

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор
ООО «АктивЪ»

_____ О.В. Рябчинская
_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, к.э.н.

_____ Е.А. Степанов
_____ 20__ г.

Особенности таможенного контроля и внешней торговли
товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)»– 38.05.02.2020.345.ПЗ ВКР

Руководитель работы
доцент

_____ А.А. Стрельников
_____ 2020 г.

Автор работы
студент группы ЭУ–562

_____ М.С. Востриков
_____ 2020 г.

Нормоконтролер
к.э.н., доцент

_____ О.А. Николаевская
_____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Востриков М.С. Особенности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 562, 80 с., 29 ил., 13 табл., библиогр. список – 50 наим.,

Предметом исследования в выпускной квалификационной работе является система таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС. Объектом исследования – внешнеторговая деятельность ООО «УТЛК».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка программы повышения эффективности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ.

В выпускной квалификационной работе изучены теоретические аспекты таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС, изучаются понятие, классификация и характеристики товаров группы 02, рассматриваются особенности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ, проводится анализ показателей таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС на примере ООО «УТЛК», выявляются основные проблемы, производится разработка программы повышения эффективности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС на примере ООО «УТЛК», а также производится оценка экономической эффективности предложенных рекомендаций.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость для предприятий, осуществляющих ВЭД, а также таможенных органов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ 02 ТН ВЭД ЕАЭС В РФ	7
1.1 Понятие, классификация и характеристика товаров группы 02	7
1.2 Особенности международной и внешней торговли товарной группы 02.	13
1.3 Особенности таможенного контроля товарной группы 02	22
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ 02 ТН ВЭД ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ООО «УТЛК»	30
2.1 Расчет показателей эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02	30
2.2 Анализ показателей эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02	41
3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ 02 ТН ВЭД ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ООО «УТЛК»	54
3.1 Программа повышения эффективности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02	54
3.2 Оценка эффективности предложенных рекомендаций.....	61
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	70
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Образец книжки МДП.....	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Протокол из книжки МДП.....	80

ВВЕДЕНИЕ

В современном типе экономического уклада торговля, в том числе внешняя, находится в непосредственной взаимосвязи со сферой материального производства, хотя по своей сути и отличается формами и методами. Ее роль состоит в обеспечении непрерывности воспроизводства общественного капитала, в частности его превращения в денежный капитал. Этот процесс поддерживается стремлением капитализма к увеличению добавленной стоимости. Условия жесткой конкуренции побуждают экономических агентов производить конкурентоспособный продукт высокого качества, чтобы его можно было реализовать по «хорошей» цене для обеспечения процессов расширенного воспроизводства. В связи с этим торговля является главной целью и играет важнейшую роль в стимуляции и совершенствовании реального производства.

Международная или мировая торговля, представляющая совокупность внешней торговли отдельных государств, в современном мире охватывает практически все его страны, все отрасли народного хозяйства и даже большую часть отдельных производств.

Сельскохозяйственный сектор экономики сегодня в большинстве стран развит достаточно широко, однако его распределение в мире весьма не равномерно и зависит от множества факторов: географическое положение, внешняя политика государства, вид производимой продукции, наличие ресурсов и т.д.

В связи с этим актуальным выступает вопрос изучения особенностей и анализа показателей основных параметров международной торговли мясом и мясными продуктами, которые включены в товарную группу 02 ТН ВЭД ЕАЭС, анализа изменений структуры мирового мясного экспорта и вклад главных отраслей животноводства в его формирование.

Перемещение мяса и мясных продуктов через таможенную границу, являясь объектом таможенного контроля, также имеет свои особенности, как и сам процесс контроля. Сюда относится порядок идентификации мясной продукции, ее

хранения, упаковки, маркировки, обязательного подтверждения санитарным и ветеринарным нормам, а также порядок ее таможенного декларирования. Изучение этих особенностей позволит разработать концептуальные положения по совершенствованию таможенного контроля и внешней торговли товарами группы 02 с целью обеспечения национальной экономической безопасности.

Актуальность темы исследования определила цель выпускной квалификационной работы – разработка программы повышения эффективности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить понятие, классификации и характеристики мясной продукции;
- рассмотреть особенности внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ;
- определить особенности таможенного контроля товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ;
- рассчитать и проанализировать показатели таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ на примере ООО «УТЛК»;
- осуществить разработку программы повышения эффективности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС в РФ на основе выявленных проблем;
- произвести оценку эффективности разработанных рекомендаций.

Предметом исследования в выпускной квалификационной работе является система таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС.

Объект исследования – внешнеторговая деятельность ООО «УТЛК».

Информационную базу исследования составили нормативные правовые акты таможенного законодательства, законодательства РФ и ЕАЭС о государственном регулировании внешней торговли, учебные пособия по таможенному делу, организации таможенного контроля товаров и транспортных средств, материалы

периодических изданий, статистические и финансовые отчеты ООО «УТЛК», материалы официального сайта Евразийской экономической комиссии.

Структура выпускной квалификационной работы включает: введение, основное содержание, состоящее из трех глав, заключение, а также библиографический список.

В первой главе работы изучены теоретические аспекты осуществления таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС, раскрываются особенности таможенного контроля и внешней торговли такими товарами в РФ.

Во второй главе выпускной квалификационной работы проводится анализ показателей таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС на примере ООО «УТЛК».

В третьей главе работы производится разработка программы повышения эффективности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС, а также производится оценка эффективности предложенных рекомендаций.

В заключение подводятся обобщающие итоги проведенного исследования.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ 02 ТН ВЭД ЕАЭС В РФ

1.1 Понятие, классификация и характеристика товаров группы 02

В соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, используемой в международной торговой практике, товары категории «мясная продукция» относятся к товарной группе 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты».

Согласно теории товароведения, мясо – это туша убитого животного или ее часть, являющаяся совокупностью мышц, жира, соединительных тканей и иногда костей и т.д. Мясо является продуктом убоя домашнего скота и птицы. В зависимости от разновидности мясо различается по химическому составу, питательным свойствам, жесткости.

Мясо – это продукт белкового происхождения первого класса, то есть в нем содержатся аминокислоты в благоприятном для человеческого организма количестве, которые необходимы ему для поддержания жизнедеятельности. Биологическая ценность мясного белка сильно превышает биологическую ценность, например, казеина молока. Именно она принята за стандарт определения биологической ценности пищевых продуктов. Мясные белки легкоусвояемые и занимают второе место по скорости усвоения после рыбных и молочных белков.

Мышечная часть мяса является основным хранилищем витаминов – и большей частью это витамины группы В. Основным источником витамина В12 для человека являются мясопродукты, в частности, субпродукты – печень, почки. Также мясо включает в себя значительную долю пантотеновой кислоты, биотина, холина.

Среди минеральных веществ, входящих в состав мяса, следует отметить железо, цинк, фосфор и калий.

В мышечных и жировых частях мясных туш достаточно низкое содержание

холестерина.

Мясо животных можно классифицировать по различным признакам: вид убойного скота, возраст особи, ее упитанность, уровень термической обработки. Рассмотрим подробнее каждый классификационный признак.

По признаку «вид убойного животного» выделяют следующие виды мяса: говядина, баранина, козлятина, свинина, конина, оленина, крольчатина. Кроме этого различают мясо диких зверей: косуль, лосей, изюбрей, кабанов, медведей, ослов, и проч.

Говядину в зависимости от возраста убитого животного подразделяют на:

- 1) мясо от взрослых животных (старше 3-х лет);
- 2) мясо от коров-первотелок;
- 3) мясо от молодняка (до 3 лет);
- 4) телятину (от 14 дней до 3-х лет).

Свинину по возрастному признаку подразделяют на:

- 1) собственно свинину;
- 2) мясо подсвинков;
- 3) мясо поросят-молочников.

Термически мясо классифицируется следующим образом: остывшее, охлажденное, подмороженное, замороженное.

Остывшее — это продукт, подвергнутый охлаждению до t° не выше 12°C , с корочкой подсыхания и упругой консистенцией и ароматом.

Охлажденное – Продукт с t° 0 до -4°C , имеющий корочку подсыхания плотнее, чем у охлажденного мяса, но также упругую консистенцию.

Подмороженное – продукт, имеющий t° в бедре на глубине 1 см от -3 до -5°C , а в слое мышц бедра на глубине 6 см — от 0 до -2°C . При хранении температура по всей полутуше должна быть от -2 до -3°C . Имеет слабый аромат.

Замороженное мясо – продукт, подвергнутый заморозке до t° не выше -8°C , имеющий плотную структуру, без запаха. Перед использованием подмороженное и замороженное мясо размораживают.

Рекомендуется размораживать продукт постепенно при температуре от 0 до 8° С, т. к. образующийся мясной сок будет полнее поглощаться клетками мышечной ткани и потеря питательных веществ будет минимальна.

По степени упитанности мясо делят на различные категории в зависимости от вида продукта. Категории упитанности определяют по уровню развитию мышц, количеству жировых отложений, степени выступления костей.

Говядину, баранину, по упитанности делят на две категории – I и II.

Говядина I категории характеризуется хорошо развитыми мышцами; остистые части позвонков, седалищные бугры и маклаки выделяются нерезко; подкожный жир покрывает корпус от восьмого ребра к седалищным буграм, допускаются значительные просветы; шея, лопатки, передние ребра, бедра, тазовая полость и область паха также имеют небольшие жировые отложения. Говядина I категории (от быков) имеет хорошо развитые мышцы, лопаточно-шейная доля и таз умеренно выпуклые, остистые части позвонков не выступают.

У говядины II категории мышцы развиты немного хуже, бедра имеют впадины; остистые части позвонков, седалищные бугры и маклаки выступают, небольшие жировые отложения имеются в области седалищных бугров, поясницы и последних ребер. Говядина II категории (от быков) имеет средне развитые мышцы, лопаточно-шейная доля и таз недостаточно выпуклые, лопатки и маклаки выступают.

У говядины I категории от молодняка – хорошо развитая мышечная ткань, лопатки без впадин, бедра не подтянуты, остистые части позвонков, седалищные бугры и маклаки слегка выступают. Масса туши (в кг): от отборного молодняка – свыше 230; 1-го класса – свыше 195 до 230; 2-го класса – свыше 168 до 195; 3-го класса – 168 и менее.

Говядина от молодняка II категории имеет неплохо развитые мышцы, остистые части позвонков, седалищные бугры и маклаки выступают явственно.

Телятина I категории от телят-молочников обладает удовлетворительно развитыми мышцами розоватого цвета. Жировые накопления находятся в области

почек и тазовой полости, на ребрах и местами на бедрах, остистые части спинных и поясничных позвонков не выступают.

Телятина II категории от телят, получивших подкормку, имеет мышцы развитые менее хорошо, розового цвета, незначительные количества жира есть в области почек и таза. Остистые части спинных и поясничных позвонков немного выступают.

Баранина I категории имеет удовлетворительно развитые мышцы, немного выступающие остистые части позвонков в области спины и холки, а тонкий слой подкожного жира на спине и пояснице, а также на ребрах. В области крестца и таза допускаются просветы.

У баранины II категории мышцы слаборазвиты, кости сильно выступают, на поверхности туш местами имеются незначительные и тонкие жировые отложения.

Мясо свиней по степени упитанности подразделяют на пять категорий.

Свинина I категории (беконная) имеет хорошо развитую мышечную ткань, особенно на спинной и тазобедренной частях, плотное сало белого или чуть розоватого цвета, которое равномерно расположено по всей длине полутуши толщиной от 1,5 до 3,5 см. Масса туши от 53 до 72 кг.

Свинина II категории (мясная – молодняк) имеет массу от 39 до 86 кг в шкуре, от 34 до 76 кг без шкуры, от 37 до 80 кг без крупона. Толщина сала для всех туш от 1,5 до 4,0 см. К этой категории относятся также мясо подсвинков тушами, массой от 12 до 38 кг в шкуре и массой от 10 до 33 кг без шкуры с толщиной сала 1,0 см и более и свинина обрезная.

Свинина III категории (жирная) – это туши неограниченной массы и толщиной сала 4,1 см и более.

Свинина IV категории (промпереработка) – туши весом 90 кг без шкуры, массой свыше 98 кг в шкуре, массой свыше 91 кг без крупона. Толщина шпика у всех туш от 1,5 см до 4,0 см. Туши в шкуре вырабатывают вместе с задними конечностями.

Свинина V категории (мясо поросят) – это туши поросят-молочников от 3 до 6

кг. У них должна быть белая или розоватая шкура без кровоподтеков и ран; остистые части спинных позвонков и ребра не выступают.

В пищевой промышленности используется свинина I, V категорий и туши подвинков в шкуре II категории, свинина II и III категорий без шкуры или со снятым крупном, а также свинина обрезная.

Не соответствующее стандартам производства мясо, замороженное более одного раза, с зачистками от побитостей и кровоподтеков, срывами подкожного жира и мышечной ткани, изменившее цвет, замороженное или подмороженное для телятины и свинины IV категории используется для промышленной переработки.

Согласно классификации мяса и мясных пищевых субпродуктов, разработанной ГАТТ, которая легла в основу ГС и ТН ВЭД ЕАЭС, ко 02 товарной группе относятся следующие подгруппы товаров:

0201 – мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное;

0202 – мясо крупного рогатого скота, замороженное;

0203 – свинина свежая, охлажденная или замороженная;

0204 – баранина или козлятина свежая, охлажденная или замороженная;

0205 – мясо лошадей, слов, мулов или лошаков, свежее, охлажденное или замороженное;

0206 – пищевые субпродукты крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, лошадей, ослов, мулов или лошаков, свежее, охлажденное или замороженное;

0207 – мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежие, охлажденные или замороженные;

0208 – прочие мясо и пищевые мясные субпродукты, свежие, охлажденные или замороженные;

0209 – свиной жир, отделенный от тощего мяса, и жир домашней птицы, не вытопленные или не извлеченные другим способом, свежие, охлажденные, замороженные, соленые, в рассоле, сушеные или копченые;

0210 – мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые, в рассоле, сушеные или

копченые; пищевая мука тонкого и грубого помола из мяса или мясных субпродуктов.

Обобщая выше сказанное, можно схематично представить два способа классификации мяса и мясных субпродуктов (рисунок 1).

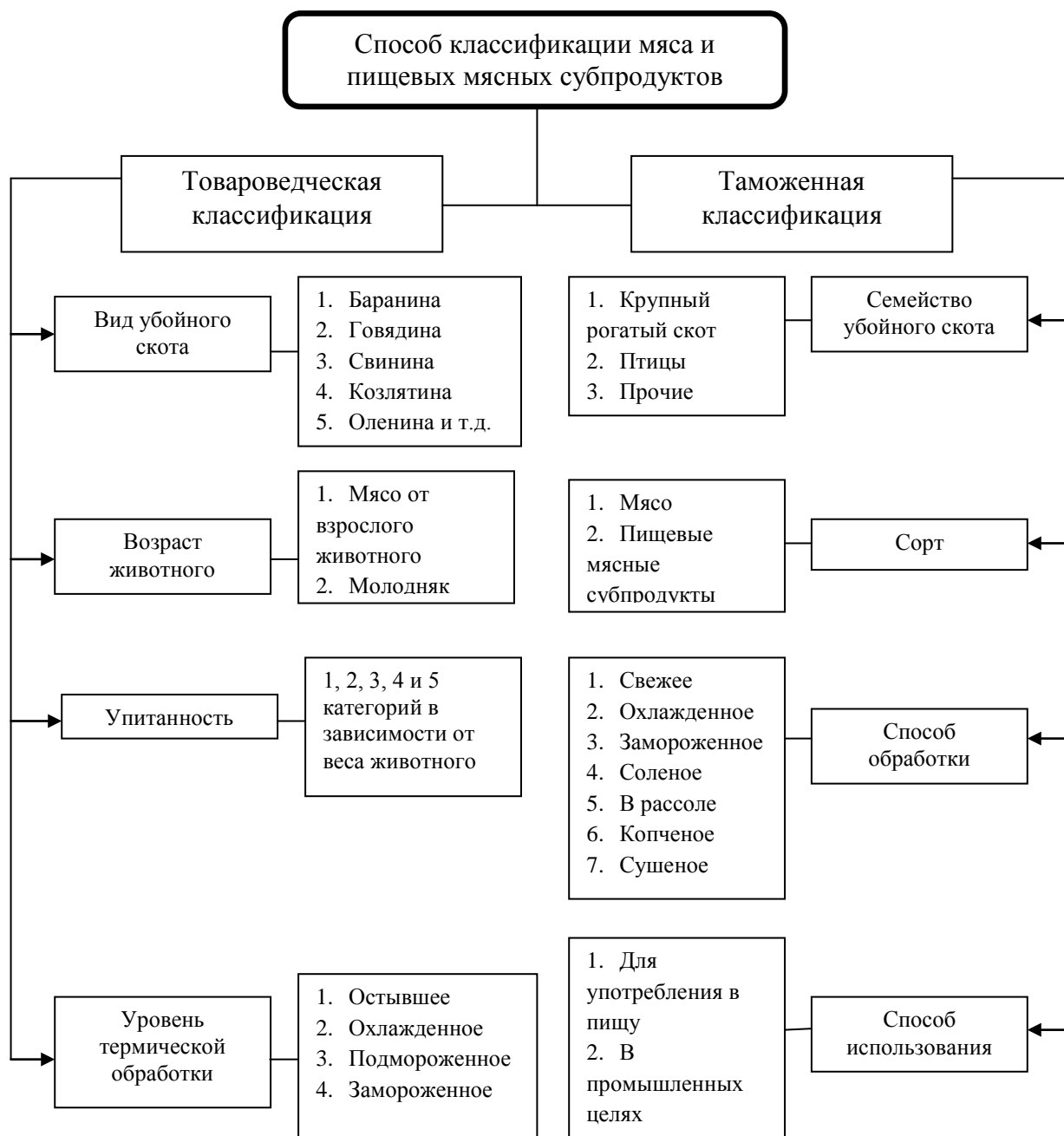


Рисунок 1 – Способы классификации мяса и пищевых мясных субпродуктов

От характеристик товарной группы 02 перейдем к особенностям внешней торговли мясом и мясными пищевыми субпродуктами.

