуктовой портфеле, что ведёт к росту рентабельности продаж за счёт «премии бренда»,

– внедрение западных подходов к процессам контроля качеством.

При стартовых условиях ООО ПП «ПСП» занимает позицию «Испытатель», поскольку ведёт свой бизнес в достаточно привлекательной отрасли, но макросреда, в которой он действует, является не совсем благоприятной. ООО ПП «ПСП» занимает, позицию «испытатель» –занимается организацией, которая ведет свой бизнес в достаточно привлекательной отрасли.

1.2 Бухгалтерский учет и анализ внешнеэкономических операций ООО ПП «ПСП»

На данный момент при совершении внешнеэкономических операций бухгалтера отражают следующие хозяйственные операции.

При приобретении средств от иностранных поставщиков бухгалтерией ООО ПП «ПСП» делается следующая запись:

Дебет счетов 07, 08, 10, 12, 41; Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Эта запись делается в инвалютном рубле на сумму полной стоимости полученных товаров и конвертации в рубли по курсу ЦБ РФ, на дату перехода права собственности от иностранного подрядчика к ООО ПП «ПСП».

При приобретении средств от иностранных поставщиков их полная стоимость исчисляется как сумма стоимости товаров по контракту и накладных расходов, оплачиваемых как в рублях, так и в иностранной валюте. К накладным расходам, оплачиваемым в иностранной валюте, относятся:

– расходы, связанные с перевозкой, страхованием, и хранением товара покупаемого у иностранного поставщика;

– таможенные сборы в иностранной валюте на таможне Российской Федерации в размере 0,05% таможенной стоимости товара. К накладным расходам в рублях относятся:

– таможенные сборы в рублях в размере 0,1% таможенной стоимости товара.

Бухгалтерия ООО ПП «ПСП» делает следующие записи для отражения косвенных расходов

Дебет счетов 07, 08, 10, 12, 41; Кредит счетов 60, 76.

Расходы в инвалюте конвертируются в рубли по курсу ЦБ РФ на дату совершения операции.

ООО ПП «ПСП» так же должны оплатить таможенные платежи такие как: таможенную пошлину, акциз, НДС.

Таможенные платежи рассчитываются от таможенной стоимости товаров, которая включает в себя контрактную стоимость товара и накладные расходы в инвалюте, оплаченные за границей.

Для оплаты таможенной пошлины по приобретённым товаром в бухгалтерии ООО ПП «ПСП» делаются записи:

Дебет счетов 07, 08, 10, 12, 41; Кредит 76 счета «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» (ТП).

В бухгалтерии ООО ПП «ПСП» акциз при приобретении товаров и материалов и основных средств для производства без акцизных товаров данная хозяйственная операция отражается следующим образом:

Дебет счетов 08, 10, 41; Кредит счета 76 (АТ).

По приобретенным товарам для оптовой торговли возникает обязательство уплаты НДС таможене, данная операция отражается в бухгалтерском учете ООО ПП «ПСП» следующей проводкой :

Дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» (НДС-Т); Кредит счета 76 (НДС-Т).

Для НДС для товаров розничной торговли бухгалтер ООО ПП «ПСП» делает следующую проводку

Дебет 41 счета «Товары» Кредит 76 (НДС-Т).

Налог, полученный по дебету счета 19(НДС-Т), который появляется при оплате поставщика, далее списывается в зачет бюджету и бухгалтером предприятия делается проводка дебет счета 68 «Расчеты с бюджетом» (НДС); Кредит сета 19 «НДС по приобретенным ценностям» (НДС-Т).

Плата продавцу по всем затратам за ввезенный продукт отображается проводкой дебет счетов 60, 76, 76 (ТП), 76 (АТ), 76 (НДС-Т); кредит счетов 51, 52.

Суммы уплачиваемые в иностранной валюте пересчитываются по курсу ЦБ РФ на дату совершения операции. Входе операций возникают разница между курсами, которая списывается в соответствии с учетной политикой ООО ПП «ПСП»:

– положительная курсовая разница отражается по Дебету счетов 60, 76, 76 (ТП), 76 (АТ), 76 (НДС-Т) и Кредиту счетов 80, 83;

– отрицательная курсовая разница соответственно наоборот Дебет счетов 80, 83 Кредит счетов 60, 76, 76 (ТП), 76 (АТ), 76 (НДС-Т).

При составлении отчетности бухгалтером ООО ПП «ПСП» цена ввозимых продуктов оценивается в рублях по курсу ЦБ РФ, который был на дату совершения операции в зарубежной денежной единицы, итогом чего стало принятие к бухгалтерскому учету данных товаров. Пересчет цены имущества впоследствии его принятия к бухгалтерскому учету при изменении курса рубля к иностранной валюте не выполняется.

Методология анализа внешнеэкономической деятельности на предприятии отсутствует. По запросу управленческого персонала предприятия выполняется расчет таких показателей как:

- прибыль от продаж на внешнем рынке;
- затраты на производство продукции, которая предназначена для экспортных операций;
- стоимость экспортной продукции в внутренних ценах ООО ПП «ПСП»

На основании данных показателей в ООО ПП «ПСП» эффективность экспортных операций и удельный вес затрат на производство по каждому контракту связанному с экспортной операцией.

1.3 Проблемы учета и анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП»

Бухгалтерский учет на ООО ПП «ПСП» должен охватывать все области внешнеэкономической деятельности для того что бы, рентабельно организовывать сделки с международными партнерами и держать их на контроле согласно законам тех стран, резидентами которых являются партнёры по внешнеэкономической деятельности.

Стоит сказать, что стоит острый вопрос сопровождения со стороны налогового и бухгалтерского учета внешнеэкономических сделок, так как данные виды учета значительно отличается от учета деятельности организации на внутреннем рынке:

- оформление операций связанных с бухгалтерским учетом ВЭД существенно отличаются от операций учет внутри страны;
- налог на добавленную стоимость, уплачиваемый при завозе товаров считается не только налоговым, но и таможенным.

Бухгалтеру, ООО ПП «ПСП» в обязанности которого входит учет ВЭД, знать ответы и ориентироваться в таких вопросах как:

- нюансы уплаты НДС по внешнеэкономическим контрактам;
- термин «базис поставки товара» и как он оказывает влияние на сумму налогового обложения;
- какие обстоятельства обязаны соблюдаться при продаже и покупке товара за границу;
- знание «ИНКОТЕРМС - 2010» и главные критерии, прописанные в данном документе.

Рассмотрим особенности учета внешнеэкономических контрактов в ООО ПП «ПСП» и проблемы связанные с ним.

Первая проблема с которой сталкивается бухгалтер это определение даты перехода собственности от поставщика к покупателю, а так же, определение суммы контракта, которая должна быть конвертирована по курсу ЦБ РФ. Из этого следует возникновение разницы [27].

Бывают случаи, что контракт отсутствует и поэтому сперва производится оплату поставщику. В большинстве случаев предприятие совершает платеж в иностранной валюте. Для этого у ООО ПП «ПСП» имеется валютный счет в Челябинвестбанке. При совершении операции на внешнеэкономическом уровне следует оформить паспорт внешнеэкономической сделки. Из этого, у бухгалтера возникает обязанность отразить операции по валютному счету.

У бухгалтерии ООО ПП «ПСП» нередко возникает работы связанные с учетом большого количеством операций в иностранной валюте.

К данным работам следует отнести: покупку и продажу иностранной валюты, учет расчетов с покупателями и поставщиками в валюте. Для уверенного учета ВЭД нужно анализировать основные показатели деятельности, грамотно трактовать основные нормы законодательства.

Например, в гражданском кодексе есть норма, в которой сообщается, что: «Использование иностранной валюты, а также платежных документов в иностранной валюте при осуществлении расчетов на территории РФ допускается в случаях, в порядке и на условиях, определенных законом». Использование иностранной валюты допускается, но только в случаях, которые прямо оговорены в законодательстве.

Некоторые российские поставщики предлагают своим покупателям перейти на расчеты в валюте, однако гражданское законодательство предусматривает, что расчеты на территории РФ осуществляются только в рублях.

Здесь мы можем увидеть, что цена во внешнеторговом договоре может быть установлена как в валюте, так и в каких либо условных единицах.

Так же в договоре можно согласовать ставку конвертации данной валюты или условных единиц в рубли. При отсутствии такого пункта в договоре курс пересчитывается по данным ЦБ РФ. В данном случае возможны значительные отклонения.

Отсюда появляется надобность учитывать взаиморасчеты и по курсу и в рублях.

Так же проблема учета ВЭД это необходимость ведения отдельного учета по операциям на внутреннем и внешнем рынке. Это связано с налогом на добавленную стоимость.

Например учет экспортных операций обязательно нужно вести по каждому контракту отдельно, из за этого приходится вести учета каждой «товарной партии».

По экспортным операциям ООО ПП «ПСП» имеет право применять ставку НДС 0%.

Это прибыльно для предприятия, потому что НДС исходящий будет равен, а входящий НДС на затраты по реализации данной продукции будет принят к вычету. Этим обосновывается надобность ведения учета отдельно, как по экспорту, так и по импорту.

И основываясь на данных показателях можно анализировать ситуацию предприятия в отношении ВЭД.

Еще один фактор того что, операции по ввезённым и продаваемым за рубеж товарам должны рассматриваться отдельно это налоговый учет данных операций. На ООО ПП «ПСП» по экспортируемому товару идет ставка НДС 0% . Поэтому различаются и соответствующие отчеты по ВЭД.

Данные нюансы бухгалтерия ООО ПП «ПСП» должна брать во внимание при составлении налоговой отчетности для ИФНС, в противном случае можно столкнуться с постоянных и больших штрафов со стороны проверяющих органов.

Для избежание доначислений со стороны надзорных органов бухгалтеру по учету ВЭД необходимо хорошо ориентироваться в налоговом, валютном и таможенном законодательстве.

Поэтому бухгалтер ООО ПП «ПСП», который ведет внешнеэкономическую деятельность, должен иметь высокую квалификацию в данном вопросе.

Ему нужно постоянно повышать свой уровень знаний в данной области: обучаться на курсах, читать литературу посвященную учету ВЭД, должен использовать справочно–консультационные системы, обучаться новым цифровым продуктам.

Основные цели экспортной деятельности ООО ПП «ПСП»:

- увеличение прибыли за счет охвата новых рынков сбыта товара;
- экономия на производственных издержках за счет эффекта масштаба производства;

- поддержание или поддержание развития технико-экономического уровня развития производства за счет воздействия международной конкуренции;
- перераспределение или увеличение валютных ресурсов предприятия;
- диверсификация производства.

Подтверждением конкурентоспособности продукции предприятия выступает эффективность его внешнеэкономической деятельности, которая в совокупности складывается из эффективности каждого отдельно взятого внешнеторгового контракта.

Финансовые результаты от реализации выпускаемой продукции на экспорт имеют приоритетное значение для ООО ПП «ПСП». При расчете эффективности ВЭД важно определить насколько результативно выполняется задача экспорта продукции, какие факторы в большей степени влияют на его эффективность и за счет каких ресурсов предприятие может ее повысить.

При этом, ООО ПП «ПСП» необходимо проводить анализ эффективности ВЭД как на стадии заключения внешнеторгового контракта (контрактная оценка), так и в процессе осуществления деятельности (по финансовому результату).

Показателей эффективности и эффекта внешнеторговой сделки на основе некоторых внешнеторговых контрактов на поставку неонатального оборудования ООО ПП «ПСП» [17].

Для сравнения будет приведем расчет эффективности сделок при реализации продукции на внутреннем рынке, в дальнее зарубежье и в СНГ.