1.2 Особенности международной и внешней торговли товарной группы 02

Внешняя или международная торговля в современной мировой экономике выступает практически ключевым звеном любой национальной экономики, которая влияет на ее динамику, структуру и устойчивость. Рост темпов внешней торговли и возрастание объема международного товарооборота сельскохозяйственной продукции в РФ говорит о потенциальных возможностях расширения участия страны в международных торговых процессах сельскохозяйственной продукцией. Поэтому роль государственного регулирования данного сектора экономики страны становится весьма актуальной. Такое регулирование рассматривается, как совокупности мер, способов, инструментов и институтов, которые способствуют проведению и реализации концептуально обоснованной внешнеэкономической политики во взаимодействии с интересами зарубежных торговых партнеров.

Во внешнеэкономическом толковом словаре дается нижеследующее определение внешней торговли. Внешняя торговля – это торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров.

Данное определение можно назвать общепринятым, т.к. аналогичные определения, в которых также указано, что основными формами внешней торговли являются ввоз и вывоз товаров, можно встретить и в других источниках. Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 28.07.2012) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» дает определение внешнеторговой деятельности как деятельности по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью.

Внешняя торговля является одной из форм осуществления внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Это понятие более широкое и помимо внешнеторговой деятельности включает другие категории. Под ВЭД понимается сфера хозяйственной деятельности компании, связанная с международной,

производственной и научно-технической кооперацией, экспортом, импортом продукции.

Стровский Л.Е. дает следующее определение ВЭД: ВЭД – это совокупность организационно экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций экспортно-ориентированных фирм с учетом избранной стратегии форм и методов работы на рынке иностранного партнера [15, С. 47].

В мировой торговле процессы обмена и иные действия проводятся в определенных формах и по определенным условиям, выработанным в международной торговой практике. Такие действия и процессы называются внешнеэкономическими операциями. Они выступают средством реализации коммерческой, хозяйственной, управленческой, финансовой, правовой и иной деятельности в сфере внешней торговли.

Внешнеэкономические операции приобретают адресный характер и облекаются в конкретную правовую форму при заключении внешнеэкономических сделок, которые представляют собой действие или совокупность действий, имеющим коммерческий характер: купля-продажа, обмен, аренда, лизинг.

Международная торговая сделка – это договор между двумя или несколькими сторонами по поставке установленного количества и качества товара и услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями. Главным признаком внешнеторговой сделки является обязательное нахождение партнеров в разных странах.

Международная торговая практика выработала несколько разновидностей внешнеторговых сделок. Самый главный признак классификации: направление движения продуктов обмена. По данному признаку выделяют импортные, экспортные, реимпортные и реэкспортные сделки.

Экспортная сделка – внешнеторговое соглашение по купле-продаже и вывозу товаров из данной страны для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Импортная сделка – внешнеторговое соглашение по купле-продаже и ввозу товаров в данную страны для передачи их в собственность от иностранного контрагента.

Реэкспортная сделка – внешнеторговое соглашение по купле-продаже и вывозу из данной страны для передачи в собственность иностранному контрагенту ранее ввезенного товара в эту страну.

Реимпортная сделка – внешнеторговое соглашение по купле-продаже и ввозу в данную страны для передачи в собственность от иностранного контрагент ранее вывезенного товара.

Порядок совершения внешнеторговых операций состоит из двух этапов: осуществление внешнеторговой сделки и выполнение обеспечивающих операций.

Самым распространенным видом сделок, которые создают определенные права и обязанности сторон, является контракт. Отношения, возникающие из контракта, называются контрактными (договорными), а обязательства сторон, вытекающие из контракта – обязательствами по контракту (по договору).

Осуществления внешнеторговых операций, безусловно, требует применения определенной правовой формы и использования конкретных методов ее осуществления. Правовой формой, которая опосредствует внешнеторговые операции, является внешнеторговое соглашение. Обязательное условие соглашения – подписание ее с иностранным контрагентом.

Под внешнеторговым соглашением понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, которые находятся в разных странах, о доставке товаров или предоставлении услуг. Контракт является самым распространенным видом сделок, создающим для сторон определенные права и обязанности. Отношения, возникающие из контракта, называются контрактными (договорными), а обязательства сторон, вытекающие из контракта – обязательствами по контракту (по договору).

В практике мировой торговли наблюдается большое разнообразие внешнеторговых соглашений. Это связано:

- с предметом соглашения (товар, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, аренда оборудования, но др.);
- с особенностями предмета соглашения (сырьевые товары, готовая продукция, машино-техническая продукция, и так далее);
- с организационными формами торговли на мировом рынке (аукционная, биржевая, посредничество и так далее); с зависимостью от канала сбыта и характера взаимоотношений между контрагентами.

В данном случае соглашения могут подписываться напрямую между экспортером и импортером или через посредников.

Все разнообразие соглашений в международной торговле в зависимости от их предмета распределяется на такие виды: покупке-продаже товаров; покупке-продаже услуг; покупке-продаже объектов интеллектуальной собственности. Внешнеторговые соглашения оформляются в виде документа, подписанного обеими сторонами (обычного договора); твердого офорта продавца, акцептующего покупателем. В этом случае продавец отправляет покупателю оферту и соглашение считается подписанным путем обмена письмами – оферты и акцепта; заказа, сделанного покупателем (заказчиком) продавцу (поставщику) и подтвержденным последним. В этом случае соглашение оформляется двумя документами – заказом покупателя и подтверждением поставщика.

Наиболее распространенным методом оформления соглашения является первый, в виде договора.

Объектами внешнеторговых операций являются товары, услуги и прочие материальные ценности, вовлеченные в процесс внешнеторговой деятельности.

По своему содержанию все внешнеторговые операции делятся на два блока: основные и обеспечивающие операции. Основные операции – купля-продажа, поставка товаров, оказание разнообразных услуг, аренда, инжиниринг, торговое посредничество. Обеспечивающие операции обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. К ним относятся отдельные операции по хранению, контролю качества, сертификации, упаковке, таможенному

оформлению, транспортно-экспедиторскому обслуживанию, страхованию, расчетам и кредитованию, рекламе, регистрации товарных знаков, оказанию информационно-консультационных услуг. Эти операции могут выполняться не только непосредственно самими экспортерами импортерами, но и другими обслуживающими внешнюю торговлю фирмами и организациями на основании комиссионных соглашений и договоров, в зависимости от сложности основной внешнеторговой операции. Практика свидетельствует, что на одну основную операцию приходится более десяти вспомогательных.

На рисунке 2 отражено все разнообразие внешнеторговых операций.

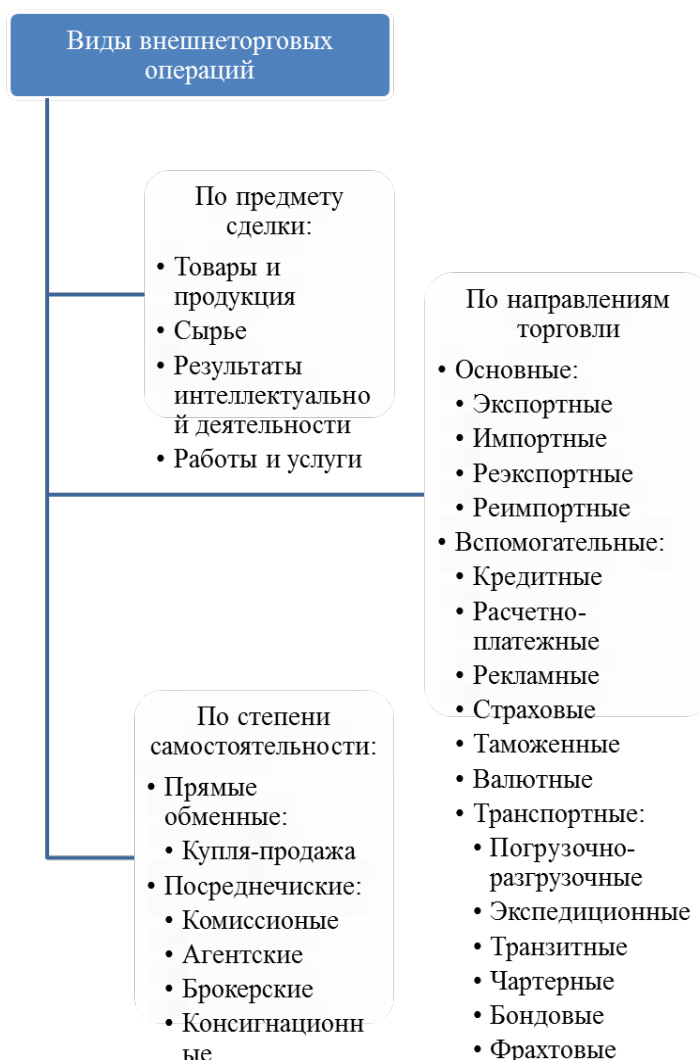


Рисунок 2 – Классификация внешнеторговых сделок

Таким образом, с организационной точки зрения, внешняя торговля – это комплекс действий, включающий подготовку, заключение и исполнение внешнеторгового контракта. Участники сделки, один из которых не резидент, взаимодействуют по заранее разработанному плану в целях получения конкретного коммерческого результата.

Следующей особенностью внешней торговли товарной группы 02 является процесс доставки и транспортировки товара. Мясо и мясные пищевые субпродукты являются продуктом ограниченного срока годности, особенно мясо свежее. Поэтому для его транспортировки используются специальные транспортные средства, оборудованные морозильными камерами или камерами с охлаждением – рефрижераторами. Благодаря этим транспортным средствам продукт довольно долго сохраняется в виде, пригодном для реализации и употреблении в пищу.

Зачастую к таким транспортным средствам применяется упрощенный порядок пересечения таможенной границы в рамках использования книжек МДП.

Собственно МДП – это «универсальная транзитная система, позволяющая транзит товаров из страны отправления в страну назначения под таможенными печатями и пломбами. При этом меры таможенного контроля признаются на протяжении всей перевозки».

Система МДП была разработана в Европе после Второй мировой войны с целью упрощения торговли и транспорта и вводилась в действие в несколько этапов. Она максимально уменьшает административные и финансовые затраты, одновременно предоставляя странам-участницам международную гарантию уплаты таможенных сборов.

Международные автомобильные перевозки по процедуре МДП осуществляются в соответствии с Конвенцией МДП, которая была разработана под эгидой Европейской экономической комиссии ООН в 1954 году. Конвенция была окончательно принята в 1975 году и вступила в действие в 1978-ом. Для перевозок по конвенции МДП используется книжка МДП (приложение А).

ТИР, без сомнения, очень удобен, однако, как уже отмечалось раньше, не является универсальным решением в области международных автомобильных перевозок. Книжка МДП дает гарантии в пути следования, но если таможенные пломбы были повреждены в пути следования, необходимо заполнить Протокол (приложение Б). В частности, конвенция МДП гарантирует национальным таможенным властям уплату таможенных сборов на сумму до 60 тысяч евро. Если сборы превышают эту сумму, ТИР уже не действует и требуется дополнительное гарантийное обеспечение.

В Беларуси, как правило, это таможенный конвой, стоимость которого составляет около 300 USD. За эти деньги машину с вашим грузом ведут под конвоем по территории Беларуси до границы с Россией. Оформлением конвоя занимается исключительно предприятие «Белтаможконвой», представители которого находятся на всех пограничных пунктах пропуска Беларуси.

В России наиболее часто используются гарантийные поручительства и гарантийные сертификаты. Гарантийные сертификаты оформляются получателем груза на таможне назначения после предварительного внесения таможенных сборов. НДС при этом берется не по 18% как при растаможке груза, а по 20% как при транзите.

Гарантийные поручительства, со своей стороны, могут быть оформлены самими перевозчиком на всех таможенных постах РФ через агентов и субагентов страховой компании «АРСЕНАЛЬ». (Обычно, это те же таможенные брокеры, получившие соответствующую лицензию). Стоимость поручительства зависит от соотношения суммы таможенных сборов и расстояния до таможни назначения.

Очевидно, что для дорогостоящих грузов ТИР не подходит. Поэтому важно знать стоимость груза и его код по ТН ВЭД, чтобы заранее высчитать размер таможенных сборов и не попасть впросак. Сборы считаются по формуле: пошлина согласно коду ТН ВЭД + 20 процентов НДС от (стоимости товара + пошлина) + сбор за таможенное оформление.

Еще одной особенностью внешней торговли товарами товарной группы 02 является использование в международной торговой практике условий поставки ИНКОТЕРМС.

Инкотермс 2020 (Incoterms 2020) – это 11 международных правил, применяемых в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон по договору купли-продажи, в части доставки товара от продавца к покупателю (условия поставки товаров).

Правила Incoterms (Инкотермс) представляют сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в международной поставке товаров. Incoterms ® (англ. International commerce terms) является товарным знаком Международной торговой палаты (International Chamber of Commerce, ICC). Правила Инкотермс ICC предназначены для использования торговых терминов в национальной и международной торговле.

В связи с необходимостью обеспечить коммерсантов международными правилами толкования торговых терминов, наиболее часто используемых во внешней торговле, Международная торговая палата (МТП) в 1936 году опубликовала первое издание правил Incoterms. Далее, с изменением параметров торговли и увеличением различных способов доставки товаров менялись и международные правила Инкотермс. Изменения и поправки были сделаны в 1953, 1967, 1976 годах, а с 1980 года Инкотермс стал периодически пересматриваться каждые 10 лет, и обновлялся в 1990, 2000, 2010 годах.

10 сентября 2019 года был опубликован новейший девятый выпуск правил Incoterms 2020, который вступил в силу с 1 января 2020 года (издание ICC № 723). Новые правила Инкотермс 2020 представляют собой обновленную версию правил Incoterms 2010, которые были разработаны в Международной торговой палате (МТП) комитетом экспертов – Редакционной группой. В данный комитет вошли юристы из Соединенных Штатов Америки, Великобритании, Франции, Турции, Германии, а также впервые представители Китая и Австралии. Целью Редакционной группы и пересмотра действующих правил Инкотермс состояла в

том, чтобы их максимально упростить, и кроме того, удалить излишне базисы поставок, которые могут вызвать путаницу и недопонимание в использовании торговых терминов, более четко разъяснить все условия поставок для экспортеров и импортеров по всему миру.

Важно знать, что правила Инкотермс не заменяют договор купли-продажи, а лишь позволяют сократить его. Условия поставки Инкотермс не определяют переход право собственности на товар, не указывают цену за товар и способ оплаты или последствия нарушения договора. Инкотермс лишь отражают распределение между продавцом и покупателем обязанностей и финансовых затрат, таких как: перевозка товара, его погрузка и разгрузка с транспортного средства, таможенное оформление, оплата налогов, пошлин и сборов, страхование, а также переход рисков утери и повреждения товара.