Нужно отметить, что на предприятии действует достаточно гибкая ценовая политика в зависимости от объема реализуемой партии и условий оплаты по контракту. Минимальные цены предлагаются при реализации сувенирной продукции объемом свыше 10 единиц при условии 100% предоплаты.

При данных условиях контрактная цена единицы продукции будет максимально приближена к минимально установленной действующим прейскурантом цены.

Минимальная цена реализации включает в себя все понесенные предприятием затраты на производство и реализацию продукции плюс 50% торговой наценки.

В случае, если условиями контракта предусмотрена предоплата 30% и более от его стоимости, удорожание цены на продукцию составит 30%, при отсрочке платежа – 35%.

При заключении внешнеторговых контрактов на реализацию сувенирной продукции на внешний рынок используется базис поставки СРТ, условия поставки регулируются положениями «Инкотермс-2010». Согласно базису СРТ в контрактную цену включаются: расходы на погрузку товара и его выгрузку на месте назначения, на транспортировку груза, улаживание таможенных формальностей (экспортных), уплату таможенной пошлины, налогов, иных сборов, получение необходимых лицензий и сертификатов [21].

При заключении контрактов на реализацию медицинского оборудования на внутреннем рынке применяется базис поставки EXW, согласно которому покупатель берёт на себя расходы и обязательства, связанные с таможенным оформлением, погрузочно-разгрузочными работами, транспортировкой и страхованием груза [21].

Расчет эффективности контракта на реализацию сувенирной продукции на внутреннем рынке будет сделан для проведения сравнительного анализа эффективности продаж.

Экономический смысл показателя эффективности соответствует результату от продаж на каждый рубль затрат. Из данных видно, что все три контракта эффективны, то есть их эффективность >1 . Эффективность контракта на внутреннем рынке несколько выше за счет условий поставки (EXW), при котором все коммерческие расходы несет покупатель.

Однако, следует учесть, что при реализации сувенирной продукции на внутреннем рынке ООО ПП «ПСП» должно заплатить НДС в размере 20% от стоимости контракта (560 тыс руб.).

Эффективность экспортных контрактов составила 1,18 и 1,24%, что выше средней рентабельности продаж на предприятии за 2018 г. (14,1%) [23].

При этом, из приведенных показателей мы можем сделать вывод, что эффективность экспорта увеличивается с увеличением объемов продаж (даже при более низкой стоимости за единицу продукции).

Несмотря на более эффективную деятельность предприятия на внутреннем рынке, решение о необходимости выхода на новые рынки (внешние), принимается ввиду ограниченного уровня потребления на внутреннем.

В большинстве случаев, для принятия решений по внешнеэкономической деятельности, сравнивают рентабельность продаж на внешнем рынке с рентабельностью продаж на внутреннем рынке. Однако, это не совсем корректно, так как рентабельность по отдельным странам варьируется, как и цены на экспортируемую продукцию, а так же курсы местных валют. Более важно уделять должное внимание оценке эффективности от экспортных операций в разрезе отдельных регионов сбыта.

Анализ доли дохода от различных стран-контрагентов в общей выручке от внешнеэкономической деятельности позволит более детально управлять потоками отгрузок в страны, приносящие наибольший доход.

В условиях жесткой конкуренции на внешних рынках правильная, и достоверная оценка эффективности ВЭД позволяет повысить эффективность деятельности всего предприятия в целом, а так же застраховать себя от рисков потери доходов.

Рекомендации по оптимизации экспортных заказов:

- проводить грамотную работу департамента маркетинга;
- наладить тесную взаимосвязь департаментов маркетинга и сбыта;
- активизировать сбытовую политику в направлении перспективных регионов сбыта;
- активно участвовать в государственных программах поддержки экспорта, для расширения списка сертифицированной продукции.

Обобщая данную информацию, можно сделать определенные выводы.

Для ООО ПП «ПСП» необходимы расчеты эффективности экспортных контрактов в СНГ и далее зарубежье показали, что экспорт на предприятии является эффективным (1,18 и 1,24 соответственно).

Однако его показатели не сильно отличаются от эффективности сделок на внутреннем рынке.

Показатели влияния отдельных факторов на повышение эффективности экспорта показали, что максимальный рост может быть достигнут за счет увеличения объемов продаж (на 19% при росте объемов в 5 раз).

Увеличение эффективности экспорта можно достигнуть путем снижения затрат на выплату комиссионных вознаграждений комиссионерам, для чего рекомендуется перейти на подписание договоров прямого экспорта.

С целью минимизации валютных рисков рекомендуется заключать договора преимущественно в европейской или российской валюте.

Для расширения клиентской базы и соответственно объемов экспортной выручки рекомендуется усилить деятельность департамента маркетинга и отработать механизм тесного взаимодействия департаментов маркетинга и сбыта.

С целью расширения сети дистрибьюторов рекомендуется рассмотреть возможность участия в международных выставках по направлениям светотехника и геодезия.

Для возмещения части затрат на сертификацию экспортируемой продукции, а также на компенсацию затрат на производство инновационной продукции и процентов по банковским кредитам, рекомендуется принимать активное участие в госпрограммах поддержки экспорта и инновационного развития [35].

Выводы по разделу один

Обобщая сказанное в первом разделе можно сделать следующие выводы:

1) Производственное предприятие «ПСП» учреждено в 2002 году. Директором

предприятия согласно устава является Полянский Артем Николаевич. Юридический адрес—454006, г. Челябинск, ул. Российская, дом 53А, Б.

Предприятие занимает лидирующую позицию среди производителей наградной и сувенирной продукции. Занимается производством значков, нагрудных знаков, художественного литья, нанесение символики на сувениры.

2) При приобретении средств от иностранных поставщиков бухгалтерией ООО ПП «ПСП» делается следующая запись:

Дебет счетов 07, 08, 10, 12, 41; Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Эта запись делается в инвалютном рубле на сумму полной стоимости полученных товаров и конвертации в рубли по курсу ЦБ РФ, на дату перехода права собственности от иностранного подрядчика к ООО ПП «ПСП».

3) Нельзя не отметить, что вопрос бухгалтерского и налогового сопровождения внешнеэкономических сделок довольно сложный, ведь он существенно отличается от бухгалтерского и налогового учета операций, которые связаны с деятельностью организации на внутреннем рынке:

- сделка по бухгалтерскому учету внешнеэкономической деятельности оформляется иначе по сравнению с внутренним бухгалтерским учетом;

- НДС, взимаемый при ввозе товаров, является не только налоговым, но и таможенным платежом.

Бухгалтер, который занимается учетом внешнеэкономической деятельности, должен не только разбираться в вопросах ведения бухгалтерии, но также ориентироваться в таких вопросах, как:

- особенности уплаты НДС;
- что такое «базис поставки товара» и какое влияние данное понятие оказывает на сумму налогового обложения;

- какие условия должны соблюдаться при реализации товара за границу через посредника;

– что такое «ИНКОТЕРМС - 2010» и каковы основные правила прописанные в данном документе.

4) Методология анализа внешнеэкономической деятельности на предприятии отсутствует. По запросу управленческого персонала предприятия выполняется расчет таких показателей как:

- прибыль от продаж на внешнем рынке;
- затраты на производство продукции, которая предназначена для экспортных операций;
- стоимость экспортной продукции в внутренних ценах ООО ПП «ПСП»

5) Нужно делать анализ доли дохода от различных стран-контрагентов в общей выручке от внешнеэкономической деятельности это позволит более детально управлять потоками отгрузок в страны, приносящие наибольший доход.

2 РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Задачи и источники учета внешнеэкономической деятельности

Главной задачей учета операций по внешнеэкономической деятельности в ООО ПП «ПСП» является то, что данный вид должен вестись согласно законодательству РФ и должен быть сформирован в таком виде, чтобы вся информация о внешнеэкономической деятельности была видна на фоне всего учета.

Для выполнения операций во внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП» необходимо реализовать конкретные цели и нестандартные задачи в области бухгалтерского учета. Основными объектами учета внешнеэкономической деятельности являются: операции по купле-продаже валюты; экспортно-импортный оборот; соглашения с покупателями и поставщиками; финансовый результат компании. Для организации учета внешнеэкономической деятельности требуется правильно составленная методология учета этих операций.

Основными целями, для которых разработана методология внешнеэкономической деятельности, являются следующие:

- обеспечение сохранности материальных активов выраженных в иностранной валюте;
- обеспечить своевременное и точное отражение операций внешнеэкономической деятельности, предоставить информацию о доходах, расходах, финансовых результатах компании, обязательных взносах и платежах в административные, налоговые и статистические органы.
- обеспечить эффективность учета на основе компьютеризации, внедрения прогрессивных форм и методов учета, закономерностей и определений.

Для достижения целей которые были перечислены выше нам необходимо решить ряд задач:

- обеспечить методологически правильное представление о валютных активах компании, управлении внешнеэкономической деятельностью и результатах деятельности компании.

- оптимизировать учет данных операций при помощи единой системы учета

Выполнение этих задач организовано на основе общепринятых в мировой практике принципов: предприятие должно быть юридически независимым; его деятельность не должна прерываться; отчет должен быть четким и наглядным; упорядоченность; полнота раскрытия информации; стабильность методологии, принятой для отражения деловых операций [51].

Для достижения этих целей бухгалтерского учета в ООО ПП «ПСП» необходимо выполнять нестандартные задачи различного рода, которые должны предоставлять руководству компании полную информацию для того, чтобы делать выводы и решения о них для целей управленческого учета. Связанными с внешнеэкономическими операциями являются:

- приобретение и продажа активов или выкуп иностранной валюты;
- купля-продажа услуг, цены на которые установлены в иностранной валюте;
- наличные кредиты в иностранной валюте и их погашение [38].

В плане счетов используемом на ООО ПП «ПСП» должны быть введены дополнительные субсчета для отражения на них операций по ВЭД.

Нужно принять во внимание что в данном случае учтены не все ситуации возникающие при внешнеэкономической деятельности и этих счетов недостаточно, тогда ООО ПП «ПСП» вправе доработать субсчета которые будут отражать достаточную информацию для ведения учета.

Предприятию дается рекомендация открыть субсчета второго порядка по указанным объектам учета. Следовательно, одна из главных задач методологии учета внешнеэкономической деятельности обуславливается правильностью отражения на учетных счетах внешнеэкономических операций.

Бухгалтер для себя ставит цель, которая достигается с помощью реализации конкретных методик отображения в учете информации о производственно-хозяйственной и финансовой деятельности. Это будет выражено в возможности отражения идентичных хозяйственных операций во всевозможных оценках.

Методика учета подразумевает под собой различные варианты и техники получения обобщения, и отражения учетной информации о деятельности предприятия. Задача создания блока учетной информации - создать форму учета.

Исходя из этого, перечень требуемых показателей составляется руководством ООО ПП «ПСП». Данный перечень может обеспечить качественный анализ, последовательность и методику их учета, способ их взаимосвязи, отчеты по автоматизации учетных работ, стандарты составления и подписание документов.

Эта задача дает ответы на вопросы о нахождении элементов цены при расчете производственных затрат, выборе способов оценки активов домохозяйств, их источников, издержек производства и распределения, а также определении и распределении дохода. Одним из ключевых составляющих методологии разработки бухгалтерского учета ВЭД является верно, составленная учетная политика в отношении операций в инвалютных единицах. В ПБУ 21 «Изменения оценочных значений» дается определение методологических принципы формирования в бухгалтерском учете информации об операциях в иностранных валютах, и порядок отображения показателей статей финансовой отчетности субъектов внешнеэкономической деятельности за пределами России в денежной единице Российской Федерации.