Поскольку, как было сказано выше, мясная продукция относится к скоропортящейся пищевой продукции, выбор того или иного базиса поставки согласно ИНКОТЕРМС, определит не только распределение расходов и обязанностей в процессе поставки товара между продавцом и покупателем, но и будет способствовать ускорению поставки и грамотному распределению рисков случайной порчи или гибели товара.

Нельзя забывать и о зонировании мировых мясных рынков, исходя из расовых, религиозных и иных ограничений различных национальностей.

Так, например большинство азиатских стран практически не импортируют свинину, в Индии отсутствует экспорт говядины в силу того, что корова в данной стране является священным животным и там отсутствует производство говядины всех видов. А вот отсутствие внешней торговли некоторыми видами мяса (крольчатина, оленина) в странах южных широт объясняется их географическим положением.

Таким образом, подводя итог, можно выделить несколько ключевых особенностей внешней торговли мясом и мясной продукцией, сложившихся в настоящее время (рисунок 3).

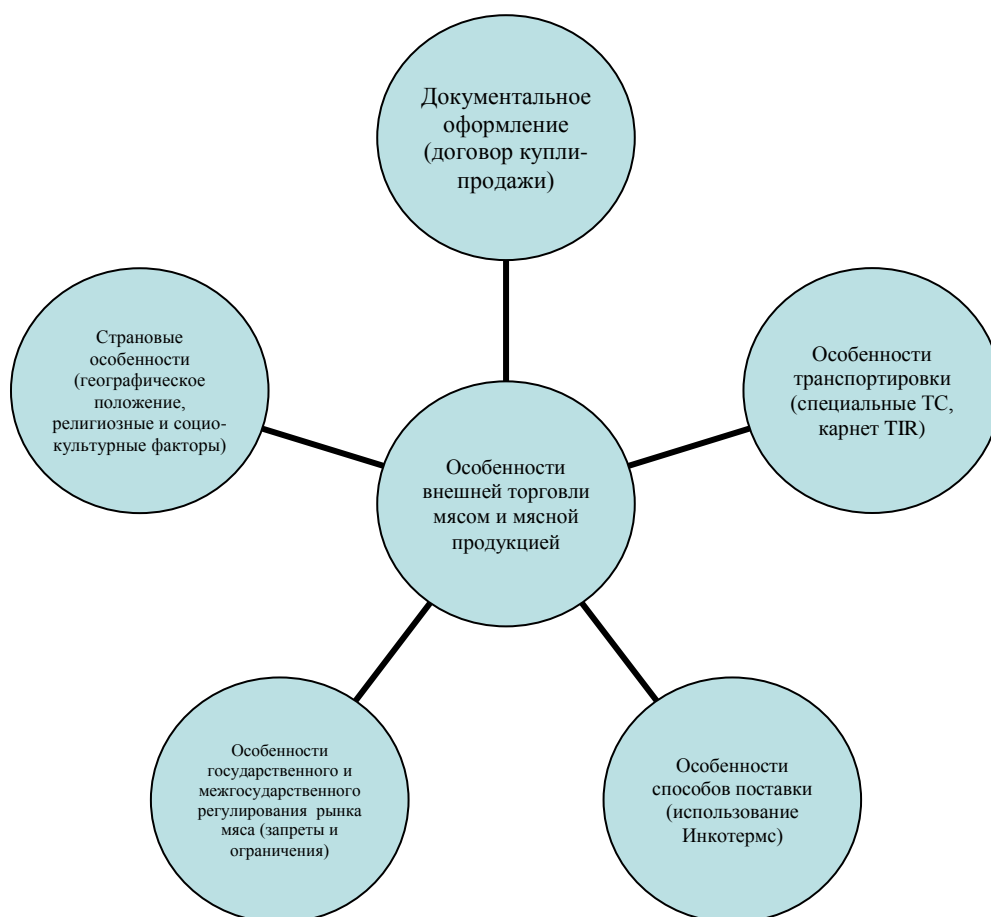


Рисунок 3 – Особенности внешней торговли мясом и мясными продуктами

Внешнеторговая деятельность является объектом таможенного контроля, поскольку связана с перемещением товаров через таможенную границу.

1.3 Особенности таможенного контроля товарной группы 02

В соответствии с ТК ЕАЭС таможенный контроль представляет собой совокупность совершаемых таможенными органами действий, направленных на проверку и (или) обеспечение соблюдения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства государств-членов о таможенном регулировании.

В ТК ТС под таможенным контролем понималась совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства государств - членов Таможенного союза.

Основная цель таможенного контроля заключается в определении с помощью различного рода проверок соответствия проводимых участниками таможенно-правовых отношений операций и действий в сфере таможенного дела требованиям норм таможенного законодательства, а также выявление, пресечение и предупреждение совершения нарушений в данной области правового регулирования.

Согласно ст. 311 ТК ЕАЭС объектами таможенного контроля являются:

- товары, находящиеся под таможенным контролем;
- товары, помещенные под некоторые процедуры, которые приобрели или сохранили статус товаров Союза;
- товары, находящиеся на таможенной территории Союза путем незаконного ввоза;
- таможенные и иные документы, а также сведения, содержащиеся в таких документах;
- деятельность лиц, связанная с перемещением товаров через таможенную границу ЕАЭС, оказанием услуг в сфере таможенного дела либо осуществляемая в рамках отдельных таможенных процедур;
- сооружения, помещения и открытые площадки, используемые в качестве зон таможенного контроля.

Важно отметить принципы таможенного контроля:

1) при проведении таможенного контроля таможенные органы исходят из принципа выборочности и ограничиваются только теми формами таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства государств - членов

таможенного союза, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы;

2) при выборе объектов и форм таможенного контроля используется система управления рисками;

3) в целях совершенствования таможенного контроля таможенные органы сотрудничают с таможенными органами иностранных государств, в соответствии с международными договорами;

4) в целях повышения эффективности таможенного контроля таможенные органы взаимодействуют с другими контролирующими государственными органами, а также с участниками внешнеэкономической деятельности, лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела, и иными лицами, деятельность которых связана с осуществлением внешней торговли и с их профессиональными объединениями (ассоциациями);

5) таможенные органы в пределах своей компетенции осуществляют иные виды контроля, в том числе экспортный, валютный и радиационный, в соответствии с законодательством государств-членов таможенного союза;

6) при проведении таможенного контроля каких-либо разрешений, предписаний либо постановлений на его проведение таможенным органам не требуется.

Формы проведения таможенного контроля – это отдельные виды проверочных мероприятий. Ранее таможенный контроль имел 12 разновидностей в зависимости от формы, в которой он осуществляется.

В соответствии со ст. 322 Таможенного кодекса ЕАЭС существует семь форм таможенного контроля:

- получение объяснений;
- проверка таможенных, иных документов и (или) сведений;
- таможенный осмотр;
- таможенный досмотр;
- личный таможенный досмотр;

- таможенный осмотр помещений и территорий;
- таможенная проверка.

Следует разделить мероприятия производства таможенного контроля на документальные и фактические. К документальному контролю относятся: проверка таможенных, иных документов и (или) сведений; таможенная проверка. К фактическому контролю относятся: таможенный осмотр; таможенный досмотр; таможенный осмотр помещений и территорий; личный таможенный досмотр; получение пояснений.

К особенностям таможенного контроля товаров товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС можно отнести: сроки таможенного декларирования, места временного хранения, зоны таможенного контроля, соблюдение нетарифных мер (квоты, запреты), соблюдение мер карантинного и ветеринарного государственного контроля.

Мясо – особый продукт, требующий специальных условий перевозки и имеющий ограниченный срок хранения. Кроме того, при перемещении через границу мясо подвергают ветеринарной экспертизе, оценивая его характеристики и соответствие государственным стандартам.

На пункте таможенного контроля груз и транспортное средство, на котором оно перевозится, досматривают. На предварительном этапе выполняется подготовка к досмотру, которая включает следующие этапы:

1. Регистрацию. Декларант должен подать заявку на декларирование, сообщив в документальном виде информацию о перевозимом грузе.

2. Определение кода ТН ВЭД. Груз классифицируют согласно товарной номенклатуре. По классификационному коду в дальнейшем определяют ставки пошлины и НДС.

3. Определение таможенной стоимости. Декларанту необходимо указать таможенную стоимость груза. Именно от таможенной стоимости рассчитываются пошлина и НДС.

Затем уже начинается непосредственно процесс таможенного оформления:

1. Проверяются документы. Таможенный инспектор изучает документацию, сверяя данные между собой. Особое внимание уделяется таможенной стоимости. Если она окажется подозрительно низкой, ее придется доказывать, например, предъявив чеки. Чтобы этого не произошло, необходимо знать проходную стоимость, т.е. нижний порог таможенной стоимости для каждого типа продукции.

2. Проводится досмотр груза и транспортного средства. Проверяется соответствие груза документам по характеристикам и количеству.

3. Выпуск. На основании проведенного контроля документации и досмотра груза принимается решение о выпуске продукции с территории таможни.

Кроме того, мясо подлежит ветеринарному контролю, поэтому для его «растаможки» нужно выбрать таможенный пункт, оборудованный специальной лабораторией – она также будет считаться зоной таможенного контроля при процедуре взятия проб и образцов.

В силах декларанта максимально уменьшить срок таможенного оформления. Для этого необходимо тщательно проверить наличие всех документов и правильность их заполнения, перед тем как подавать таможенному инспектору. В случае ошибок в бумагах или недостаточности представленной информации сроки оформления увеличатся, а вместе с ними и расходы: придется оплатить дополнительные дни хранения на СВХ, штрафы. Ветеринарный сертификат, накладную, инвойс стоит заблаговременно отправить на проверку декларанту или брокеру.

Если с документами все в порядке, в таком случае срок таможенного оформления составит не более 1 дня. А если обратиться к таможенному брокеру, то его можно сократить до 3-4 часов. Как раз для мясной продукции срок таможенного оформления играет важную роль.

Кроме того, в транспортной накладной необходимо указать температуру хранения мяса. В противном случае с сотрудников склада снимается какая-либо ответственность за порчу продукции.

Не следует забывать о продукции из стран санкционного списка. Она пока запрещена к ввозу в РФ. Сюда относится сельскохозяйственная продукция, сырье и продовольствие, в том числе мясо.

Важно также знать, что мясо подлежит обязательной сертификации. Необходимо будет оформить сертификат соответствия ТР ТС, получить ветеринарный сертификат и декларацию соответствия.

Для осуществления таможенного оформления мясной продукции в таможенный орган необходимо предоставить следующие документы:

- 1) декларацию на товары;
- 2) транспортные и товаросопроводительные документы;
- 3) ветеринарный сертификат;
- 4) декларацию соответствия;
- 5) свидетельство о государственной регистрации;
- 6) разрешение на импорт, а также ряд дополнительных документов.

Разрешающим документам является также получение квоты. Ежегодно Правительство определяет квоты и уполномоченных импортёров в отношении конкретных видов мясной продукции.

Обязательным этапом таможенного контроля мясной продукции является проверка ветеринарного сертификата. Этот этап контроля реализуется до начала непосредственного процесса таможенного оформления, сразу после ввоза товара на территорию Таможенного Союза и включает в себя несколько видов контролируемых мероприятий:

1. Документальный контроль. Проверяется наличие и правильность заполнения документов: импортного ветеринарного сертификата, разрешения Россельхознадзора на ввоз.

2. Досмотр. Проверяется наличие маркировки и информация, представленная на ней: наименование, контактные данные получателя, производителя, отправителя, СМР или авианакладная. При обнаружении несоответствий или отсутствия маркировки применяются административные санкции, а продукция

задерживается на таможне до оплаты штрафа. Если штрафы не будут оплачены и нарушения не устранятся, ввоз запретят.

3. Лабораторный контроль. Проверяются в лабораторных условиях образцы продукции, чтобы подтвердить качество мяса и исключить ввоз инфекции на территорию РФ.

Необходимо представить следующие документы:

- инвойс;
- транспортные накладные;
- контракт ВЭД;
- сертификаты качества;
- ветеринарное свидетельство страны происхождения.

Результатом ветеринарного контроля является решение о дальнейшей судьбе груза. Он может быть возвращен, запрещен к ввозу, пропущен или задержан. Продолжительность ветеринарного контроля составляет до 1,5 часов. Выдается ветеринарный сертификат, оформленный на двух языках: русском и языке импортера.

Подведем итог первой главы выпускной квалификационной работы.

В соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, используемой в международной торговой практике, товары категории «мясная продукция» относятся к товарной группе 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты».

Согласно теории товароведения, мясо – это туша убитого животного или ее часть, являющаяся совокупностью мышц, жира, соединительных тканей и иногда костей и т.д.

В теории существует два подхода к классификации мяса и мясной продукции: товароведческий и таможенный. Согласно первому вся мясная продукция и субпродукты могут быть классифицированы по таким признакам, как: вид убойного животного, уровень термической обработки, возраст животного, упитанность. Для таможенных целей используется классификация мяса по:

семейству животных, сорту мяса, способу обработки, а также способу последующего использования.

К особенностям внешней торговли мясной продукцией в современных условиях относят: условия поставки (применение ИНКОТЕРМС), способ транспортировки (вид транспорта и применение книжек МДП), документальное оформление сделок с мясом (заключение внешнеторгового контракта), механизмы национального государственного и межгосударственного регулирования рынка мясной продукции, страновые особенности.

Таможенный контроль представляет собой совокупность совершаемых таможенными органами действий, направленных на проверку и (или) обеспечение соблюдения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства государств-членов о таможенном регулировании.

К особенностям таможенного контроля товаров товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС можно отнести: сроки таможенного декларирования, места временного хранения, зоны таможенного контроля, соблюдение нетарифных мер (квоты, запреты), соблюдение мер карантинного и ветеринарного государственного контроля.

Далее произведем анализ показателей таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02 на примере Челябинской таможни.

2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ 02 ТН ВЭД ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ООО «УТЛК»

2.1 Расчет показателей эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02

ООО «УТЛК» коммерческое предприятие, которое занимается оптовой реализацией всего ассортимента продукции концерна «Детскосельский»: овощей, мяса, растительного масла производства ЗРМ «Бутурлиновский», молока и молочных продуктов «LATEO».

Компания была основана в 2004 году. Первоначальным видом деятельности ООО «УТЛК» была продажа нерафинированного прессового масла. С 2005 года компания начала заниматься оптовой торговлей рафинированным дезодорированным маслом, свежими овощами и другими продуктами питания. Было принято решение осуществлять дальнейший охват оптовых торговых организаций и развивать новые каналы сбыта.

ООО «УТЛК» – одна из крупнейших региональных компаний, осуществляющих оптовую продажу мяса от ведущих отечественных и зарубежных производителей. В настоящее время данная организация занимается импортом мясной продукции из стран Латинской Америки, Бразилии и т.д. Сегодня ведется работа со всеми торговыми каналами – дистрибьюторскими компаниями, розничными торговыми сетями, несетевой розницей, организациями сегмента HoReCa.

Виды мяса, которые ООО «УТЛК» закупает постоянно на условиях CIF:

- 1) Говядина мороженая блочная, все спецификации, преимущественно из Аргентины, Бразилии, Парагвая;
- 2) Свинина мороженая на кости и бескостная из стран Латинской Америки, Европы и Канады;
- 3) Мясо птицы из Европы.

К настоящему времени компания заняла одну из лидирующих позиций на рынке оптовых продаж Уральского Федерального округа. Потребителями нашей продукции являются мясоперерабатывающие организации Челябинской, Свердловской, Курганской, Тюменской областей, а также республики Башкортостан. Сбытовая стратегия нашей компании ориентирована как на крупные, так и на мелкооптовые организации, организации промышленной переработки мяса и розничной торговли.

Доставка товара осуществляется автомобильным и ж/д транспортом в торговые точки и организации любой категории по всей территории Уральского региона. Оборот товара за 2019 год составил свыше 95 000 тонн.

Ассортиментный ряд нашей продукции включает более двухсот наименований мясопродуктов из свинины, говядины, баранины, конины, мяса птицы и субпродуктов. Сеть поставщиков компании включает как отечественных, так и зарубежных производителей; вся продукция сертифицирована и проходит строгий контроль качества, что обеспечивает ее полное соответствие ГОСТу и ТУ. Успешность деятельности компании обеспечена следующими факторами:

- во-первых, удобным месторасположением на границе Европы и Азии, наличием филиала в г. Златоусте;
- во-вторых, использованием современной системы складирования и высокотехнологичного оборудования;
- в-третьих, большим объемом и разнообразием ассортимента продукции;
- в-четвертых, высококвалифицированным персоналом, готовым оказать необходимые консультации и обеспечить индивидуальный подход к каждому клиенту;
- в-пятых, действием корпоративных скидок, предоставлением товарного кредита и отсрочки платежа.

Стратегия развития компании предполагает расширение рынка сбыта продукции и максимальное удовлетворение потребностей клиентов.

На основании данных управленческого и бухгалтерского учета ООО «УТЛК»

были получены показатели, характеризующие структуру выручки организации за 2015-2019 годы. Рассчитана доля различных форм дохода в общей величине.

В таблице 1 систематизированы данные по структуре выручке организации.

Таблица 1 – Структура выручки организации

Показатели	Период									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу
Доход от торговли отечественными товарами	35478	66,95	38543	67,37	39012	66,59	42984	68,08	45663	67,02
Доход от продажи импортных товаров, подлежащих нетарифному регулированию	17514	33,05	18664	32,63	19573	33,41	20156	31,92	22471	32,98
Итого выручка	52992	100	57207	100	58585	100	63140	100	68134	100

* Источник: составлено автором самостоятельно

Далее рассчитаем абсолютные приросты (+Δ) и темпы роста показателей за 2015 – 2019 гг., а также абсолютный прирост и темп роста за весь анализируемый период. Результаты расчета сведены в таблицу 2.

Таблица 2 – Динамика выручки организации

Показатели	Период								За весь рассматриваемый период	
	2016		2017		2018		2019		±Δ	Темп роста
	±Δ	Темп роста	±Δ	Темп роста	±Δ	Темп роста	±Δ	Темп роста		
Доход от торговли отечественными товарами	3065	108,6	469	101,2	3972	110,2	2679	106,2	10185	128,7
Доход от продажи импортных товаров, подлежащих нетарифному регулированию	1150	106,6	909	104,9	583	103,0	2315	111,5	4957	128,3
Итого выручка	4215	108,0	1378	102,4	4555	107,8	4994	107,9	15142	128,6

* Источник: составлено автором самостоятельно

Далее в таблице 3 систематизированы данные по учету таможенной стоимости импортных товаров, попадающих по нетарифные ограничения. К ним относятся товары подгрупп 0201, 0202, 0203 и 0207.

Таблица 3 – Структура импорта товаров группы 02, попадающих под нетарифное регулирование (квотирование)

Показатели	Период									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	% к итогу
Свинина	5647	37,73	5871	35,75	6584	37,44	6982	38,44	7125	34,75
Говядина	6879	45,96	7557	46,02	7843	44,60	8146	44,85	8257	40,27
Мясо птицы	2441	16,31	2993	18,22	3157	17,96	3035	16,71	5121	24,98
Итого	14967	100,0	16421	100,0	17584	100,0	18163	100,0	20503	100,0

Далее рассчитаем абсолютные приросты (+Δ) и темпы роста показателей за 2015–2019 гг., а также абсолютный прирост и темп роста за весь анализируемый период. Результаты расчета сведены в таблицу 4.

Таблица 4 – Динамика импорта товаров группы 02, попадающих под нетарифное регулирование

Показатели	Период								За весь рассматриваемый период	
	2016		2017		2018		2019		+Δ	Темп роста
	+Δ	Темп роста	+Δ	Темп роста	+Δ	Темп роста	+Δ	Темп роста		
Свинина	224	104,0	713	112,1	398	106,0	143	102,0	1478	126,2
Говядина	678	109,9	286	103,8	303	103,9	111	101,4	1378	120,0
Мясо птицы	551	122,6	165	105,5	-123	96,1	2086	168,7	2679	209,7
Итого	1453	109,7	1164	107,1	578	103,3	2340	112,9	5535	137,0

* Источник: составлено автором самостоятельно

В таблице 5 систематизированы данные по учету структуры объема квот на импортные товары, попадающих по нетарифные ограничения.

Таблица 5 – Структура квот на импорт товаров группы 02

Показатели	Период									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	тонны	% к итогу	тонны	% к итогу	тонны	% к итогу	тонны	% к итогу	тонны	% к итогу
Свинина	31	28,97	33	27,50	38	29,01	36	27,69	41	29,93

Окончание таблицы 5

Показатели	Период									
	2015		2016		2017		2018		2019	
	тонны	% к итогу	тонны	% к итогу	тонны	% к итогу	тонны.	% к итогу	тонны	% к итогу
Говядина	34	31,78	38	31,67	41	31,30	39	30,00	42	30,66
Мясо птицы	42	39,25	49	40,83	52	39,69	55	42,31	54	39,42
Итого	107	100,0	120	100,0	131	100,0	130	100,00	137	100,0

Источник: составлено автором самостоятельно

Далее рассчитаем абсолютные приросты (+-Δ) и темпы роста показателей квот за 2015 – 2019 гг., а также абсолютный прирост и темп роста за весь анализируемый период. Результаты расчета сведены в таблицу 6.

Таблица 6 – Динамика квот на импорт товаров

Показатели	Период								За весь рассматриваемый период	
	2016		2017		2018		2019		±Δ	Темп роста
	±Δ	Темп роста	±Δ	Темп роста	±Δ	Темп роста	±Δ	Темп роста		
Свинина	2	106,5	5	115,2	-2	94,7	5	113,9	10	132,3
Говядина	4	111,8	3	107,9	-2	95,1	3	107,7	8	123,5
Мясо птицы	7	116,7	3	106,1	3	105,8	-1	98,2	12	128,6
Итого	13	112,1	11	109,2	-1	99,2	7	105,4	30	128,0

* Источник: составлено автором самостоятельно

На основании представленных данных об объемах внешнеторгового оборота компании, ее финансовых результатов и объемов квот на ввозимую продукцию, произведем расчет эффективности применения мер нетарифного регулирования.

Расчет себестоимости одной тонны импортного мяса приведен ниже:

$$C_{ит2015} = 14967 / 107 = 139,88 \text{ тыс. руб.};$$

$$C_{ит2016} = 16421 / 120 = 136,84 \text{ тыс. руб.};$$

$$C_{ит2017} = 17584 / 131 = 134,23 \text{ тыс. руб.};$$

$$C_{ит2018} = 18163 / 130 = 139,72 \text{ тыс. руб.};$$

$$C_{ит2019} = 20503 / 137 = 149,66 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет расходов на 1 рубль выручки импортных товаров приведен ниже:

$$ИЕ_{ит2015} = 14967 / 17514 * 100 = 85,46\%;$$

$$ИЕит_{2016}=16421/18664*100=87,98\%;$$

$$ИЕит_{2017}=17584/19573*100=89,84\%;$$

$$ИЕит_{2018}=18163/20156*100=90,11\%;$$

$$ИЕит_{2019}=20503/22471*100=91,24\%.$$

Расчет доли доходов от импортных поставок мяса приведен ниже:

$$УВит_{2015}=17514/52992*100=33,05\%;$$

$$УВит_{2016}=18664/57207*100=32,63\%;$$

$$УВит_{2017}=19573/58585*100=33,41\%;$$

$$УВит_{2018}=20156/63140*100=31,92\%;$$

$$УВит_{2019}=22471/68134*100=32,98\%.$$

Расчет коэффициента соотношения себестоимости отечественной и импортной продукции приведен ниже:

$$К1_{2015}=157,11/139,88=1,123;$$

$$К1_{2016}=160,22/136,84=1,171;$$

$$К1_{2017}=161,99/134,23=1,207;$$

$$К1_{2018}=164,58/139,72=1,178;$$

$$К1_{2019}=172,41/149,66=1,152.$$

Расчет валового дохода от реализации импортной продукции приведен ниже:

$$ВДит_{2015}=17514-14967=2457 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДит_{2016}=18664-16421=2243 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДит_{2017}=19573-17584=1989 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДит_{2018}=20156-18163=1993 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДит_{2019}=22471-20503=1968 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет валового дохода импортной продукции на 1 тонну приведен ниже:

$$ВДитт_{2015}=2457/107=23,80 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДитт_{2016}=2243/120=18,69 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДитт_{2017}=1989/131=15,18 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДитт_{2018}=1993/130=15,33 \text{ тыс. руб.};$$

$$ВДитт_{2019}=1968/137=14,36 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет коэффициента соотношения валового дохода, приходящегося на 1 тонну, отечественной и импортной продукции приведен ниже:

$$K_{2015}=23,80/17,37=1,37;$$

$$K_{2016}=18,69/14,16=1,32;$$

$$K_{2017}=15,18/11,25=1,35;$$

$$K_{2018}=15,33/11,98=1,28;$$

$$K_{2019}=14,36/11,31= 1,27.$$

Расчет средней квоты на одну тонну импортной продукции приведен ниже:

$$СК_{2015}=715/107=6,68 \text{ тыс. руб.};$$

$$СК_{2016}=825/120=6,88 \text{ тыс. руб.};$$

$$СК_{2017}=957/131=7,31 \text{ тыс. руб.};$$

$$СК_{2018}=974/130=7,49 \text{ тыс. руб.};$$

$$СК_{2019}=1033/137= 7,54 \text{ тыс. руб.}$$

Произведенные расчеты объединим в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ эффективности применения мер нетарифного регулирования

Коэффициенты	Период					За весь рассматриваемый период		
	2015	2016	2017	2018	2019	min	среднее	max
Себестоимость одной тонны импортного мяса, тыс. руб.	139,88	136,84	134,23	139,72	149,66	134,23	140,06	149,66
Доля доходов от импортных поставок мяса	33,05	32,63	33,41	31,92	32,98	31,92	32,80	33,41
Расходы на 1 рубль выручки импортных товаров	85,46	87,98	89,84	90,11	91,24	85,46	88,93	91,24
Коэффициент соотношения себестоимости отечественной и импортной продукции	1,120	1,170	1,210	1,180	1,150	1,12	1,17	1,21

Окончание таблицы 7

Коэффициенты	Период					За весь рассматриваемый период		
	2015	2016	2017	2018	2019	min	среднее	max
Валовой доход от реализации импортной продукции	2547	2243	1989	1993	1968	2243	2148	1968
Валовой доход импортной продукции на 1 тонну	23,80	18,69	15,18	15,33	14,36	14,36	17,47	23,83
Коэффициент соотношения валового дохода, приходящегося на 1 тонну, импортной и отечественной продукции	1,37	1,32	1,35	1,28	1,27	1,27	1,32	1,37
Средняя квота на одну тонну импортной продукции	6,68	6,88	7,31	7,49	7,54	6,68	7,18	7,54

Источник: составлено автором самостоятельно

Далее произведем оценку тенденций показателей внешней торговли и таможенного контроля товаров группы 02, выявим ключевые проблемы.

2.2 Анализ показателей эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02

Анализ тенденций характеризует изменение показателей на протяжении ряда лет. Проведение анализа требует учета различных факторов, например, эффективность используемых методов использования нетарифных ограничений, достоверность отчетности, использование разных методов учета, уровень диверсификации деятельности других организаций, статичность используемых коэффициентов. Анализ основан на допущении, что случившееся в прошлом дает хорошее приближение в оценке будущего.

На рисунке 4 представлена структура выручки организации.

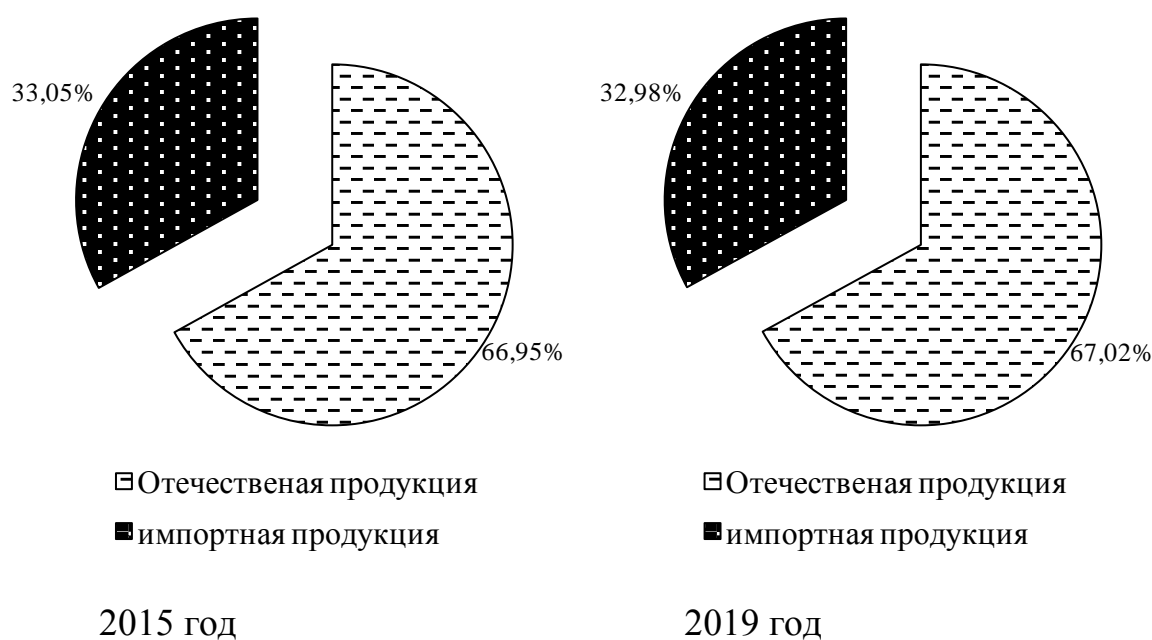


Рисунок 4 – Структура выручки организации

Наибольшую долю в структуре выручки составляет доход от реализации отечественной продукции. В рассматриваемом периоде его доля выросла с 66,95% до 67,02%. Доля доходов от реализации импортной продукции снизилась с 33,05% до 32,98%..

На рисунке 5 представлена динамика доходов от реализации отечественной продукции.

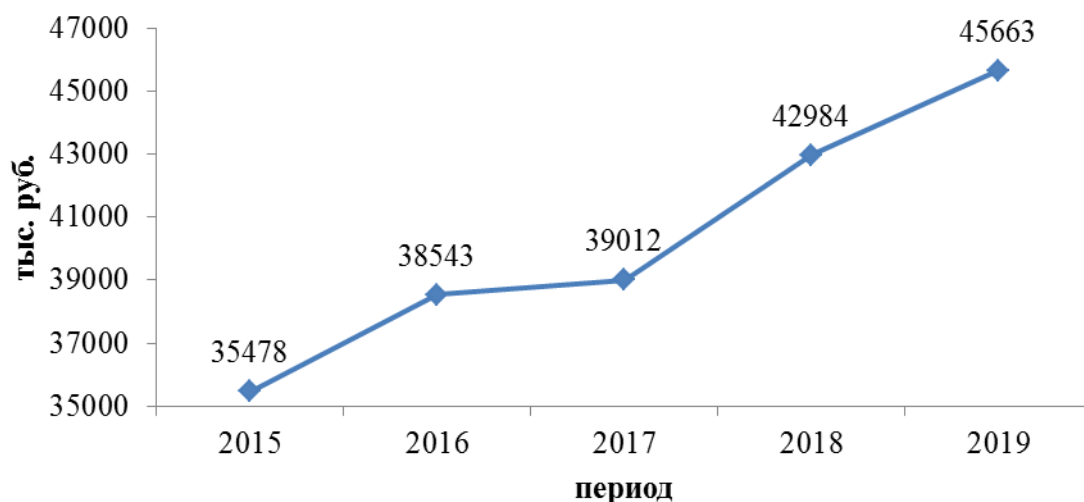


Рисунок 5 – Динамика доходов от торговли отечественными товарами

В течение пяти лет доходы от торговли отечественной продукцией имеют тенденцию роста. В сравнении с 2016 годом показатель вырос на 10185 тыс. руб., темп роста составил 128,7%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2019 году, наименьшее в 2015-м году.

На рисунке 6 представлена динамика доходов от реализации импортной продукции.