При составлении методологии учета внешнеэкономической деятельности Производственное предприятие «ПСП» должно руководствоваться стандартами, указанными в ПБУ 21 «Изменение оценочных значений».

Кроме того, для учета внешнеэкономической деятельности необходимо подготовить специальные документы, связанные с отражением экспортно-импортных операций, таможенной проверкой, анализом доходов и расходов, учетом торговой дебиторской и кредиторской задолженности, распределением

прибыли между участниками и т. д. По-прежнему важным является учет затрат на счета, связанные с иностранными кредиторами [11].

Носителями текущего счета операций с иностранной валютой являются частные регистраторы аналитического и синтетического учета, в которых накапливается информация о движении ввозимых и вывозимых материальных активов, о движении иностранной валюты и денежных документов в иностранной валюте, записи о прибылях и убытках в иностранной валюте, для соглашений с покупателями и поставщиками, для соглашений с другими должниками и кредиторами, для бюджетных соглашений, для расходов и прибылей. Согласно законодательным актам учет должен вестись в национальной денежной единице. Но одновременной с записями в рублях мы должны отражать денежные стоимости и операции в инвалютном рубле которые будут оцениваться по курсу ЦБ РФ на момент совершения операции. В таких случаях используют всевозможные способы формирования учетных записей, к примеру повторяющиеся учетные регистры, в которых происходит запись данных в разных валютах.

Ведение собственных учетных записей аналитического и синтетического учета позволяет общей системе учета собирать информацию об отдельных операциях, связанных с внешнеэкономической деятельностью. В конце месяца, в зависимости от результатов отчета ООО ПП «ПСП» по ВЭД, следует свести данные регистры.

В комплексе методов, которые внедряются в учет, ООО ПП «ПСП» предоставляет информацию как о первичных интегрированных документах, так и о синтетических и аналитических учетных регистрах, для учетных операций, связанных с внешними операциями предприятия. Обеспечивает группировку и надежное отражение.

Процедуры, связанные с совершенствованием бухгалтерского учета в сфере внешнеэкономической деятельности, требуют выполнения следующих видов задач:

– выполнение бухгалтерских обязательств с указанием должностных инструкций работников бухгалтерской службы ООО ПП «ПСП», четкое распределением организационной структуры, отделов и состава и зависимости отдельных бухгалтеров, функциональных обязанностей между ними.

– уточнить список учетных документов и записей, используемых на предприятии в программе 1С, которая внедрена на предприятие в целях записи, хранения, обобщения, планирования работ. Создать учетных записей на каждого сотрудника. Обеспечить условия, предусмотренные для сбора, обработки и передачи учетной информации внутренним и внешним пользователям;

– установить контроль над организацией соответствующих обязательств и сохранностью соответствующих активов и средств в иностранной валюте, подготовить сотрудников бухгалтерии к сдаче отчетности по материальным лицам в установленные сроки;

– распределение функциональных обязанностей, которые предоставляют каждому сотруднику, учет данных работы, объяснение права и обязанности сотрудника в результате нарушений. В функциональных задачах следует отметить, что не допускается злоупотребление данными мерами, они четко регламентируются законодательством Российской Федерации [42].

Одним из ключевых факторов в сложных задачах бухгалтерской организации является техническая поддержка. Руководящий состав ООО ПП «ПСП» должен обеспечить надлежащий учет с использованием специальных компьютерных программ, а также воспроизводственного оборудования. В данном случае главный бухгалтер должен отдать на разработку техническое задание, в котором предусмотрены разработка специальных форм отчетности для ведения учета внешнеэкономической деятельности, а так же, последовательность сбора данных, технология их обработки с использованием ПК, и как вывод получения нужно информации в автоматическом режиме.

При необходимости ведения одновременного учёта в иностранной и национальных валютах автоматизация процесса может упростить учет, дублируя данные в разные регистры [38].

Выполнение этих задач сильно зависит от бухгалтерии ООО «ПСП». Они требуют знание порядка процедур осуществления внешнеторговых операций, нормативно-правовой базы и порядок отражения этих операций в системе бухгалтерского учета и в налоговой системе бухгалтерского учета.

2.2 Методика бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП»

Ввиду того что, внешнеэкономическая деятельность подразумевает под собой действия по проведению операций в области экспорта и импорта товаров, услуг и использования интеллектуальной собственности.

Следовательно, термин «продукт во внешнеэкономической деятельности» гораздо шире, чем тот, который мы используем в бухгалтерском учете: этот термин включает в себя все движимое имущество, пересекающее таможенную границу, включая транспортные средства, за исключением транспортных средств, перевозящих грузы.

Стоит отметить, что товары, которые используются для торговли во внешнеэкономической деятельности, могут не иметь материальной формы. Нематериальные товары могут быть интеллектуальной собственностью, информацией или товарным знаком. Также предметом этой деятельности могут быть услуги. Методологию внешнеэкономической деятельности следует разделить на два типа для экспорта и импорта товаров [25].

Прежде всего, рассмотрим методологию учета экспортных операций. В ходе работы были исследованы, следующие подходы к методологии учета экспортных операций:

1) Общая схема учета экспортных операций рассматривается с точки зрения НДС и налога на прибыль

2) Общая схема учета экспортных операций делится на две части без этапов: учет и налоги.

3) Выделение юридических, таможенных, налоговых и учетных элементов в экспортной операции.

4) Общая схема учета экспортных операций рассматривается поэтапно. Из данных подходов выделены следующие этапы:

– учет производства экспортной продукции (организация учета товаров для экспорта у торговых организаций);

– учет экспортируемых товаров (товаров);

– бронирование коммерческих расходов при экспорте;

– учет продаж экспортируемых товаров (товаров);

– расчет с иностранными покупателями.

В ООО ПП «ПСП» мы разделим учет экспортных операций на два этапа:

1) учет накладных расходов при транспортировке экспортируемых товаров поставщику;

2) учет продаж и расчетов с иностранными покупателями / импортерами.

Ввиду особенностей экспортного бизнеса ООО ПП «ПСП», при организации бухгалтерского учета экспортного бизнеса выделяются следующие уровни:

1) Организация отдельного расчета за вывозимые товары.

2) Организация учета транспортировки экспортируемых товаров от поставщика покупателю и распределения накладных расходов.

3) Организация расчетов по продажам и расчетов с иностранными покупателями.

4) Организация контрольных мер по обеспечению исполнения.

По экспортным операциям ООО ПП «ПСП» имеет право применять ставку НДС 0%. Это прибыльно для предприятия, потому что НДС исходящий будет равен, а входящий НДС на затраты по реализации данной продукции будет

принят к вычету. Этим обосновывается надобность ведения учета отдельно, как по экспорту, так и по импорту. И основываясь на данных показателях можно анализировать ситуацию предприятия в отношении ВЭД [18].

Еще один фактор того что, операции по ввезённым и продаваемым за рубеж товарам должны рассматриваться отдельно это налоговый учет данных операций. На ООО ПП «ПСП» по экспортируемому товару идет ставка НДС 0% . Поэтому различаются и соответствующие отчеты по ВЭД.

Бывают случаи что для товара невозможно определить будет он реализован на внутреннем или на внешнем рынке, в данном случае учетной политике ООО ПП «ПСП» Рекомендуется установить метод деления сумм НДС по приобретенным товарам пропорционально их стоимости товаров, отправленных на экспорт, и внутри страны за налоговый период НДС, аналогичный порядку учета сумм НДС по товарам, облагаемым и не облагаемым налогом. облагается налогом.

Следующим шагом в экспорте товаров является распределение учета движения экспортных товаров от поставщика к покупателю. Создание отдельного этапа обосновывается спецификой экспортных операций, поэтому субъекты сделки находятся далеко друг от друга. По сути, экспортный контракт учитывает передачу права собственности на товары, уже находящиеся на пути к иностранному покупателю, поэтому рекомендуется, чтобы бухгалтер по внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП» использовал счет 45 «Отгруженные товары» и применил субсчет 45 -1 «Товар отгружен на экспорт», на этом счете товары будут накапливаться до его продажи. Хотя субсчет 45-1 не полностью информирует компанию о местонахождении товара. В этом случае для учета движения товаров на всех этапах необходимо открыть субсчета второго заказа: «Экспортные товары в пути (указание пункта)».

Из этого следует, что в счете 45 указана стоимость товаров, отправленных на экспорт, предоставлена информация о том, что товары находятся в пути и что право собственности принадлежит ООО ПП «ПСП».

Возможность использования счета 45 для выставления счетов за товары, отправленные на экспорт, во многом зависит от условий доставки, указанных в договоре, поскольку они определяют передачу права собственности.

На практике право собственности передается одним из следующих способов:

- путем непосредственного указания места и / или времени после достижения (при изъятии), чьи товары становятся собственностью покупателя;
- на основании действующего законодательства, регулирующего отношения между контрагентами;
- в соответствии с внешнеторговой таможней (основные условия поставки Инкотермс)

Следующим этапом является передача прав собственности в качестве знака экспортного контракта в качестве международного договора купли-продажи.

Неправильно считать момент перехода права собственности именно передачей товара поставщику, которая определяется исключительно базисными условиями поставки и означает только исполнение продавцом своих обязательств по поставке товара [28].

Причем передача товара и исполнение продавцом своих обязательств по поставке могут не совпадать с моментом передачи товара покупателю в фактическое пользование. Как и передача (поставка) товара, переход права собственности на него может не совпадать с передачей товара покупателю в фактическое пользование: произойти раньше или позже. Поэтому момент перехода права собственности рекомендуется зафиксировать в контракте, поскольку Конвенция ООН о международных договорах купли-продажи, подписанная в Вене 11 апреля 1980 г., вопрос о переходе права собственности не рассматривает [1].

На заключительном этапе экспортного контракта на поставку товаров (работ, услуг) ООО ПП «ПСП» также должно соответствовать требованиям валютного законодательства (оформить пропуск транзакции в уполномоченном банке и своевременно проинформировать соответствующий банк о любых изменениях

контракта). В соответствии с пунктом 1 ст. 19 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и контроле» российские организации обязаны обеспечивать при осуществлении внешнеэкономической деятельности в сроки, указанные во внешнеторговых соглашениях (контрактах):

– получение оплаты иностранцами на их банковские счета в утвержденных банках в иностранной валюте или в валюте Российской Федерации в соответствии с положениями договоров о передаче товаров иностранцам, выполненных для них работ, оказанных им услуг, информации и результатов интеллектуальной деятельности, предоставленной им. в том числе включая исключительные права на них;

– возврат в РФ денежных средств, уплаченных нерезидентам за не ввезенные на таможенную территорию РФ (не полученные на таможенной территории РФ) товары, невыполненные работы, не оказанные услуги, непереданные информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них.

Если данные обязательства не выполняются на должностное и юридическое лицо накладывается административный штраф, который равен от трех четвертых до одного размера от общей суммы средств, не зачисленных на счета в уполномоченных банках.

Следующая методика по учету внешнеэкономической деятельности идет по операциям связанным с импортом товаров.

Методика импортных операций отличается, от экспортных. Учитывая экономического содержания импортных операций их отражение в учете ООО ПП «ПСП» следует разделить на следующие этапы:

- 1) Организация учета формирования фактической себестоимости импортного товара.
- 2) Организация учета расчетов с иностранным поставщиком.
- 3) Организация контрольных мероприятий по обеспечению исполнения сделки.