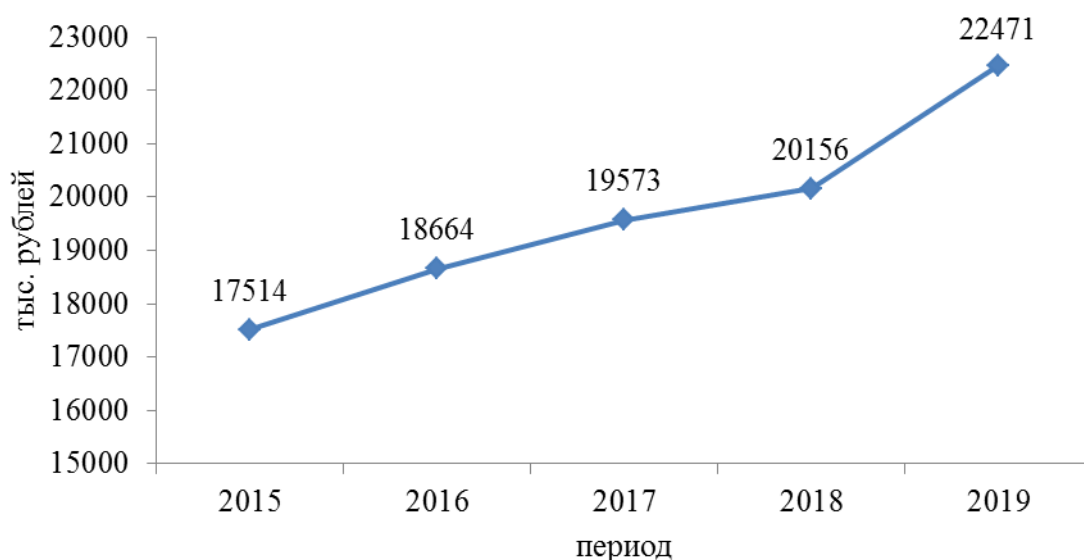


Рисунок 6 – Динамика доходов от продажи импортных товаров, подлежащих нетарифному регулированию

Динамика доходов от продажи импортных товаров, подлежащих нетарифному регулированию в течение пяти лет имеет тенденцию роста. В сравнении с 2016 годом показатель вырос на 4957 тыс. руб., темп роста составил 128,3%. Наибольшее значение показателя отмечается в 2019 году – 22471 тыс. руб., наименьшее значение в 2015 году – 17514 тыс. руб.

На рисунке 7 представлена динамика общей выручки.

График, представленный на рисунке 7, показывает тенденцию роста выручки. В сравнении с 2016 годом показатель вырос на 15142 тыс. руб. Темп роста составил 128,6% к уровню 2016 года. Наибольшее значение показателя было зафиксировано в 2019 году, наименьшее в 2015 году.

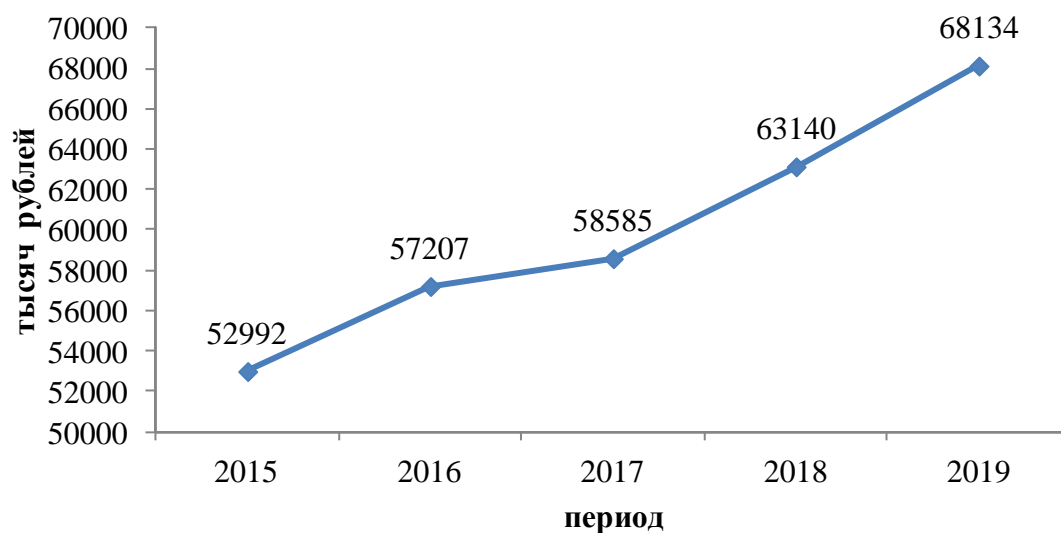


Рисунок 7 – Динамика выручки ООО «УТЛК»

На рисунке 8 представлена структура таможенной стоимости импортной продукции в разрезе видов продукции.

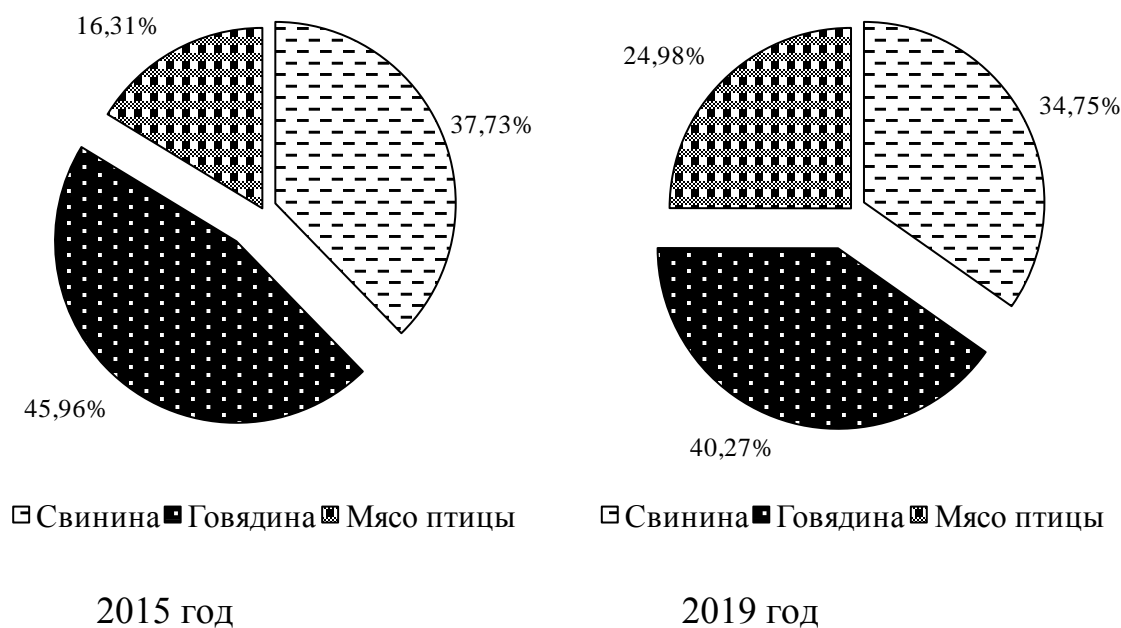


Рисунок 8 – Структура импорта товаров, попадающих под нетарифное регулирование

Как видно из рисунка 8 наибольшую долю составляет импорт мяса говядины – 40,27%. В сравнении с 2015 годом доля импорта мяса снизилась на 5,69%. Доля импорта свинины снизилась с 37,73% до 34,75%. Доля импорта мяса птицы выросла с 16,31% до 24,98%.

На рисунке 9 представлена динамика таможенной стоимости импортной свинины.

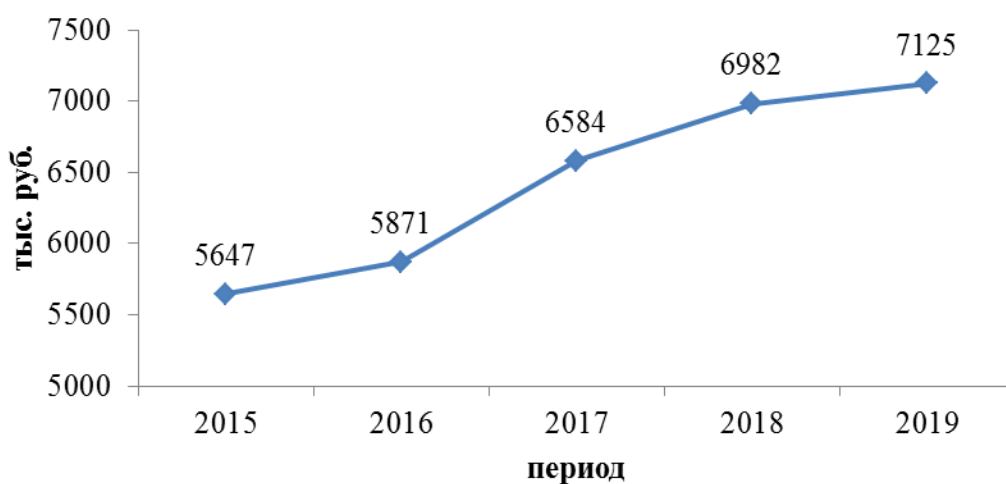


Рисунок 9 – Динамика таможенной стоимости импортной свинины

Динамика таможенной стоимости импортной свинины отличается тенденцией роста, о чем свидетельствует график на рисунке 9. В сравнении с 2016 годом показатель вырос 1478 тыс. руб., темп роста составил 126,2%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2013 году, наименьшее в 2016-м году.

На рис. 10 представлена динамика таможенной стоимости импортной говядины.

Таможенная стоимость импортной говядины в течение пяти лет растет. В течение пяти лет показатель вырос на 1378 тыс. руб., темп роста составил 120,0%. Наибольшее значение показателя отмечается в 2013 году, наименьшее в 2016 году.

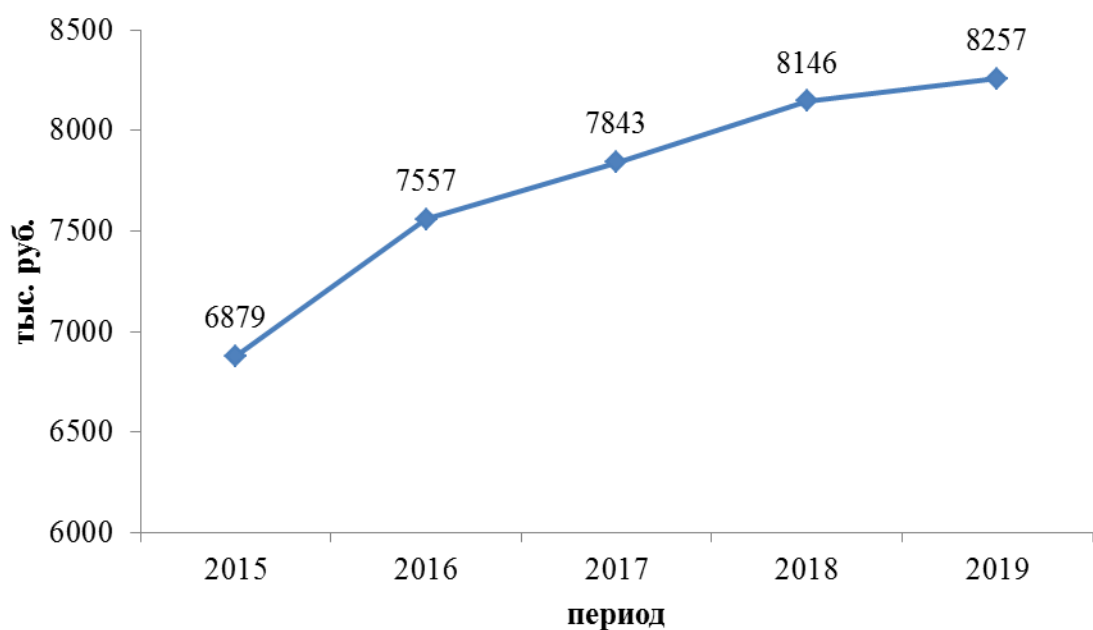


Рисунок 10 – Динамика таможенной стоимости импортной говядины

На рисунке 11 представлена динамика таможенной стоимости импортного мяса птицы.

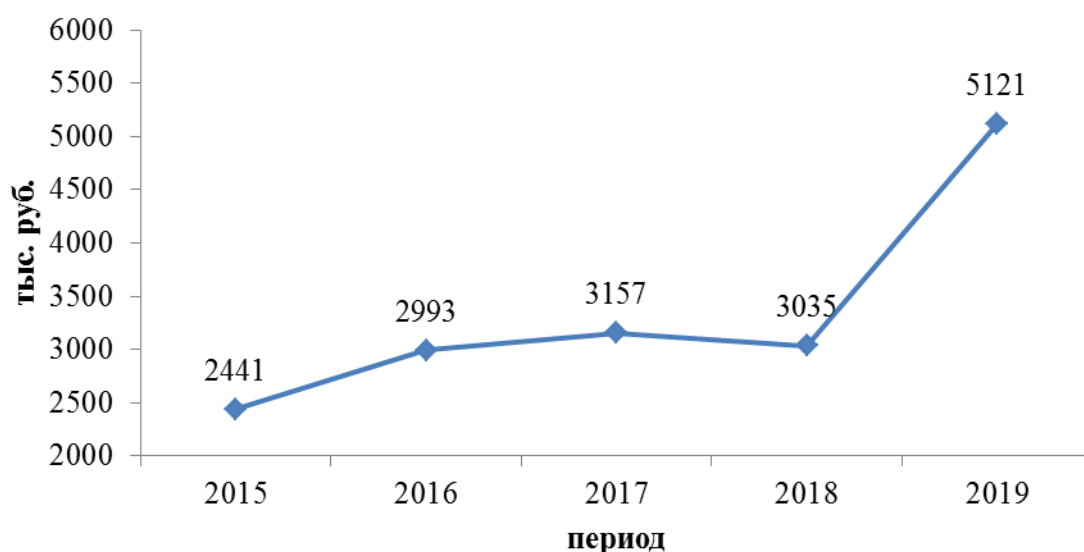


Рисунок 11 – Динамика таможенной стоимости импортного мяса птицы

Таможенная стоимость импортного мяса птицы в течение пяти лет растет. В течение пяти лет показатель вырос на 2679 тыс. руб., темп роста составил 209,7%. 2019 год отличается повышенным темпом роста показателя к уровню прошлого

года в связи с ростом спроса на данную продукцию. Наибольшее значение показателя отмечается в 2013 году, наименьшее в 2016 году.

На рисунке 12 представлена динамика таможенной стоимости импортной продукции.

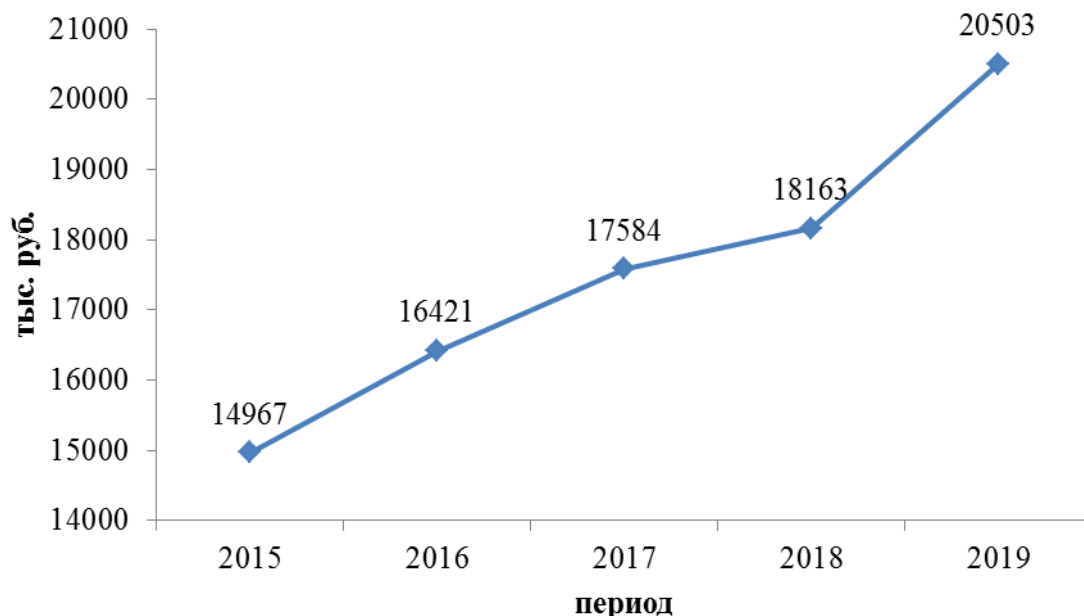


Рисунок 12 – Динамика таможенной стоимости импортного продукции

Динамика таможенной стоимости импортной продукции отличается тенденцией роста, о чем свидетельствует график на рисунке 2.2.9. В сравнении с 2016 годом показатель вырос 5535 тыс. руб., темп роста составил 137%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2013 году, наименьшее в 2016-м году.

На рисунке 13 представлена структура объема приобретенных квот на мясную продукцию.

Наибольшая доля в 2019 году приходится на приобретенные квоты на мясо птицы – 39,42%. В сравнении с 2016 годом их доля выросла на 0,17%. Доля квот на свинину выросла с 28,97% до 29,93%. Доля квот на говядину снизилась с 31,78% до 30,66%.

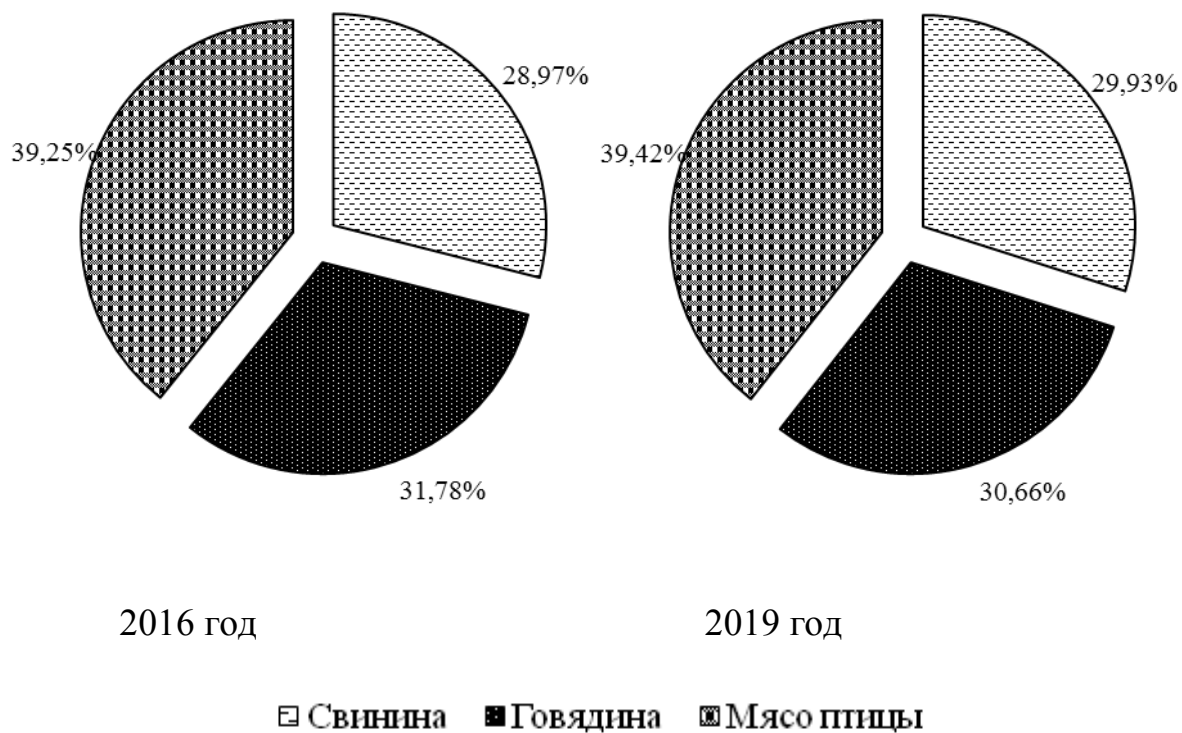


Рисунок 13 – Структура объема приобретенных квот на мясную продукцию

На рисунке 14 представлена динамика квот на импорт свинины.

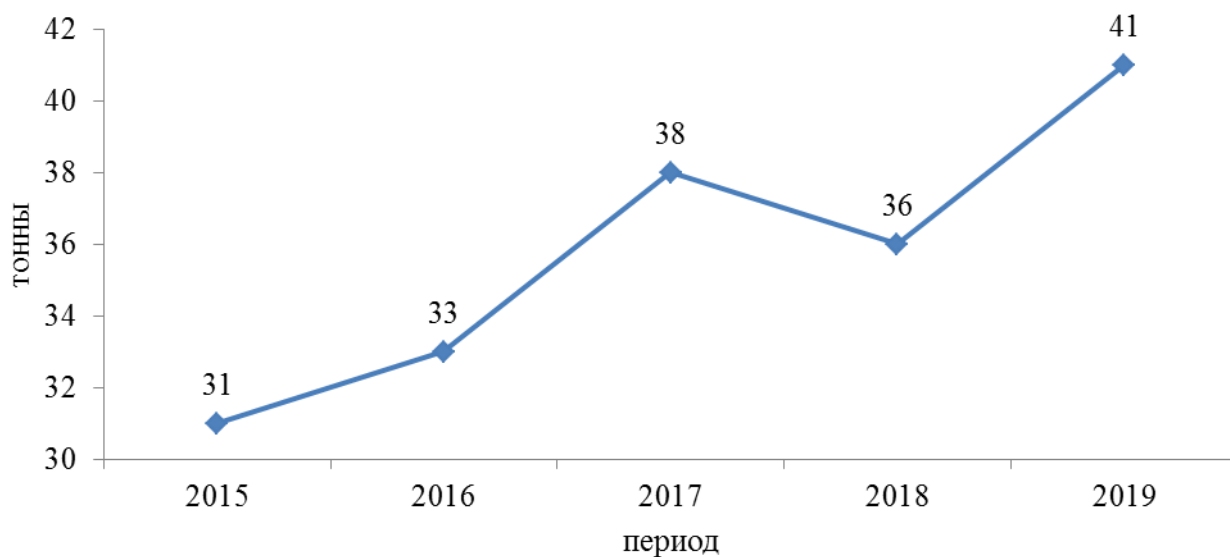


Рисунок 14 – Динамика квот на импорт свинины

Динамика квот на импорт свинины характеризуется тенденцией роста. В 2018 году отмечается снижение показателя к уровню 2017 года на 2 тонны. В сравнении с 2016 годом показатель вырос на 10 тонн, темп роста составил 132,3%. Наибольшее значение показателя зафиксировано 2013 году, наименьшее в 2016 году.

На рисунке 15 представлена динамика квот на импорт говядины.

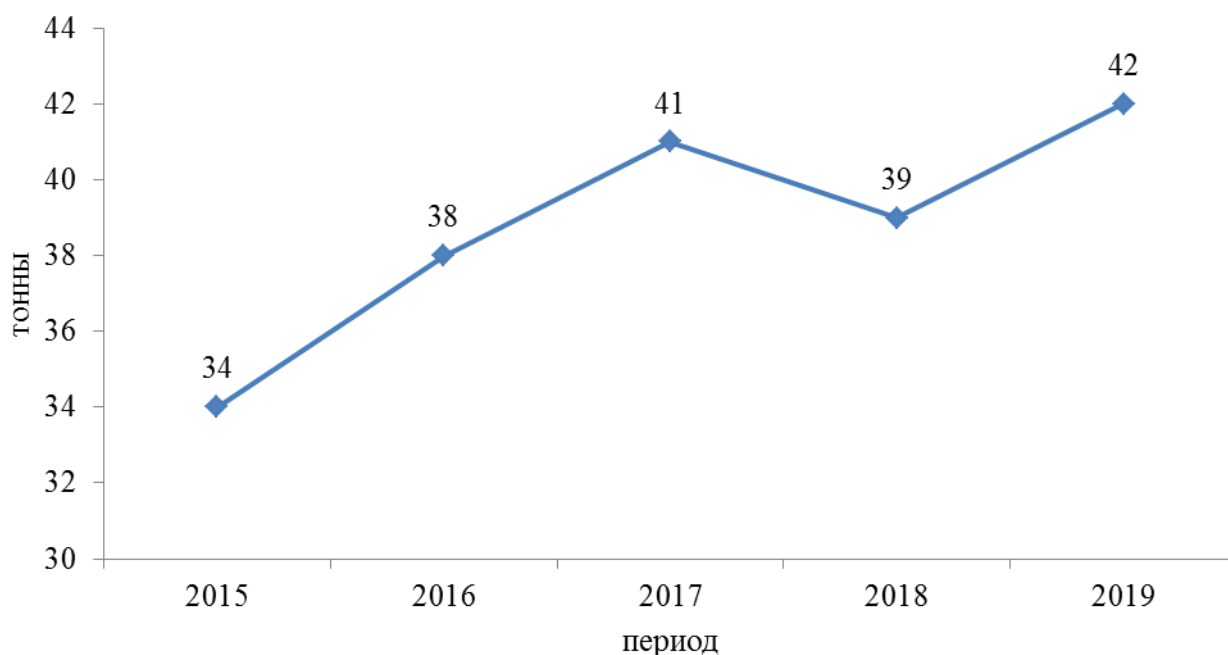


Рисунок 15 – Динамика квот на импорт говядины

Динамика квот на импорт говядины имеет не постоянную тенденцию. В 2018 году отмечается снижение показателя на 2 тонны к уровню прошлого года. В сравнении с 2018 годом в 2019 году показатель вырос на 3 тонны и составил 42 тонны. В сравнении 2016 годом показатель вырос на 8 тонн, темп роста составил 123,5%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2019 году, наименьшее в 2015 году.

На рисунке 16 представлена динамика квот на импорт мяса птицы.

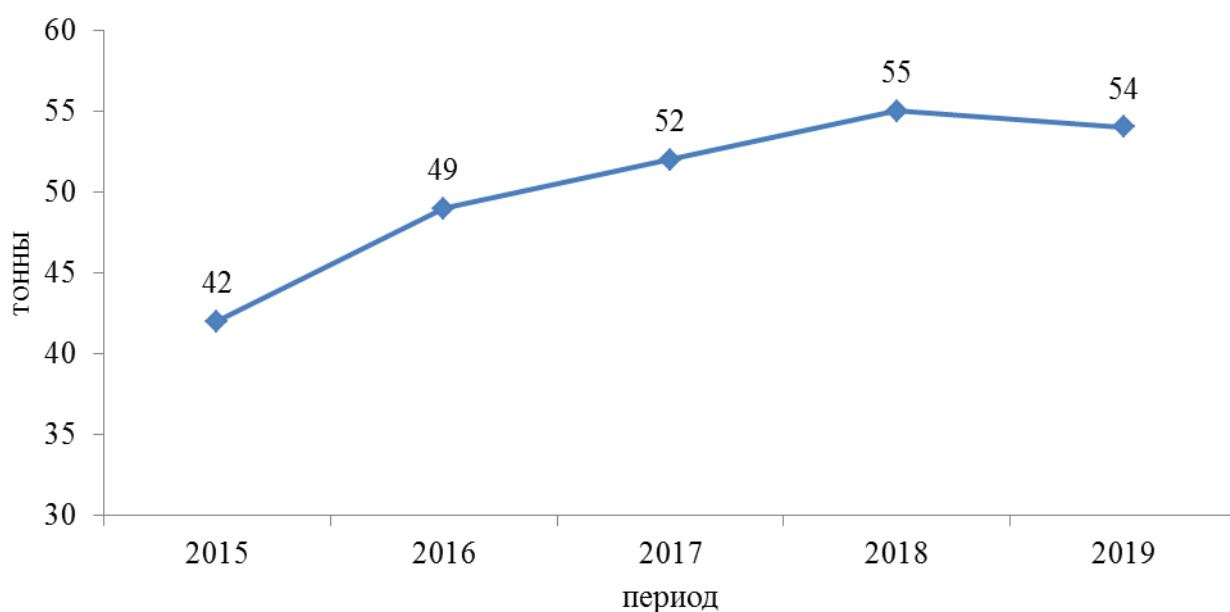


Рисунок 16 – Динамика квот на импорт мяса птицы

В течение пяти лет объем купленных квот на импорт мяса птицы имеет тенденцию роста. В сравнении с 2016 годом показатель вырос на 12 тонн, темп роста составил 128,6%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2019 году, наименьшее в 2015 году.

На рисунке 17 представлена динамика квот на импорт мяса.

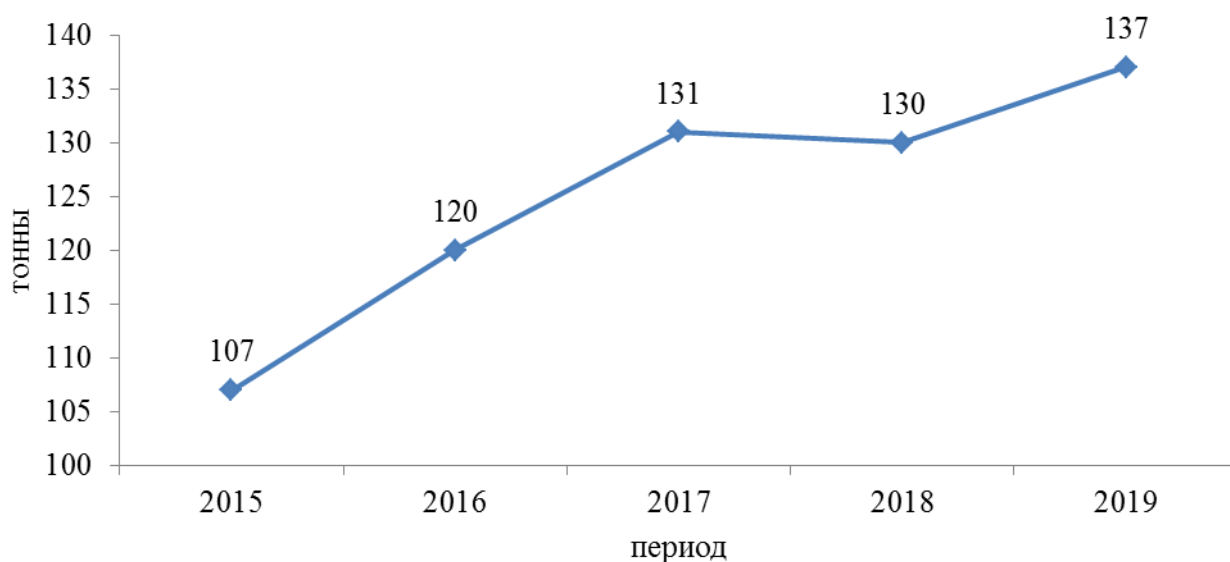


Рисунок 17 – Динамика квот на импорт мяса

Объем квот на импорт мяса имеет тенденцию роста. В сравнении с 2016 годом в 2013 году вырос на 30 тонн, темп роста составил 128%. В 2018 году отмечается небольшое снижение показателя, снижение составило 1 тонну. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2019 году, наименьшее в 2016 году.

На рисунке 18 представлен график себестоимости одной тонны импортного мяса.

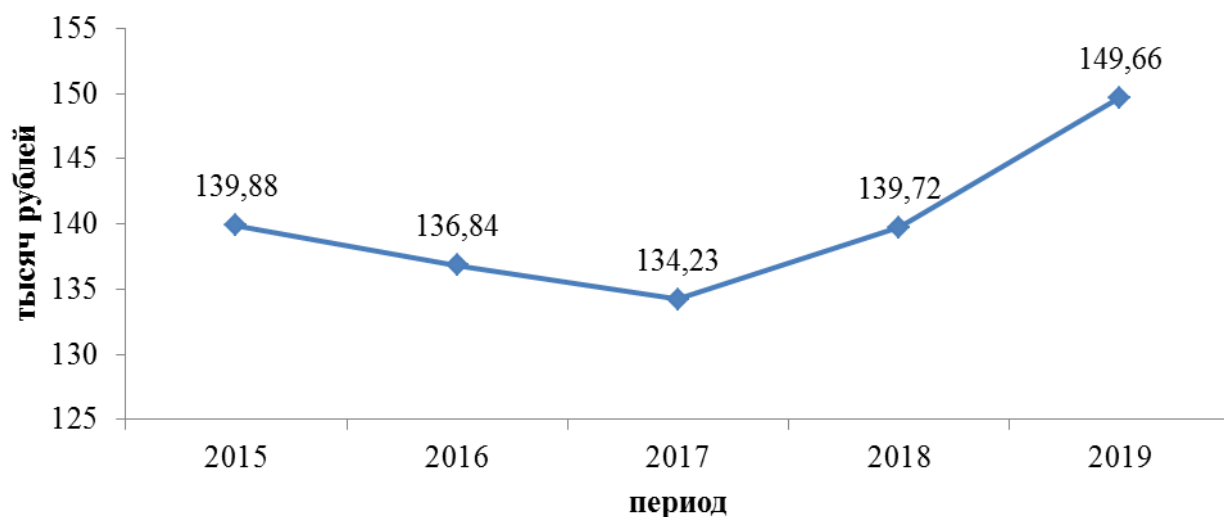


Рисунок 18 – Динамика себестоимости одной тонны импортного мяса

Себестоимость одной тонны импортного мяса отличается не устойчивой тенденцией. До 2017 года показатель снижается, снижение составило 5,65 тыс. руб., темп снижения – 4,03%. Далее показатель имеет тенденцию роста. В 2019 году показатель составил 149,66 тыс. руб., что на 9,78 тыс. руб. больше уровня 2015 года, темп роста составил 106,99%. Среднегодовое значение за анализируемый период составило 140,06 тыс. руб. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2019 году, наименьшее в 2017 году.