Бухгалтерия ООО ПП «ПСП» берет к учету товары, процесс которых не зависит от того, где товар находится в режиме реального времени. Однако активация происходит в день фактического поступления на склад ООО ПП ПСП

После получения зарегистрированного товара бухгалтер компании регистрирует транзакцию на том же синтетическом счете. Если передача права собственности еще не состоялась, это должно быть отражено на забалансовом счете 002 «Запасы, принятые на хранение» [47].

Основанием для учета и разности ввозимых товаров являются накладные, таможенные и торговые документы.

Стоимость товара, приобретенного у поставщика, рассчитывается путем сложения фактических затрат, понесенных организацией на его приобретение. В бухгалтерском учете на предприятие под фактическим затратами понимаются:

- контрактная стоимость товаров;
- таможенные пошлины, невозмещаемые налоги;
- затраты по заготовке и доставке товаров до места их использования, включая расходы по страхованию;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением товаров (вознаграждение банку за услуги по покупке иностранной валюты, ведению паспорта импортной сделки и др.).

Расходы, связанные с доставкой, хранением и страхованием ввозимых товаров, таможенным платежам по ним, оплате складских работ, оформлению товаросопроводительной и коммерческой документации и другие расходы распределяются между сторонами, как правило, в соответствии с принципами базисных условий поставок, регламентируемых Инкотермс. Те из них, которые не финансируются продавцом (не включаются им в контрактную стоимость товаров), подлежат отдельной оплате покупателем.

Бухгалтером исчисление состава и величины себестоимости ввозимых материальных ценностей происходит по следующим особенностям:

1) определением момента перехода права собственности на импортные товары, так как именно на эту дату товары приходятся в учете импортера, а в случае отсутствия предоплаты – переоцениваются в рубли;

2) фиксированием момента получения предоплаты и ее размера, так как именно на эту дату товары оцениваются в сумме пропорционально полученной предоплаты и далее не переоцениваются;

3) распределением между продавцом и покупателем затрат по доставке и таможенной очистке товаров на основе терминов Инкотермс.

Выделение организации учета расчетов с иностранным поставщиком в отдельный этап обусловлено нормами Федерального закона «О бухгалтерском учете» и ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», которые предусматривают, что отражение операций в иностранной валюте на счетах бухгалтерского учета осуществляется по курсу Банка России на дату совершения операции. При этом средства в расчетах, за исключением выданных авансов и предварительной оплаты, выраженные в иностранной валюте, переоцениваются как на дату совершения операции, так и на отчетную дату [8].

Таким образом, стоимость импортного товара формируется на момент перехода права собственности, но в следующих оценках:

– при наличии стопроцентной предоплаты – по курсу Банка России на момент перечисления аванса поставщику;

– при наличии частичной предоплаты – по курсу Банка России на момент перечисления аванса и по курсу на момент перехода права собственности пропорционально сумме выданной предоплаты;

– при отсутствии предоплаты – по курсу Банка России на момент перехода права собственности на товар.

Третий этап. Заключая импортный контракт, предприятие, помимо выполнения обязательств по договору, обязано соблюдать также требования валютного законодательства. Порядок организации контрольных мероприятий по

обеспечению исполнения сделки идентичен мероприятиям четвертого этапа при экспорте товаров.

На сегодняшний день российское законодательство не содержит четкого определения понятия импорта услуг. Для отнесения работы или услуги к импортируемым, последние должны отвечать следующим критериям:

- исполнителем услуги (работы) должен быть нерезидент;
- факт оказания услуги (выполнения работы) должен быть подтвержден документально;
- услуга может быть ввезена на территорию Российской Федерации или оказана за ее пределами [23].

2.3 Методика налогового учета внешнеэкономической деятельности

В данное время ООО ПП «ПСП» все чаще и чаще приобретает и реализует товары, как за рубежом, так и на внутреннем рынке.

В связи с этим возникает необходимость уплаты таможенных платежей.

Таможенные платежи это общее понятие, которое используется для обобщения финансовых операций и выплат при экспорте или импорте товаров.

В 46 статье ТК ЕАЭС определены следующие виды таможенных платежей: ввозная таможенная пошлина, вывозная таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, акциз, таможенные сборы, специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины [2].

Сумма таможенных платежей может быть рассчитана только после того, как станет известна таможенная стоимость товара. Таможенная стоимость представляет собой сумму расходов, связанных с покупкой товаров и их транспортировкой до границы.

Первый этап это определение правильной таможенной стоимости товара, для расчета таможенных пошлин и сборов, а также НДС.

Существует всего шесть методов определения таможенной стоимости:

По стоимости сделки с ввозимыми товарами.

Этот метод является основным. В этом случае таможенная стоимость определяется стоимостью сделки, которая подлежит уплате или была фактически уплачена, когда груз пересек российскую границу. Таможенная стоимость товаров также формируется из расходов на страхование, лицензирование, транспортировку грузов и другие расходы, которые декларант понес до пересечения границы Российской Федерации.

По стоимости сделки с идентичными товарами.

Метод используется, когда основной метод не может быть использован. В этом случае таможенная стоимость формируется в стоимости сделки с идентичными товарами. Этот метод используется, если товар:

- предназначенные для продажи или использования на территории России;
- были ввезены на территорию России вместе с ценными товарами или не более чем за 90 дней до ввоза;
- были ввезены в Российскую Федерацию на тех же коммерческих условиях и или приблизительно в том же количестве. Если товары были импортированы в других коммерческих условиях, то декларант должен внести корректировку в цену и документально подтвердить ее действительность для таможенного инспектора. Если при применении этого метода определения таможенной стоимости товаров будет выявлено более одной цены сделки для идентичных товаров, за основу будет принята более низкая из них.

По стоимости сделки с однородными товарами

Применение этого метода формально не отличается от предыдущего, за исключением понятия «однородные товары». Следует отметить, что однородные продукты не являются полностью идентичными, но имеют сходные свойства и могут состоять из аналогичных компонентов. Все это позволяет однородным продуктам выполнять функции, аналогичные функциям оцениваемых товаров.

Вычитание стоимости.

Этот метод основан на стоимости, по которой импортированные однородные или идентичные товары были проданы крупнейшей партией в России без изменений. В этом случае расходы вычитаются из цены товара, которая характерна только для внутреннего рынка товаров и не должна включаться в таможенную стоимость: таможенные, транспортные расходы и др.

Сложение стоимости.

Этот метод оценки таможенной стоимости товаров, ввозимых в Россию, основан, в первую очередь, на издержках производства, к которым следует добавить стоимость типичных прибылей и расходов на продажу ценных товаров.

Резервный метод.

Этот метод используется только в том случае, если таможенная стоимость не может быть определена ни одним из методов, перечисленных выше. Он основан исключительно на экспертизе и расчетах. В этом случае стоимость товара используется для экспертной оценки, которая основана на ценах, по которым товары, ввозимые в Россию, продаются в ходе обычной торговли, а также в условиях высокой конкуренции.

Там, где базовый метод таможенной оценки не может быть применен, каждый из вышеуказанных методов используется последовательно. Следующий метод применим, только если предыдущий метод определения таможенной стоимости не может быть использован. Методы сложения и вычитания стоимости товаров могут меняться местами [6].

Второй этап. Правильный учет налога на добавленную стоимость. Наибольшее количество дополнительных налоговых действий будет приходиться на самый сложный налог, который в Российской Федерации является НДС.

Особое внимание здесь потребуется:

– экспорт, требующий организации отдельных счетов для всех связанных операций, соблюдение сроков сбора пакета необходимых документов, выделение неподтвержденных и просроченных отправок, контроль полной оплаты встречной поставки, заполнение дополнительных разделов декларации,

регулярная подготовка крупных пакетов документов для контроля налоговой инспекции;

– импорт из стран таможенного союза, в котором необходимо соблюдать довольно ограниченный срок подачи налоговых документов в ИФНС, их оплаты вместе с оплатой - предъявления к вычету, составление декларации дополняют друг друга;

– обязательство по уплате налогов при оплате определенного количества услуг (ст. 1, ст. 148 Налогового кодекса Российской Федерации), поставляемых за пределы территории Российской Федерации и путем заполнения специального раздела декларации;

– наличие особенностей налогообложения товаров, возникающих в определенных ситуациях как при экспорте, так и при импорте (ст. 151 Налогового кодекса Российской Федерации) [3].

В основном экспортируется товар в страны члены ЕАЭС. При продаже товаров государствам – членам ЕАЭС (Россия, Белоруссия, Казахстан и Армения) существуют определенные особенности: нет таможенного контроля, не взимаются таможенные пошлины и сборы. Порядок уплаты НДС и акцизов при поставке товаров (работ, услуг) между данными государствами регулируется Протоколом о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг (приложением № 18 к Договору о Евразийском экономическом союзе, Астана, 29 мая 2014 г.) (далее – Протокол о косвенных налогах).

Согласно ст. 7 ч. 1 НК РФ нормы международных соглашений имеют приоритет перед иными статьями НК РФ, если в международном договоре Российской Федерации, в котором содержатся положения, касающиеся налогообложения и сборов, установлены иные правила.

Действующие двусторонние международные договоры Российской Федерации об избежании двойного налогообложения действуют с 83 странами, например такие, как Соглашение между Правительством РФ и Правительством Австралии

от 7 сентября 2000 г. «Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы», Договор между Россией и США от 17 июня 1992 г. «Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал» и т.д. Во многом эти документы схожи между собой [1].

Для обеспечения уплаты косвенных налогов может применяться законодательство страны – члена Евразийского экономического союза. На основании п. 3 и 13 Протокола о косвенных налогах при экспорте товаров применяется ставка 0%; при импорте товаров НДС взимается налоговыми органами государства – члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары, по месту постановки на учет налогоплательщиков – собственников товара.

НДС и акцизы при экспорте товаров (работ, услуг) в страны Евразийского экономического союза. При экспорте товаров в государства – члены ЕАЭС применяется ставка НДС 0% или освобождение от уплаты акцизов при условии документального подтверждения факта экспорта согласно п. 3 Протокола о косвенных налогах. В п. 4 Протокола о косвенных налогах перечислен список документов:

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

2) выписка банка, подтверждающая фактическое поступление выручки от реализации экспортированных товаров;

3) заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов;

4) транспортные (товаросопроводительные) документы, подтверждающие перемещение товаров с территории одного государства-члена на территорию другого государства-члена;

5) иные документы, подтверждающие обоснованность применения ставки НДС 0% или освобождения от уплаты акцизов [1].

Таким образом, налогоплательщик – российская организация, отправляющая на экспорт товары в страны – члены ЕАЭС, в своей практической деятельности не заметит разницы между нормами НК РФ и Протоколом о косвенных налогах.

НДС и акцизы при импорте товаров (работ, услуг) в страны Евразийского экономического союза. Суммы косвенных налогов, уплаченные по товарам, импортированным на территорию одного государства – члена ЕАЭС с территории другого государства – члена ЕАЭС, подлежат вычетам в порядке, предусмотренном законодательством государства – члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары. Данная норма отражена в и. 26 Протокола о косвенных налогах. На территории Российской Федерации НДС не взимается при импорте товаров, указанных в ст. 150 НК РФ, которые не подлежат налогообложению (о них подробно написано в параграфах 2.2–2.5 данного учебника).

В п. 13 Протокола о косвенных налогах описан порядок взимания косвенных налогов при импорте товаров в зависимости от способа их приобретения (табл. 5.2).

Косвенные налоги при импорте взимают налоговые органы. Суммы косвенных налогов, которые подлежат уплате, по товарам, импортированным на территорию одного государства – члена ЕАЭС с территории другого государства – члена ЕАЭС, исчисляются налогоплательщиком по налоговым ставкам, установленным законодательством государства – члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары.

Например, при ввозе на территорию Российской Федерации с территории Казахстана сырья, приобретаемого у казахстанского поставщика, НДС уплачивается российским покупателем российскому налоговому органу по ставкам, предусмотренным п. 2, 3 ст. 164 НК РФ. При увеличении стоимости импортированных товаров в случае увеличения их цены по истечении месяца, в

котором товары были приняты налогоплательщиком к учету, налоговая база для целей уплаты НДС увеличивается на разницу между измененной и предыдущей стоимостью импортированных товаров [2].

Согласно п. 19 Протокола о косвенных налогах налогоплательщик обязан не позднее 20-го числа месяца, следующего за месяцем принятия на учет импортированных товаров, одновременно с налоговой декларацией представить в налоговый орган заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов.

Протоколом от 11 декабря 2009 г. «Об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств – членов Евразийского экономического сообщества об уплаченных суммах косвенных налогов» установлена форма заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов и порядок его заполнения. Формат заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов российскими налогоплательщиками и правила контроля заявления при приеме его в налоговом органе утверждены приказом ФНС России от 19 ноября 2014 г. № ММВ-7-6/590@

Применение НДС при выполнении работ (оказании услуг) регулируется нормами Протокола о косвенных налогах. В п. 29 Протокола о косвенных налогах определено место реализации работ,

Особенности уплаты налогов по импортируемым товарам между членами ЕАЭС

Третий этап. Исчисление налога на прибыль.

В отношении налога на прибыль не следует упускать из виду, что в доходах отгрузки на экспорт учитывается в момент перехода права собственности (рисков) на товар, т. е. практически в момент отгрузки, а право на вычет НДС по такой отгрузке может подтверждаться в совершенно другом налоговом периоде.

То есть налоговые базы по прибыли и НДС при экспорте по одному и тому же периоду совпадают далеко не всегда, и нельзя для прибыли отгрузку на экспорт учитывать в увязке ее с фактом подтверждения права на вычет по НДС.

Выводы по разделу два

1) Бухгалтерский учет операций по внешнеэкономической деятельности предприятий должен основываться на принципах, установленных национальным законодательством и быть организованный таким образом, чтобы информация об этой деятельности была относительно обособлена в общей системе учета.

2) Учитывая особенности экспортных операций, требования, предъявляемые к учету и отчетности в условиях адаптации учетного цикла к МСФО, нам представляется целесообразным при организации учета операций по экспорту товаров выделить следующие этапы:

1 Организация отдельного учета экспортного товара.

2 Организация учета движения экспортного товара от поставщика к покупателю и распределения накладных (коммерческих) расходов.

3 Организация учета реализации и расчетов с иностранными покупателями.

4 Организация контрольных мероприятий по обеспечению исполнения сделки.

4) Для налогового учета установлены такие этапы как:

Первый этап. Это определение правильной таможенной стоимости товара, для расчета таможенных пошлин и сбора, а так же НДС.

Второй этап. Правильный учет налога на добавленную стоимость. Наибольшее количество дополнительных действий в части налогообложения придется на самый сложный налог, которым в РФ является НДС.

Третий этап. Исчисление налога на прибыль. В отношении налога на прибыль не следует упускать из виду, что в доходах отгрузка на экспорт учитывается в момент перехода права собственности (рисков) на товар.

4) Таким образом, налогоплательщик – российская организация, отправляющая на экспорт товары в страны – члены ЕАЭС, в своей практической деятельности не заметит разницы между нормами НК РФ и Протоколом о косвенных налогах

5) Косвенные налоги при импорте взимают налоговые органы. Суммы косвенных налогов, которые подлежат уплате, по товарам, импортированным на территорию одного государства – члена ЕАЭС с территории другого государства – члена ЕАЭС, исчисляются налогоплательщиком по налоговым ставкам, установленным законодательством государства – члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары [1].

3 РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1 Показатели анализа внешнеэкономической деятельности предприятия

Основной целью экономического анализа внешнеэкономической деятельности является получение наиболее информативных параметров, которые дают объективную картину состояния валютных и экспортно-импортных операций организации, ее прибылей и убытков от внешней торговли, изменений в структуре активов и обязательства при расчетах с должниками и кредиторами, стоимость которых выражена в иностранной валюте.

Изучение методов и приемов анализа внешнеэкономической деятельности позволит оценить состояние и эффективность внешнеэкономической деятельности организаций, проанализировать экспорт и импорт в вертикальном и горизонтальном аспектах, а также выявить факторы, влияющие на развитие внешней и валютной политики хозяйствующего субъекта.

Анализ внешнеэкономической деятельности используется если нужно:

- определить объем импорта и определить долю импортной продукции в общем объеме реализованных товаров; оценка динамики импорта товаров (работ, услуг);
- определить объем экспорта, его долю в общем объеме производства на предприятии, а также оценить динамику этих показателей;
- выявить основных партнеров, с которыми более активно проводятся импортно-экспортные операции;
- выявление основных регионов экспорта продукции;
- определение основных таможенных пунктов, через которые осуществляется ввоз / вывоз конкретного товара;
- выявление видов продукции, которые более активно импортируются / экспортируются;
- оценка влияния сезонного фактора на объем импорта / экспорта;

Анализ внешнеторговых операций по данным финансовой отчетности организации включает:

- анализ динамики и структуры договорных обязательств;
- анализ оборачиваемости средств при экспортных (импортных) операциях;
- анализ влияния пассивов на платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость организации [13].

Метод экономического анализа внешнеэкономической деятельности представляет собой совокупность методик, подходов, методов изучения внешнеторговых процессов в их динамике и статике.

Характерные особенности методов экономического анализа внешнеэкономической деятельности:

- использование системы показателей для валютных и экспортно-импортных операций;
- изучение причин изменения этих показателей;
- выявление и измерение взаимосвязи между внешнеторговыми операциями.

Система показателей внешнеэкономической деятельности формируется в процессе планирования, учета и анализа, разработки систем и подсистем экономической информации.

В диагностике внешнеэкономической деятельности выделяют несколько объектов анализа: производство и реализация экспортной продукции; стоимость экспортной продукции; использование материальных, людских и финансовых ресурсов при экспорте и импорте; прием импортных активов, налогообложение импортно-экспортных операций и определение финансовых результатов.

Соотношение между показателями определяется объективными условиями внешнеторгового оборота.

Отчетность по внешнеэкономической деятельности в основном состоит из абсолютных количественных показателей. Поэтому анализ различных показателей, экономических явлений, бизнес-процессов, ситуаций начинается с учета абсолютных значений в физических метрах или стоимости.

Для анализа абсолютных показателей обычно используется метод сравнения, с помощью которого изучаются абсолютные или относительные изменения показателей, тенденций и закономерностей их развития.

Существует несколько типов показателей для сравнения: показатели внешнеэкономической деятельности из предыдущих отчетов и периодов, нормативные показатели; ориентиры, показатели мирового класса, показатели конкурирующих компаний [42].

Сравнение с плановыми показателями используется в бизнес-планировании внешнеэкономической деятельности, где необходимым условием использования метода является сопоставимость показателей по содержанию и структуре (с точки зрения оценки и сравнения показателей, цен, структуры экспортируемая продукция и ее реализация, структура закупок импорта).

Сравнение реальных показателей внешнеэкономической деятельности за отчетный период с аналогичными данными за предыдущие годы отражает изменения во времени, динамике экспорта, импорта, состояния валютных соглашений, валютной и таможенной политики. Используя этот метод, вам необходимо сравнить данные о ценах (преобразование в цены базового периода с использованием показателей), социальные, натуральные и другие факторы.

Сравнение фактических и нормативных показателей обеспечивает оценку внутренних резервов производства экспортной продукции, позволяет вскрыть резервы снижения себестоимости ее продукции, рационально использовать современные методы расчета стоимости экспортируемой продукции. Сравнение фактических показателей на внешнеэкономическом рынке выявляет конкурентоспособность организации и проводится по показателям сопоставимых предприятий.

Анализ абсолютных показателей проводится горизонтальным, вертикальным или трендовым методами.

Горизонтальный и вертикальный анализы дополняют друг друга, и на их основе строится сравнительный аналитический баланс. Все показатели такого

баланса можно разделить на три группы: 1) показатели структуры; 2) показатели динамики; 3) показатели структурной динамики.

Опция горизонтального анализа представляет собой анализ тренда: сравнение каждой отчетной позиции с числом предыдущих периодов с использованием цепного метода по отношению к периоду, рассматриваемому в качестве основы, и определение тренда, например, Основная тенденция в динамике внешнеэкономической деятельности, устраняется случайными воздействиями и индивидуальными характеристиками отдельных периодов.

Анализ тенденций носит прогностический характер, поскольку позволяет на основе изучения моделей изменения показателя внешнеэкономической деятельности в прошлом определить значение показателя на будущее. Для этого вычисляется уравнение регрессии, в котором анализируемый параметр объема экспорта или импорта, прибыли или прибыльности от внешнеторговых операций используется в качестве переменной, а временной интервал (годы, месяцы и т.д.) Равен используется как фактор, под влиянием которого переменная изменяется.

Уравнение регрессии позволяет построить линию, отражающую теоретическую динамику анализируемого показателя доходности. Подставляя порядковый номер планового года в полученное уравнение регрессии, рассчитывается прогнозное значение показателя внешнеэкономической деятельности.

В целом, горизонтальный и вертикальный анализ показателей являются эффективным инструментом для изучения внешнеэкономической деятельности организации и эффективности ее внешней торговли.

Требования к бухгалтерскому учету и финансовой отчетности организаций, участвующих в международном обмене товарами и услугами, значительно выше, чем те, которые предъявляются к организациям, не выходящим на внешний рынок.

При выполнении анализа необходимо учитывать ряд функций:

- большая длительность экспорта и импорта товаров, с течением времени из-за значительной дистанции участников внешнеэкономической сделки (покупатель и продавец товара) искажаются некоторые показатели;

- необходимость пересечения товаров через таможенную границу Российской Федерации, поскольку один из участников внешнеэкономической операции (покупатель или продавец товара) находится за границей;

- соглашения между покупателем и продавцом товаров в иностранной валюте в подавляющем большинстве случаев;

- непредвиденная ситуация при передавании товара от продавца к покупателю с высокими издержками, понесенными обеими сторонами во внешнеэкономической сделке (каждая из которых частично обусловлена определенным базовым условием поставки)

- наличие большого количества центров затрат, что предполагает необходимость привлечения различных организаций, предоставляющих услуги или осуществляющих деятельность по стимулированию экспорта или импорта товаров [18].

При проведении анализа необходимо учитывать несколько факторов из-за:

- увеличение времени и дистанции транзакций, что подразумевает увеличение кредитного риска и исполнения контракта;

- изменение курсов валют, приводящее к появлению дополнительного вида коммерческого риска – валюты;

- различия в законодательных актах, правилах и правилах договорных отношений в разных государствах, что существенно усложняет урегулирование договоров между контрагентами и увеличивает налоговую нагрузку;

- рыночные условия действующего законодательства конкретной страны, что приводит к дополнительным рискам из-за суверенитета каждого государства, его текущих экономических и политических интересов.

В целом всю систему показателей ВЭД можно разделить на две группы:

– показатели эффективности – показывают отношение результатов к затратам (в процентах, индексах);

– показатели эффекта – показывают разницу между результатами и затратами (в стоимостном измерении).