На рисунке 19 представлена динамика доли доходов от импортных поставок мяса.

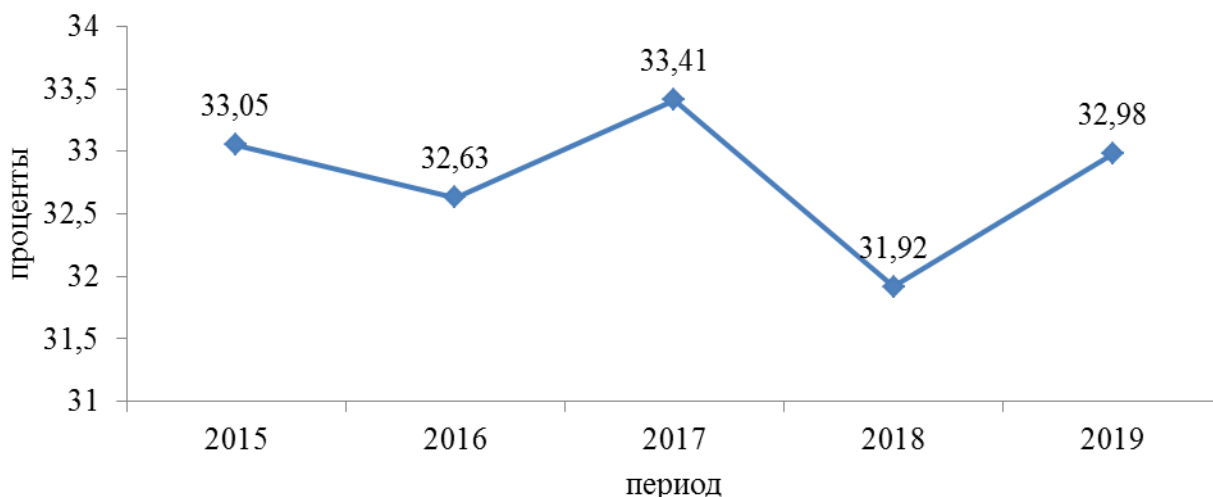


Рисунок 19 – Динамика доли доходов от импортных поставок мяса

Доля доходов от импортных поставок мяса имеет нестабильную тенденцию. 2016 и 2018 год характеризуются тенденцией снижения к уровню прошлого года. В 2019 года показатель снизился на 0,07% к 2016г. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2019 году, наименьшее в 2018 году.

На рисунке 20 представлена динамика расходов на 1 рубль выручки импортных товаров.

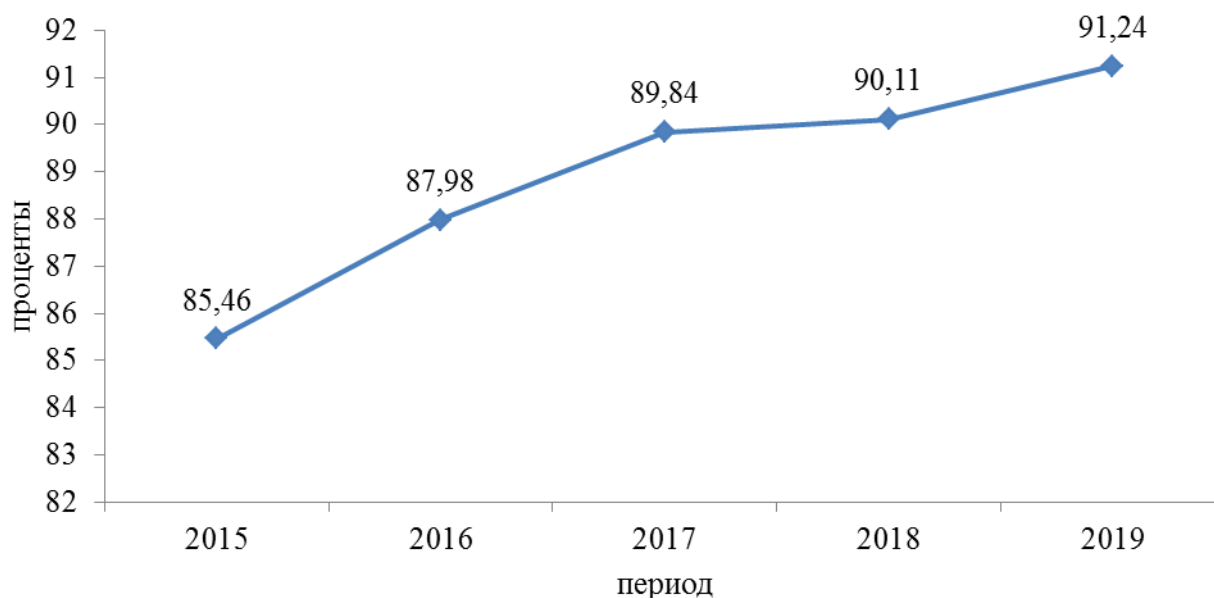


Рисунок 20 – Динамика расходов на 1 рубль выручки импортных товаров

Анализ графика 20 позволяет сделать вывод о том, что тенденция расходов на 1 рубль выручки импортных товаров имеет тенденцию роста. В 2019 году показатель составляет 91,24%, что является наибольшим значением в данной совокупности. Рост показателя к уровню 2016 года составил 5,78%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2013 году, наименьшее в 2016 году.

На рисунке 21 представлена динамика коэффициента соотношения себестоимости отечественной и импортной продукции.

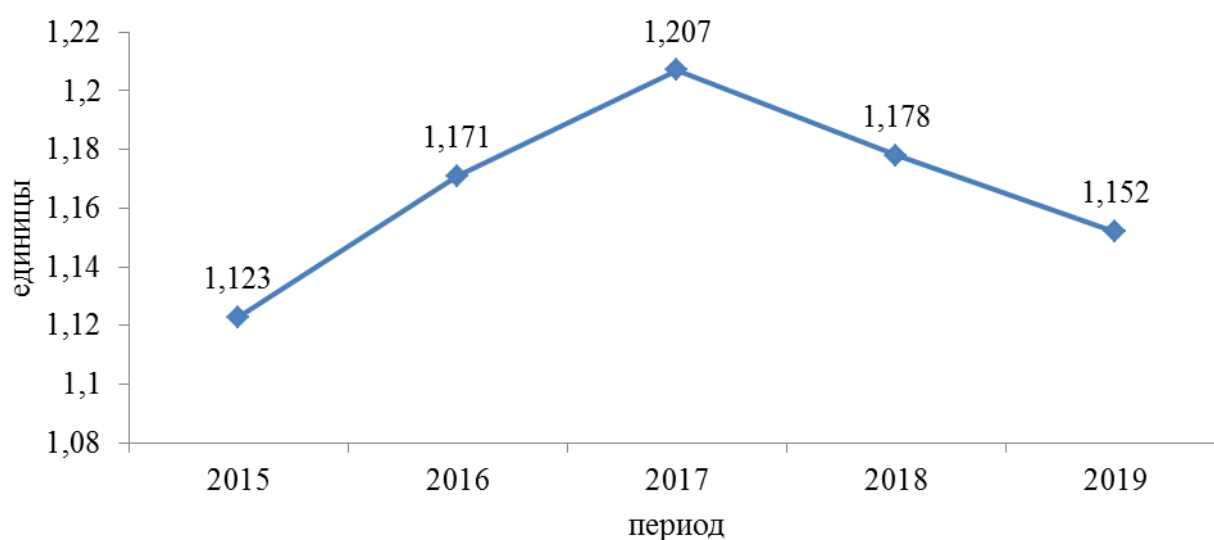


Рисунок 21 – Динамика коэффициента соотношения себестоимости отечественной и импортной продукции

Как видно из рисунка 21 в 2019 году себестоимость отечественной продукции выше себестоимости импортной продукции в 1,152 раза. Показатель не имеет стабильной тенденции. В 2017 году показатель составляет 1,207, что является наибольшим значением в данной совокупности. Рост показателя к уровню 2016 года составил 0,029 единицы. Наименьшее значение показателя зафиксировано в 2015.

На рисунке 22 представлена динамика валового дохода от реализации импортной продукции.

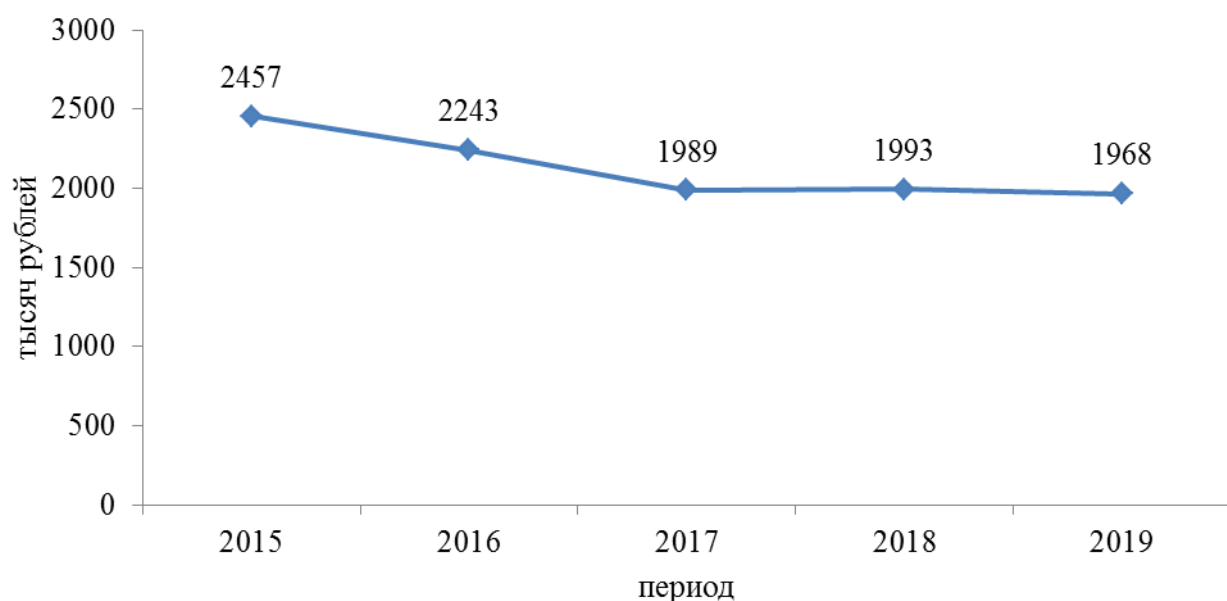


Рисунок 22 – Динамика валового дохода от реализации импортной продукции

Валовой доход от реализации импортной продукции имеет стабильную тенденцию снижения. В течение пяти лет показатель снизился на 489 тыс. руб., темп снижения составил 19,9%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2016 году, наименьшее в 2019 году.

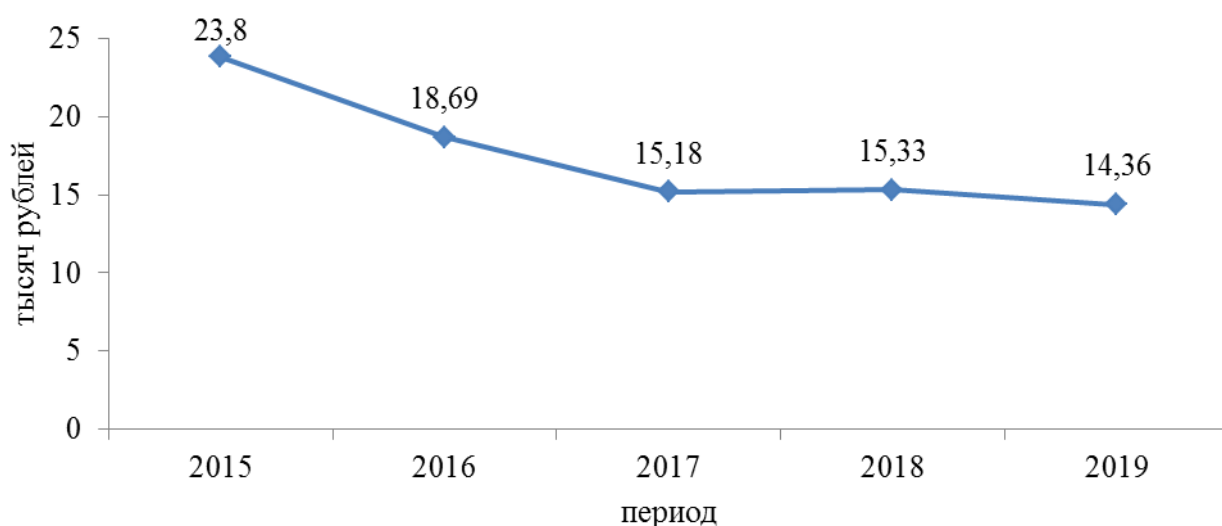


Рисунок 23 – Динамика валового дохода импортной продукции на 1 тонну импортной продукции

На рисунке 23 представлен график динамики валового дохода импортной продукции на 1 тонну импортной продукции. Показатель имеет тенденцию снижения. В рассматриваемом периоде показатель снизился на 9,44 тыс. руб., темп снижения составил 39,66%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2015 году – 23,8 тыс. руб., наименьшее в 2019 году – 14,36 тыс. руб.

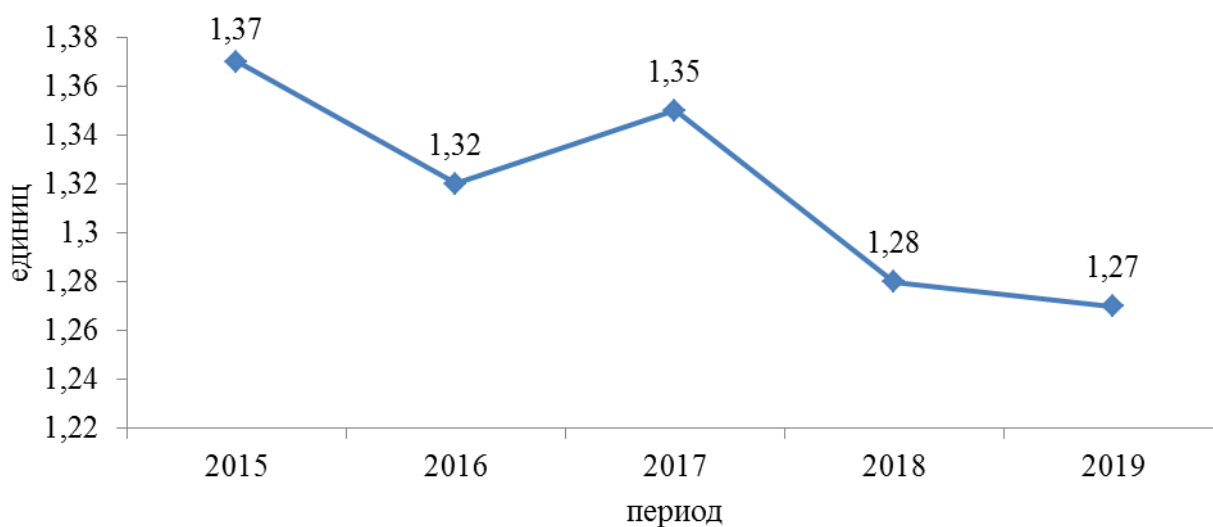


Рисунок 24 – Динамика коэффициента соотношения валового дохода, приходящегося на 1 тонну, отечественной и импортной продукции

На рисунке 24 представлен график динамики коэффициента соотношения валового дохода, приходящегося на 1 тонну, отечественной и импортной продукции. Показатель имеет нестабильную тенденцию. В 2017 году показатель вырос к уровню 2016 года на 0,03 единицы. В сравнении с 2015 годом показатель вырос на 0,1 единицы. Далее показатель растет. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2015 году – 1,37 единицы, наименьшее в 2019 году – 1,27 единицы. Показатель характеризует превышение валового дохода импортной продукции над отечественной продукцией.