Рассмотрим основные показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия, в том числе те, которые будут использованы для расчетов в следующей главе данной работы.

1 Экономический эффект экспорта (ЭЭэ) – показатель по экономическому содержанию аналогичен понятию «прибыль от экспорта», выражается в рублях см. формулу (5):

$$\text{ЭЭэ} = \text{Овф} + \text{Вр} - \text{Зэ}, \quad (5)$$

где Овф – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия (за минусом обязательной продажи части валютной выручки), полученный в результате пересчета валютной выручки от экспорта в рубли по курсу на дату поступления валюты;

Вр – валютная выручка от обязательной продажи части валюты государству;

Зэ – совокупные затраты предприятия на экспорт (затраты на производство и реализацию, включая рекламу, страхование, сборы и пошлины, транспорт и пр.

2 Экономическая эффективность экспорта (Ээ) – по экономическому содержанию показывает количество выручки на каждый рубль затрат. Показатель должен быть > 1 . Для обоснования принятия решения о выходе со своей продукцией на внешний рынок рекомендуется сравнить показатель эффективности экспорта с показателем эффективности реализации на внутреннем рынке.

3 Экономический эффект от импорта с целью продажи товаров на внутреннем рынке (ЭЭи) – по экономическому содержанию эквивалентен прибыли. Выражается в рублях, см. формулу (7):

$$\text{ЭЭи} = \text{Ц р.и.} - \text{Ц п.и.}, \quad (7)$$

где Ц р.и. – цена реализации импортных товаров за минусов расходов, связанных с реализацией (транспорт, реклама и т.п.);

Ц п.и. – цена покупки импортных товаров, включая все расходы связанные с приобретением.

4 Экономическая эффективность импорта от реализации товаров на внутреннем рынке (Эи) – показывает количество выручки на каждый рубль затрат. Показатель должен быть > 1 .

Основными показателями эффективности деятельности предприятия является показатель рентабельности (R), см. формулу (9):

$$R = \text{ЧП} / P, \quad (9)$$

где ЧП – чистая прибыль;

P – выручка от реализации продукции.

Показатель экономического влияния экспортной деятельности коррелирует с показателем валовой прибыли, который корректируется только на экспорт.

Показатель экономической эффективности показывает целесообразность внешнеторговой деятельности в целом.

В нашем случае значение этого показателя превысило 1 за последние 10 лет, что свидетельствует о целесообразности внешней торговли.

Принимая решение о проведении внешнеторговой деятельности, компании часто сравнивают прибыль от аналогичной деятельности на внутреннем рынке. Это сделано для дальнейшего сравнения результатов.

Предполагается, что мы получим наиболее выгодное направление торговой деятельности при сравнении индексов. Иногда, помимо этих показателей, они также анализируют показатели импорта и их цены.

Исходя из представленных данных следует, что экономическая эффективность, а так же рентабельность продаж от торговли на внутреннем рынке значительно превышает значение показателей от торговли на внешних рынках [32].

Каждому показателю по разделам присваивается свой балл, все баллы впоследствии суммируются и, исходя из итогового показателя, Предприятие относится к высокому, среднему или проблемному уровню развития. Анализ выполняется на основе открытых источников информации и информации, предоставленной предприятием.

Предприятие имеет возможность уточнить имеющуюся в открытых источниках информацию, если она может показать Предприятие с более выгодной стороны.

При этом выдвигается обязательное требование к достоверности представленной информации.

Результаты исследований сводятся в единый табличный документ, на основании которого выводится показатель в баллах [19].

Показатели импортозамещения в 2017 г. – предприятие имеет хорошую организационно-финансовую ситуацию. Предприятие, относится к «перспективным точкам роста». Рекомендуются поддержка для реализации инвестиционных проектов.

Показатели импортозамещения в 2018 г. – предприятие имеет хорошую организационно-финансовую ситуацию.

Предприятие, относится к «перспективным точкам роста».

Рекомендуется поддержка для реализации инвестиционных проектов.

3.2 Методика анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП»

Для ООО ПП «ПСП» одним из основных элементов анализа экспорта является анализ выполнения обязательств по экспортным операциям.

Анализ экспортно-торговых операций зависит от условий, содержащихся в отдельных внешнеэкономических соглашениях (соглашениях) с иностранными покупателями, а также от формы выхода российского поставщика экспортируемых товаров на внешний рынок – самостоятельно или через посредника.

Методика анализа осуществляется в следующем порядке.

Анализ экспортных операций проводится ниже последовательности:

1) ООО ПП «ПСП» анализирует объемы экспорта по сравнению с принятыми обязательствами, плановыми значениями, предыдущими показателями.

2) Рассматриваем структуру экспортных поставок: по товарам, товарным группам, клиентам, индивидуальным договорам доставки экспортных товаров в страны с выделением развитых и развивающихся стран.

3) Оценка факторов, влияющих на объем экспорта доставки.

4) Обобщаем результаты анализа относительно принятия управления решения.

Анализ общего объема экспорта товаров (работ, услуг) основан на информации о заключенных договорах, консолидированных и сегментированных отчетах, данных бухгалтерского учета на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» за предыдущие отчеты и периоды.

Каждой экспортной операции предшествует заключение договора, что является основанием для ее последующего анализа.

По данным контракта, накладных, проформных счетов, проводится анализ выполнения обязательств по вывозу товаров в стоимостном и натуральном выражении.

Анализ экспорта товаров проводится как за текущий, так и за предшествующий период.

Исследование динамических показателей позволяет определить тенденцию изменения экспортных поставок за анализируемый период с целью принятия управленческих решений о развитии или сокращении экспорта как внутри организации в целом, так и для отдельных подрядчиков и зарубежных стран [21].

Целью этого анализа является:

1) Определение изменения объема экспорта организации за определенный период времени (5, 10 лет).

2) Изменение экспорта по структуре продукта, появление новых экспортные инструкции в операционном и географическом сегментах.

3) Изменение объема экспорта в зависимости от базовой и текущей цены.

Анализ динамики экспортных операций характеризуется следующими показателями:

- темпы роста экспорта;
- темп роста;
- среднегодовой темп роста.

В таблице 9 приведен анализ динамики экспорта продукции ООО ПП «ПСР».

Таблица 9 – Анализ экспорта продукции коммерческой организации

Год	Объем экспорта, тыс.руб.	Темп роста,%		Темп прироста,%	
		Базисный	Цепной	Базисный	Цепной
2014	554	-	-	-	-
2015	572	103,2	103,2	+3,2	+3,2
2016	532	96,0	93,0	-4,0	+7,0
2017	568	102,5	106,8	+2,5	+6,8
2018	589	106,3	106,3	+6,3	+6,3

Анализ данных, приведенных в таблице, показывает, что в целом для коммерческой организации наблюдается тенденция к увеличению объема экспорта.

Снижение экспорта характерно для 2016 года, что подтверждается основными темпами роста и темпами роста.

На основе анализа временных рядов становится необходимым изучить причины сокращения экспорта с целью устранения негативных явлений в развитии экспортных операций и укрепления отношений с зарубежными контрагентами.

Для оценки динамики экспорта необходима сопоставимость данных, т. е.

Сравнение показателей следует проводить в сопоставимых ценах с точки зрения индекса цен. Индекс цен рассчитывается по (формуле 10):

$$I_p = P_d / P_b, \quad (10)$$

где I_p – индекс цен;

P_d – цены действующего периода;

P_b – цены базисного периода.

Для сравнительного анализа исчисляется объем экспорта организации в сопоставимых ценах(11):

$$O_{эс} = O_{ф} / I_p, \quad (11)$$

где $O_{эс}$ – объем экспорта в сопоставимых ценах;

$O_{ф}$ – объем экспорта в действующих ценах.

На следующем этапе изучается структура экспортных поставок.

Анализ может осуществляться по иностранным государствам, покупателям, по экспортируемым товарам.

При анализе общего объема экспортных операций изучается степень выполнения обязательств по стоимости (12):

$$C_{\text{ф}} / C_{\text{пл}} = (\sum p_{\text{ф}} / \sum p_{\text{пл}}) * (g_{\text{ф}} / g_{\text{пл}}), \quad (12)$$

где $C_{\text{пл}}$, $C_{\text{ф}}$ – плановая и фактическая стоимость экспортного товара;

$p_{\text{пл}}$, $p_{\text{ф}}$ – плановая и фактическая цена экспортируемого товара;

$g_{\text{пл}}$, $g_{\text{ф}}$ – плановое и фактическое количество экспортируемого товара.

В таблице 10 представлен анализ фактического объема экспорта товаров по отдельным товарным группам в сравнении с обязательствами, взятыми по внешнеторговым контрактам.

Данные в таблице показывают, что в стоимостном выражении экспортные обязательства были выполнены для каждого вида товаров. Анализ физического объема свидетельствует о неисполнении договорных обязательств по отгрузке 50 тыс. штук сувенирной продукции иностранным покупателям.

Таблица 10 – Анализ фактического объема экспорта товаров по отдельным товарным группам

Товар	Принято обязательств			Выполнено обязательств			Отклонение		
	Кол-во, тыс. шт	Цена за ед, тыс. Руб.	Стоимость Тys. Руб.	Кол-во, тыс. шт	Цена за ед, тыс. Руб.	Стоимость Тys. Руб.	Кол-во, тыс. шт	Цена за ед, тыс. Руб.	Стоимость Тys. Руб.
Медали	1600	40	64000	1800	39	70200	+200	-1	+6200
Ордена	400	20	8000	350	24	8400	-50	+4	+400
Итого	2000	-	72000	2150	-	78600	+150		+6600

При экспорте медалей выполнение обязательств происходило только за счет затрат в результате роста цен на экспортируемые товары. Выполнение обязательств по заказам происходило как по количеству отгруженных товаров, так и по стоимости.

В условиях постоянно меняющихся рыночных условий фактор «цена» может оказать существенное влияние на выполнение обязательств по экспорту товаров.

Поэтому необходимо правильно определять рынок сбыта, учитывать время выхода на рынок, спрос на товары, оптимальность предлагаемой партии.

Для определения влияния «ценового» фактора на объем экспорта товаров можно использовать метод цепной замены.

Анализ вывоза товаров по контрактам, торговым контрактам проводится в сравнении с некоторыми договорными обязательствами. Информационной базой для анализа являются торговые контракты, дополнительные соглашения, аналитические данные с разбивкой по покупателям, внутренняя отчетность по отгрузке и продаже товаров на экспорт, первичные документы по отгрузке товаров.

Анализ позволяет выяснить:

1) В какой степени продается продукт, основываясь на конкретном ассортименте по соглашению или спецификации.

2) В какой степени товар поставлялся в целом по договору и по товарным группам.

3) Наличие договоров с нарушением условий отгрузки товаров на экспорт.

Чтобы охарактеризовать сроки нарушения доставки товаров на экспорт, необходимо рассчитать коэффициент задержки доставки товаров за предыдущие отчеты и периоды (13):

$$K_{\text{III}} = \sum D_n * 100 / \sum D, \quad (13)$$

где D – сумма договоров (контрактов), подлежащих исполнению в течение года;

D_n – сумма просроченных договоров (контрактов) в течение года.

Исчисленный показатель характеризует качество работы организации с иностранными покупателями по экспортным операциям.

Источниками информации для такого анализа служат внешнеторговые контракты, товарные и товарно-транспортные накладные, рекламации, письма иностранных покупателей.

В таблице 11 представлена информация, характеризующая работу менеджеров коммерческой организации по выполнению экспортных обязательств в разрезе контрагентов.

Таблица 11 – Объем экспорта товаров коммерческой организации

Внешнеторговые Партнеры	Объем экспорта тыс. Руб.		
	Принято обязательств	Выполнено обязательств	Отклонение
Фирма Тобол (Казахстан)	17456	17420	-36
Фирма Луч (Белорусь)	18700	18750	+50
Фирма Триумф (Польша)	31200	31050	-150
Фирма Борец (Белорусь)	42600	42100	-500
Фирма МОП (Казахстан)	40400	40450	+50

Эти таблицы показывают выполнение договорных ООО ПП «ПСП» только по двум договорам. Общий коэффициент задержки доставки за год составил 0,6 три из пяти контракта. Рассчитанный показатель показывает, что степень соблюдения контрактов на экспорт товаров, подлежащих исполнению в отчетном году, составляет 60%, что характеризуется низким уровнем контроля над выполнением договорных обязательств по экспортным поставкам.

Следующим этапом анализа товарного экспорта является изучение факторов, влияющих на изменение объема экспорта, расширение круга связей с зарубежными аналогами на внешнем рынке[19].

Одним из факторов, влияющих на процесс внешнеторговых операций ООО ПП «ПСП», являются расходы, связанные с продажей товаров, предназначенных для экспорта. Они называются накладными (коммерческими). В

процессе анализа экспорта товаров затраты на продажу оцениваются с точки зрения правильного распределения между частями внешнеэкономической сделки.

Для иностранных коммерческих сделок состав этих затрат для продавца и покупателя определяется основными условиями поставки, содержание которых изложено в Международных правилах толкования коммерческих терминов Инкотермс (международно-правовой документ, применимый в торговле) [31].

Факторы, влияющие на рост экспортных поставок, включают в себя дебиторскую задолженность от иностранных покупателей, ее состояние, своевременное погашение.

В отечественной практике методика управления дебиторской задолженностью иностранных покупателей, как правило, включает анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности, оценку доли экспортной дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, оценка отношения дебиторской задолженности к результатам основной деятельности (выручка от реализации товаров на экспорт), оценка доли сомнительной задолженности в дебиторской задолженности, анализ изменения дебиторской задолженности по первому долгу на условиях его формирования.

Кроме того, необходимо проанализировать реальную дебиторскую задолженность иностранных покупателей.

Поскольку валютные средства за время просрочки платежа дебиторской задолженности обесцениваются, более правильно для расчета реальной суммы долгов и потерь от их невзыскания или позднего взыскания использовать формулу наращенной суммы долга (14):

$$\text{НДБЗ} = \text{ПС} * (1 + \text{СР} * \text{СП}), \quad (14)$$

где НДБЗ – наращенная сумма дебиторской задолженности иностранных покупателей;

- ПС – величина первоначальной суммы долга;
- СР – годовая ставка рефинансирования;
- СП – отношение срока продолжительности задержки платежа к числу дней в году.

Если нужно определить текущую или будущую стоимость дебиторской задолженности иностранных покупателей более чем за 1 год, необходимо применить формулу сложных процентов.

Формула наращенной суммы долга в этом случае принимает вид (15):

$$\text{НДБЗ} = \text{ПС} * (1 + \text{СР})^n, \quad (15)$$

где n – число лет экспорта или периодов времени для расчета.

Расчетное значение реальной дебиторской задолженности и сопоставление ее с бухгалтерской суммой дебиторской задолженности иностранных покупателей позволит определить потери организации в результате реализации продукции на экспорт.

Результаты анализа следует учитывать при планировании экспортных процессов внешнеторговой деятельности ООО ПП «ПСП». Кроме того, необходимо разработать меры на основе результатов анализа, чтобы улучшить управление претензиями иностранных покупателей и расчеты с должниками.

Выводы по разделу три

1) Основной целью экономического анализа внешнеторговой деятельности является получение наиболее значимых параметров, которые дают объективную картину состояния валютных и экспортно-импортных операций организации, их прибылей и убытков от внешней торговли, изменений в структуре активов и обязательств по расчетам с должниками и кредиторами, расходы по которым выражены в иностранной валюте.

2) При проведении анализа необходимо учитывать ряд факторов, обусловленных:

– увеличение времени и расстояния операций, что приводит к увеличению кредитных рисков и условий исполнения договоров;

– изменение курсов валют, что приводит к появлению дополнительного вида коммерческого риска –валюты;

– различия в законодательных актах, стандартах и правилах договорных отношений в разных государствах, что значительно усложняет урегулирование нормативных актов между контрагентами и увеличивает налоговое бремя;

В целом всю систему показателей внешнеэкономической деятельности можно разделить на две группы:

– показатели эффективности показывают соотношение результатов к затратам (в процентах, показателях);

– индикаторы эффекта показывают разницу между результатами и затратами (с точки зрения затрат).

3) Расчетное значение реальной дебиторской задолженности и сопоставление ее с бухгалтерской суммой дебиторской задолженности иностранных покупателей позволит определить потери организации в результате реализации продукции на экспорт.

Результаты анализа следует учитывать при планировании экспортных процессов внешнеторговой деятельности ООО ПП «ПСР». Кроме того, необходимо разработать меры на основе результатов анализа, чтобы улучшить управление претензиями иностранных покупателей и расчеты с должниками

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе, которая была сделана по данным ООО Производственное предприятие «ПСП», достигнута основная цель, разработка методики учета и анализа внешнеэкономической деятельности ООО ПП «ПСП».

Для достижения поставленной цели были решены задачи, по ходу которых были достигнуты следующие результаты:

1) Была рассмотрена и дана экономическая и организационная характеристика Производственного Предприятия «ПСП». Производственное предприятие «ПСП» учреждено в 2002 году. Директором предприятия согласно Устава, является Полянский Артем Николаевич. Юридический адрес—454006, г. Челябинск, ул. Российская, дом 53А , Б.

По результатам анализа ООО ПП «ПСП» сильно зависит от условий поставщиков, поэтому для сохранения лидерства необходимо искать дополнительные источники экономии затрат при реализации продукции;

– нехватка квалифицированных кадров не позволит предприятия расширять ассортиментную линию и повышать качество продукции в соответствии с требованиями времени.

На основе проведенного SWOT-анализа можно сделать следующие выводы:

– предприятия следует больше средств вкладывать в диверсификацию рынка (расширение рынка сбыта);

– компания сильно зависит от условий поставщиков, поэтому для сохранения лидерства необходимо искать дополнительные источники экономии затрат при реализации продукции;

– преимуществом предприятия является верная ценовая политика в условиях экономического кризиса;

– организация обладает положительным профилем внутренней среды, однако в современных условиях конкуренции требуется уделить внимание повышению

удовлетворенности работников и привлекательности работы в ООО ПП «ПСП» для квалифицированных сотрудников.

Предприятие занимает лидирующую позицию среди производителей наградной и сувенирной продукции.

2) Изучена и описана методика бухгалтерского учета экспортных и импортных операций ООО ПП «ПСП». Для экспортных операций предложен следующий порядок учета :

Организация отдельного учета экспортного товара. Отдельный учет также важен в том случае, если после приобретения товара НДС по нему был принят к вычету, а указанный товар реализован впоследствии на экспорт.

Организация самостоятельно определяет порядок отдельного учета, что отражается в приказе об учетной политике организации на очередной финансовый год.

Организация учета движения экспортного товара от поставщика к покупателю и распределения накладных (коммерческих) расходов. Выделение учета движения экспортного товара от поставщика к покупателю в отдельный этап обусловлено особенностью экспортной операции, связанной с территориальной удаленностью субъектов сделки. Как правило, экспортный контракт предусматривает переход права собственности на отгруженные товары на пути продвижения к иностранному покупателю, поэтому большинство специалистов рекомендуют использовать счет 45 «Товары отгруженные», а именно субсчет 45-1 «Товары отгруженные экспортные», на котором экспортная продукция находится до отражения в учете реализации (то есть до момента перехода права собственности на нее к покупателю).

Организация учета реализации и расчетов с иностранными покупателями. Передача товара и исполнение продавцом своих обязательств по поставке могут не совпадать с моментом передачи товара покупателю в фактическое пользование. Как и передача (поставка) товара, переход права собственности на

него может не совпадать с передачей товара покупателю в фактическое пользование: произойти раньше или позже.

4) Организация контрольных мероприятий по обеспечению исполнения сделки. Заключая экспортный контракт на поставку товара (работ, услуг), российский продавец, помимо выполнения обязательств по договору, обязан соблюдать также требования валютного законодательства (оформить паспорт сделки в уполномоченном банке и своевременно извещать соответствующий банк о всех изменениях, вносимых в контракт).

3) Предложена методика анализа внешнеторговых контрактов. Методика анализа осуществляется в следующей последовательности.

Анализируется общий объем экспорта в сравнении с принятыми обязательствами, плановыми значениями, показателями предшествующего периода.

Изучается структура экспортных поставок: по товарам, товарным группам, в разрезе покупателей, отдельных договоров на отгрузку экспорта, по странам с выделением развитых и развивающихся стран.

Осуществляется оценка факторов, влияющих на объем экспортных поставок.

Обобщаются результаты анализа в целях принятия управленческих решений.

Анализ дает ответы на такие вопросы как :

– в каком объеме реализован товарный контингент, согласно определенной номенклатуре товаров договором или спецификацией к нему;

– в каком объеме осуществлена поставка товаров в целом по контракту и в разрезе товарных групп;

– наличие контрактов с нарушением сроков отгрузки товаров на экспорт.

4) Основной целью экономического анализа внешнеторговой деятельности является получение наиболее значимых параметров, которые дают объективную картину состояния валютных и экспортно-импортных операций организации, их

прибылей и убытков от внешней торговли, изменений в структуре активов и обязательств. Обеспечить обязательства по расчетам с должниками и кредиторами, расходы по которым выражены в иностранной валюте.

5) В условиях постоянно меняющихся рыночных условий фактор «цена» может оказать существенное влияние на выполнение обязательств по экспорту товаров. Поэтому необходимо правильно определять рынок сбыта, учитывать время выхода на рынок, спрос на товары, оптимальность предлагаемой партии.

Для определения влияния «ценового» фактора на объем экспорта товаров можно использовать метод цепной замены.

Анализ экспорта товаров по контрактам, торговым контрактам проводится в сравнении с некоторыми договорными обязательствами. Информационной базой для анализа являются торговые контракты, дополнительные соглашения, аналитические данные с разбивкой по покупателям, внутренняя отчетность по отгрузке и продаже товаров на экспорт, первичные документы по отгрузке товаров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 0.05.2015). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019);

2 Соглашение Правительств государств – участников стран СНГ от 20.11.2009 (ред. от 30.10.2015) «О Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств». – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019)

3 Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 08.05.2015). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019);

4 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 146 – ФЗ (ред. от 29.12.2017). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019)

5 Федеральный закон от 08.12.2003 №164-ФЗ (ред. от 30.11.2018) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019)

6 Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 04.06.2018) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019)

7 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте». Приказ Минфина России от 27 ноября 2006 г. № 154н (в ред. от 24.12.2010 № 186н) Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019)

8 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Приказ Минфина РФ от 06.07.99 № 43н (в ред. от 08.11.2010

№142н) Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019)

9 Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации». Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (в ред. от 08.11.2010 г.

№144н) Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». (дата обращения: 28.11.2019)

10 Алексеев, И.С. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / И.С. Алексеев. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2012. – 304 с

11 Амаглобели, Н.Д. Учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организации: учеб. пособие / Н.Д. Амаглобели, А.Ф. ИONOва, Н.А. Тарасова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 415 с. 17

12 Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Ю.А. Бабаев, М.В. Друцкая – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 348 с.

13 Бабань Ю.А. Совершенствование бизнес-процессов в современной философии управления // Финансовый бизнес. – 2002. – № 6. – 55с.

14 Бакаев, А.С. Бухгалтерский учёт: учебник / А.С. Бакаев, П.С. Безруких, Н.Д. Врублевский и др.– 5-е изд., перераб. и доп.– М.: Бухгалтерский учёт, 2012.– 719 с

15 Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.И. Бариленко. – М.: Инфра – М. 2009. – 364с.

16 Бархатов, А.П. Бухгалтерский учёт внешнеэкономической деятельности: учебник / А.П. Бархатов.– М.: Дашков и К, 2017. – 255 с.

17 Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра – М, 2009. – 350 с.

18 Богаченко В.М. Комментарии к Плану счетов бухгалтерского учета / В.М. Богаченко. – Ростов н/Д : Феникс, 2015. – 372 с.

19 Бондаренко, А.В. Теоретические подходы к понятию и оценке эффективности экспортной деятельности предприятия / А.В. Бондаренко // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №15 – с. 36–45

20 Бородавкина, Н.Ю. Инструментарий теории и практики оценки внешнеэкономической деятельности региона / Н.Ю. Бородавкина // Вестник РГУ им. И.Канта. – 2015. – №3. – С. 50–56.

21 Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / Вахрушина М.А. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 432 с.

22 Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учебник / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2016. – 495 с.

23 Гашева, Е.В. Сущность и особенности экспортных операций как объекта наблюдения учета / Е.В. Гашева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – №4 (53). – с. 55-63

24 Глушкова, Ю.О. Формирование и управление потоками ВЭД предприятия / Ю.О. Глушкова // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2015. – №5. – С. 136–141.

25 Горемыкин, В.А. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия / В.А. Горемыкин // Справочник экономиста. – 2014. – №1. – С. 23–28.

26 Гофман, Н.Ф. Основы внешнеэкономической деятельности: учебник / Н.Ф. Гофман, Г.А. Маховикова. – Спб: Питер, 2017. – 365 с.

27 Дегтярева, О.И., Саркисов, С.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов. – М.: Дело, 2016.– 385 с.

28 Козлова, Н.В., Основные направления внешнеэкономической деятельности предприятия / Н.В. Козлова, Ю.А. Сотник // Актуальные вопросы экономических наук. – Уфа: Лето, 2014. – С. 112-114

29 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник / Н.П. Кондраков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 681 с.

30 Кузьмина, М.С. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях производственной сферы: учебное пособие / М. С. Кузьмина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 256 с

31 Лавров, С.Н., Фролов, Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами: учебник / С.Н. Лавров, Б.А. Фролов. – М.: ИНФРА-М, 2016.– 433 с.

32 Лебедев, Д.С. Внешнеэкономическая деятельность предприятия в схемах и таблицах: учебное пособие / ДС. Лебедев. – Москва: Проспект, 2017. – 400 с

33 Логинова, А.С. Таможенные платежи: учебное пособие / А.С. Логинова – СПб.: Троицкий мост, 2016. — 152 с.

34 Мельник, М.В. Бухгалтерский учет в коммерческих организациях: учебное пособие / М.В. Мельник, С.Е. Егорова, Н.Г. Кулакова. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 480 с.

35 Миролубова, Т.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Т.В. Миролубова.–М.:ЮНИТИ-ДАНА,2015.–352 с.

36 Мирошниченко, Т.А. Учет и аудит внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Т.А. Мирошниченко. – п. Персиановский: изд-во ДонГАУ, 2012. – 202 с

37 Морозова, Е.В. Таможенное оформление и анализ экспортных операций / Е.В. Морозова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – №43. – С. 98-111.

38 Панкова, Т.Н. Методика оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / Т.Н. Панкова // Вестник Калининградского юридического института МВД России. – 2014. –№2. – С. 126–130.

39 Покровская, В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2014. – 731 с.

40 Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / В. В. Покровская. – М.: Экономистъ, 2015. – 672 с

41 Прокушев, Е.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.В. Прокушев. – М.: ИНФРА-М, 2017.–514 с

42 Рогуленко, Т.М. Учет внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для бакалаврата и магистратуры/ Т.М. Рогуленко, С. В. Пономаревой, А.В. Бодяко. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 218 с

43 Симионов, Ю.Ф. Международная экономика и международные экономические отношения: учебное пособие для вузов / Ю.Ф. Симионов, О.А.Лыкова. - М.: Феникс, 2016. - 189 с.

44 Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Л.Е. Стровский. – М.: Юнити, 2016. – 800 с.

45 Тимошенко, О.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / О.П.Тимошенко. – Новосибирск: НГАСУ, 2017. – 84 с.

46 Царевский, В.А. Управление внешнеэкономическими связями в условиях рыночной трансформации / В.А. Царевский // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №6. – С. 14–19.

47 Шевелев, А.Е. Бухгалтерский учет расчетов: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е. В. Шевелева. – М.: КНОРУС, 2012. – 506 с.

48 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.

49 Шишкеедова, Н.Н. Экспорт и импорт. Учёт и налоги: учебник / Н.Н. Шишкеедова. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2017. – 524 с.

50 Шуркалин, А.К. Мировая экономика. Введение во внешнеэкономическую деятельность: учебное пособие для ВУЗов / А.К. Шуркалин. - М.: Феникс, 2015.- 248 с

51 Яковлева, Е. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Е.В. Яковлева. – Омск: ОмГТУ, 2018. – с. 90–92.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анализ показателей финансовой деятельности ООО ПП «ПСП»

Таблица П.А.1 – Анализ показателей финансовой деятельности

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в руб.			в % к валюте баланса		руб. (гр.4-гр.2)	± % ((гр.4-гр.2) : гр.2)
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	на начало анализируемого периода (31.12.2016)	на конец анализируемого периода (31.12.2018)		
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив							
1. Внеоборотные активы	322 277 188	416 305 259	503 103 540	62, 7	76, 4	+180 826 352	+56, 1
в том числе: основные средства	3 514 657	3 318 907	3 239 256	0, 7	0, 5	-275 401	-7, 8
нематериальные активы	63 898	78 152	110 365	<0, 1	<0, 1	+46 467	+72, 7
2. Оборотные, всего	191 660 913	207 513 814	155 460 157	37, 3	23, 6	-36 200 756	-18, 9
в том числе: запасы	4 985 680	76 222	55 162	1	<0, 1	-4 930 518	-98, 9
дебиторская задолженность	147 904 069	175 094 863	89 543 524	28, 8	13, 6	-58 360 545	-39, 5
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	26 708 507	28 436 996	64 898 705	5, 2	9, 9	+38 190 198	+143
Пассив							
1. Собственный капитал	263 953 835	296 713 355	328 181 421	51, 4	49, 8	+64 227 586	+24, 3
Справочно: Чистые активы	252 735 675	289 544 237	313 802 383	49, 2	47, 6	+61 066 708	+24, 2
2. Долгосрочные обязательства, всего	82 299 198	85 052 888	26 447 495	16	4	-55 851 703	-67, 9
в том числе: заемные средства	80 294 812	81 638 236	25 262 487	15, 6	3, 8	-55 032 325	-68, 5
3. Краткосрочные обязательства	167 685 068	242 052 830	303 934 781	32, 6	46, 2	+136 249 713	+81, 3
в том числе: заемные средства	101 780 074	142 615 523	262 166 766	19, 8	39, 8	+160 386 692	+157, 6
Валюта баланса	513 938 101	623 819 073	658 563 697	100	100	+144 625 596	+28, 1

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Основные финансовые показатели ООО ПП «ПСП»

Таблица П.Б.1 – Основные финансовые показатели

Показатель	Значение показателя, руб.		Изменение показателя		Среднегодовая величина, руб.
	2017 г.	2018 г.	руб. (гр.3 – гр.2)	± % ((3-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	609 821 837	623 979 575	+14 157 738	+2, 3	616 900 706
2. Расходы по обычным видам деятельности	542 873 779	571 841 900	+28 968 121	+5, 3	557 357 840
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	66 948 058	52 137 675	-14 810 383	-22, 1	59 542 867
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	25 815 807	40 697 585	+14 881 778	+57, 6	33 256 696
5. Прибыль до уплаты процентов и налогов	92 763 865	92 835 260	+71 395	+0, 1	92 799 563
5а. Прибыль до процентов, налогов и амортизации	274 822 484	304 863 863	+30 041 379	+10, 9	289 843 174
6. Проценты к уплате	6 308 164	4 520 565	-1 787 599	-28, 3	5 414 365
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-21 328 524	-21 122 972	+205 552	↑	-21 225 748
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	65 127 177	67 191 723	+2 064 546	+3, 2	66 159 450
Совокупный финансовый результат периода	65 135 743	67 222 397	+2 086 654	+3, 2	66 179 070
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса	34 182 386	31 479 461	x	X	x

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Углубленный PEST анализ

Таблица П.В.1 – углубленный анализ PEST

Группа факторов	Фактор	Описание
(P) Политическая среда	Усиление политического лобби российских розничных сетей	Появление законов, создающих преференции российским компаниям, вызывающие у предприятия дополнительные расходы (рост пошлин на ввозимое сырье)
–	Поддержка правительством конкурентов: магазинов шаговой доступности, дискаунтеров, социальных магазинов	–приток новых товаров – аналогов имеет не сильное влияние в связи с тем, что компания занимает лидирующие положения по продажам и востребованностью своего ассортимента товаров.
(E) Экономическая факторы	Экономическая ситуация и тенденции	В связи с кризисом в экономике ухудшение экономического состояния граждан приводит к тому, что они будут покупать товары первой необходимости.
–	Уход с рынка мелких розничных продавцов	Увеличение рынка конечных потребителей, сокращение рынка профессиональных покупателей
	Укрепление конкурентов: магазинов шаговой доступности, дискаунтеров, социальных магазинов	Отток потребителей – сокращение объемов продаж – сокращение получаемой прибыли
–	Рост инфляции	–Повышение спроса на товары длительного пользования, закупки товаров длительного хранения «впрок»
–	Динамика курса валют	–всего, будет дальнейшее повышение цен.
(S) Социальные факторы	Демографические изменения	–В настоящее время наблюдается рост населения, а следовательно, формируется новый пласт потенциальных покупателей.
–	Структура доходов и расходов	Снижение реальных доходов населения вызовет смещение спроса в сторону совершения покупок в магазинах эконом-класса в ущерб вопросам качества, сервиса

Окончание приложения В

Окончание таблицы П.В.1

Группа факторов	Фактор	Описание
–	Тенденции образа жизни	Урбанизация влечет за собой бурное развитие предприятий, увеличение числа организаций, ускорение ритма жизни людей. Человек стремится к непрерывному улучшению качества жизни, в том числе и внешнего окружения.
(Т) Технологические факторы	Новые продукты	Фирма поддерживает двусторонние связи с научными и профессиональными организациями с целью непрерывного обновления и пополнения знаний, позволяющих постоянно расширять представленный ассортимент и уровень оказываемых услуг
–	Тенденции НИОКР	Перспективная задача состоит в том, чтобы максимальное количество бизнес-процессов перевести на информационную поддержку данных продуктов. Информационные системы, так же как и бизнес, развиваются, и этим процессом необходимо управлять – централизованно и на постоянной основе. В предприятия «Сюрприз» с такой целью создана и работает программа под названием Global Business Excellence, или GLOBE.