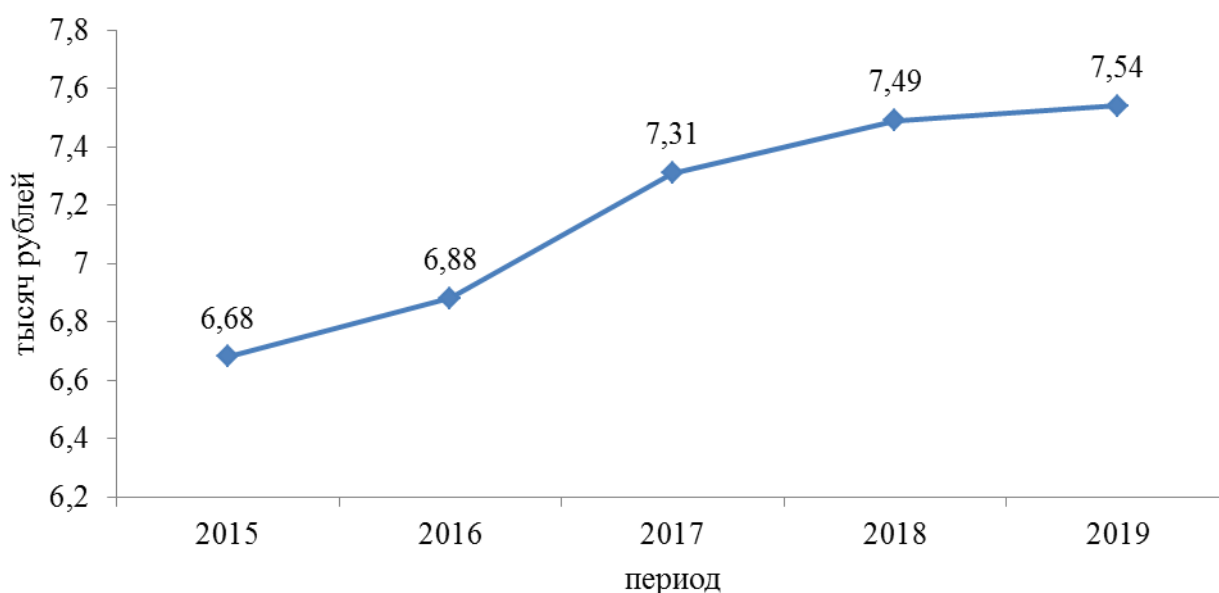


Рисунок 25 – Динамика средней квоты на одну тонну импортной продукции

На рисунке 25 представлен график средней квоты на одну тонну импортной продукции. Показатель имеет тенденцию роста. В 2019 года показатель вырос на 0,86 тыс. руб. к уровню 2015 года, темп роста составил 112,87%. Наибольшее значение показателя зафиксировано в 2013 году – 7,54 тыс. руб., наименьшее в 2015 году – 6,68 тыс. руб.

Итак, проведя анализ эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02 в ООО «УТЛК» можно сделать следующие выводы.

В 2019 году от реализации импортной продукции, подлежащей нетарифным ограничениям, было получено 22471 тыс. руб. На долю доходов от реализации импортной продукции приходится 32,98% от общей выручки.

В структуре таможенной стоимости импортной продукции, подлежащих нетарифному регулированию, наибольшая доля приходится на импорт говядины – 40,27%. Доля импорта мяса птицы составляет 24,98%. Для импорта свинины составила 34,75%. В рассматриваемом периоде таможенная стоимость импорта выросла на 137%, что в абсолютном выражении составляет 5535 тыс. руб. Наибольший рост отмечен по импорту мяса птицы – 209,7%. Таможенная

стоимость говядины выросла на 120%. Таможенная стоимость свинины выросла на 126,2%.

В 2019 году было приобретен следующий объем квот: на свинину 41 тонна, на говядину – 42 тонны, на мясо птицы 54 тонны. Всего объем приобретенных квот составил 137 тонн, что на 30 тонн выше уровня 2016 года.

Анализ коэффициентов качества показал что, эффективность реализации квотируемых товаров снижается, о чем свидетельствует динамика рассчитанных показателей. Так расходы на 1 рубль выручки от импортной продукции снизились в рассматриваемом периоде на 9,78 тыс. руб. Доля доходов от импортных поставок мяса снизилась на 0,07%. Расходы на 1 рубль выручки импортных товаров выросли на 5,78%. Коэффициент соотношения себестоимости отечественной и импортной продукции вырос на 0,029 единицы. Валовой доход от реализации импортной продукции имеет стабильную тенденцию снижения. В течение пяти лет показатель снизился на 489 тыс. руб. В рассматриваемом периоде валовой доход импортной продукции на 1 тонну импортной продукции снизился на 9,44 тыс. руб., темп снижения составил 39,66%. В 2019 года средняя квота на одну тонну импортной продукции вырос на 0,86 тыс. руб. к уровню 2015 года, темп роста составил 112,87%.

Таким образом, отмечается снижение эффективности реализации и таможенного контроля квотируемых товаров.

3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ 02 ТН ВЭД ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ООО «УТЛК»

3.1 Программа повышения эффективности таможенного контроля и внешней торговли товарной группы 02

Анализ, проведенный в предыдущей главе выпускной квалификационной работы, показал снижение эффективности мер таможенного контроля, применяемых в отношении реализуемой продукции. И, в первую очередь, речь идет о нетарифных мерах – квотах.

Эффективность применения мер нетарифного регулирования внешней торговли обусловлена многочисленными внешними и внутренними факторами. Независимо от интересов и стратегии функционирования организации существенны следующие внешние факторы: общая экономическая ситуация, особенности налогового и таможенного законодательства, финансово-кредитной и научно-технической политики и др.

Наиболее значительные резервы повышения применения мер нетарифного регулирования внешней торговли имеются в самой организации. Организация может использовать, прежде всего, внутренние резервы рационализации движения котируемых товаров. С учетом структуры товарооборота товаров, подлежащих нетарифному регулированию наиболее существенные резервы - в системе эффективной организации товаров.

К основным путям оптимизации ассортимента товаров относятся: ликвидация сверхнормативных запасов товаров; совершенствование системы материально-технического обеспечения организации, в том числе путем укрепления договорной дисциплины и установления четких договорных условий поставок, обеспечение их выполнения; совершенствование нормирования; расширение и

рационализация прямых хозяйственных связей; оптимальный выбор поставщиков; эффективная работа транспортной системы.

Анализ ABC, XYZ и другие способы прогнозирования помогают организации оценить движение товаров, не расходуя лишние денежные средства на невостребованные товары.

Внедрение интегрированного ABC и XYZ–анализа в практику работы ООО «УТЛК» обеспечит эффективное применение мер нетарифного регулирования, даст возможность организации оптимизировать ассортимент товаров в объеме, достаточном для эффективной реализации, предотвратить чрезмерные запасы и увеличение риска «замораживания» оборотных средств, а также списания товаров в связи с окончанием срока годности.

В настоящий момент в организации реализуются следующие котируемые товары: говядина, свинина, гусятина, курятина, индюшати́на, утятина. В настоящее время необходимо гармонизировать ассортимент котируемых товаров. При этом, нужно приобретать именно те товары, которые наиболее полно удовлетворяют потребительские потребности, то есть о необходимости управления товарной политикой организации. Необходимо отметить, что задачей товарной политики является поддержание определенного ассортимента с точки зрения сегодняшних и долгосрочных целей организации. В связи с этим принимаются различные решения, относительно реализуемых товаров. Принятие решений по продукту касается оформления самого продукта (ядро товара, его периферия), присутствия на рынке (нововведения, вариация, сохранение, устранение), а также связанных с этим решений по производственной программе (расширение, сохранение, устранение). Основные направления товарной политики включают следующие направления: управление товарным ассортиментом, разработка новых товаров, модификация упаковки и другие.

В целях оптимизации ассортимента котируемых товаров проведем их классификацию с помощью ABC–анализа.

Для проведения анализа продаж котируемых товаров выберем в качестве параметра классификации – выручку от реализации. Полученный результат представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Классификация номенклатурных групп с помощью метода ABC в 2019 г.

Номенклатурные группы	объем продаж, тыс. руб.	Доля продаж, %	группа
Говядина	8257	40,27	A
Свинина	7125	34,75	A
Курятина	2547	12,42	A
Утятина	1623	7,92	B
<u>Индюшати́на</u>	771	3,76	B
Гусятина	180	0,88	C
Итого	20503	100	

Источник: составлено автором

В результате анализа выявлено, что 75% выручки от продаж котируемых товаров обеспечивают первые 2 позиции в представленной таблице, а именно: говядина, свинина. Следующие 3 позиций обеспечили 24% выручки и лишь 1 последние-1%.

У организации расходы на управление распределялись между всеми объектами равномерно, вне зависимости от вклада объекта в конечный результат.

Таким образом, перераспределение средств на управление, выполненное в соответствии с результатами анализа ABC, даст снижение затрат на управление и одновременно повысит его эффективность.

Рекомендации по управлению продажами котируемых товаров ABC–классификации приведены в таблице 9.

Однозначно приоритетное внимание к группе A, выражающееся в повышении уровня контроля состояния запасов. Эта политика требует использования модели управления запасами с фиксированным уровнем заказа (точки перезаказа).

Таблица 9 – Рекомендации по управлению запасами ABC–классификации

Группа А	Группа В	Группа С
Тщательный контроль уровня запасов. Точный учет информации. Группа высшего приоритета. Точное определение объема заказа. Максимально точный прогноз	Обычный контроль. Обычный порядок управления запасами. Использование экономичного размера заказа.	Простейший вид контроля. Отсутствие или незначительный учет информации. Группа низшего приоритета. Большие объемы заказа.

Источник: собственная разработка автора

Группа С, как группа наименьшего приоритета, довольствуется периодическим контролем, который реализуется в модели управления с фиксированным интервалом времени между заказами (периодического заказа).

Метод данного анализа заключается в расчете для каждой товарной позиции коэффициента вариации или колебания расхода. Этот коэффициент показывает отклонение показателя от среднего значения и выражается в процентах.

Коэффициент вариации рассчитывается по формуле (1):

$$v = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} \times 100\% \quad (1)$$

где, x_i – значение параметра по оцениваемому объекту за i -тый период,

\bar{x} – среднее значение параметра по оцениваемому объекту анализа,

n – число периодов.

В качестве параметра используем объем продаж по кварталам за 2019 год. Результатом XYZ –анализа является группировка товаров по трем категориям, исходя из стабильности их поведения (таблица 8). С учетом особенностей отрасли птицеводства используем принцип классификации номенклатурных групп «возможный». Данный принцип предполагает следующие признаки:

Категория Х – В нее попадают товары с колебанием продаж от 0% до 15%. Группа товаров, характеризующиеся стабильной величиной потребления и высокой степенью прогнозирования.

Категория Y – В нее попадают товары с колебанием продаж от 15% до 40%. Группа товаров, характеризующиеся сезонными колебаниями и средними возможностями их прогнозирования. Они требуют к себе большего внимания. Больше вероятность допущения неликвидов и дефицита.

Категория Z – В нее попадают товары с колебанием продаж от 40% и выше. Группа товаров с нерегулярным потреблением и непредсказуемыми колебаниями, поэтому, спрогнозировать их спрос является просто нереальной задачей.

Таблица 10 – Классификация номенклатурных групп с помощью XYZ–анализа по выручке

Номенклатурные группы	1 квартал тыс.руб.	2 квартал тыс.руб.	3 квартал тыс.руб.	4 квартал тыс.руб.	Итого 2019 год	коэффициент вариации, %	группа
Говядина	2100	1818	1729	2610	8257	16,64	Y
Утятина	314	405	413	491	1623	15,46	Y
Гусятина	42	37	46	55	180	14,66	X
Свинина	1547	1658	1985	1935	7125	10,32	X
Индюшати́на	178	184	198	211	771	6,64	X
Куряти́на	651	643	619	634	2547	1,87	X
ИТОГО РЕАЛИЗАЦИЯ	3718,8	4382,3	4102,4	3337	20503		

Источник: собственная разработка автора

В результате проведения XYZ–анализа можно сделать следующие выводы. Наиболее стабильные продажи в течение года имеют: гусятина, свинина, индюшати́на, куряти́на. Эти номенклатурные группы легко прогнозируются. Менее стабильные продажи отмечаются по говядине и утятине. Колебания выручки по данным товарам в течение года составляет от 15% до 40%, что затрудняет ее прогнозируемость.

Таблица 11 – Классификация номенклатурных групп с помощью XYZ – анализа по маржинальной прибыли

Номенклатурные группы	1 квартал тыс.руб.	2 квартал тыс.руб.	3 квартал тыс.руб.	4 квартал тыс.руб.	Итого 2019 год	коэффициент вариации, %	Группа
Свинина	741	716	759	727	2943	2,18	X1
Индюшати́на	55	58	59	63	235	4,87	X1
Утятина	199	218	244	215	876	7,37	X1

Окончание таблицы 11

Номенклатурные группы	1 квартал тыс.руб.	2 квартал тыс.руб.	3 квартал тыс.руб.	4 квартал тыс.руб.	Итого 2019 год	коэффициент вариации, %	Группа
Гусятина	21	23	25	20,1	89,1	8,49	X1
Курятина	350	490	411	423	1674	11,88	X1
Говядина	953	782	617	902	3254	15,89	Y1

Источник: собственная разработка автора

В результате проведения XYZ -анализа по маржинальной прибыли (таблица 11) было выявлено, что наиболее стабильную прибыль получаемую за квартал имеют следующие номенклатурные группы товаров: свинина, индюшатина, утятина, гусятина, курятина. Этот же результат подтверждает ранее произведенный XYZ-анализ по выручке. Данные виды продукции лучше всего поддаются прогнозированию. Кроме того в данную группу вошла утятина. В следующую группу с коэффициентом вариации от 15% до 40% вошла только говядина.

Итак, классификация XYZ позволяет определиться с выбором подходов к управлению продажами котируемых товаров (таблица 12).

Таблица 12 – Выбор подходов к управлению запасами на основе XYZ классификации

Группа	Подход к управлению	Уровень исполнения
X	Минимизация	Руководители групп, отделов
Y	Оптимизация	Руководители отделов
Z	Минимизация или максимизация	Руководители групп, отделов при согласовании с руководителями смежных служб

Объединение результатов ABC и XYZ-классификация в матрице ABC–XYZ – популярный и очень информативный инструмент управления запасами.

В каждую клетку матрицы ABC–XYZ попадают те позиции номенклатуры, которые были отнесены к каждой из двух указанных в клетке групп номенклатуры.

Например, в клетку АХ должны быть записаны позиции, отнесенные к группе А при классификации по методу АВС и к группе Х при классификации по методу XYZ. матрица АВС–XYZ может быть использована не только как инструмент управления запасами, но и как объект стратегического анализа, результаты которого могут во многом помочь в принятии решений по стратегическому развитию бизнеса.

В таблице 12 представлены результаты совмещенного анализа.

Таблица 12 – Распределение номенклатурных групп с помощью совмещенного анализа

Номенклатурная группа	Группа
Говядина	АУУ1
Свинина	АХХ1
Курятина	АХХ1
Утятина	ВУХ1
Индюшати́на	ВХХ1
Гусяти́на	СХХ1

Источник: собственная разработка автора

В таблице 13 представлена матрица распределения номенклатурных групп.

Таблица 13 – Матрица распределения номенклатурных групп

АХХ1 Свинина, курятина	ВХХ1 индюшати́на	СХХ1 гусяти́на
АУХ1	ВУХ1 утяти́на	СУХ1
АУУ1 говядина	ВУУ1 Утя́тина	ЗУУ1

Источник: собственная разработка автора

Для номенклатурных групп, входящих в группы АХХ1, АУУ1, выбирают индивидуальные технологии управления продажами:

АХХ1 – рассчитывается оптимальный объем продаж и по возможности применять закупку по технологии «точно в срок».

АУУ1 – контролируется ежедневно (еженедельно) и устанавливается

страховой запас в связи с большими колебаниями спроса.

Для групп ВХХ1, ВУУ1 осуществляется управление, как правило, по одинаковым технологиям, зависящим от сроков планирования и способов доставки.

Для группы СХХ1 планирование осуществляется на более длительный период, например, на квартал, с еженедельной (ежемесячной) проверкой наличия запаса на складе.

Далее произведем оценку эффективности разработанных рекомендаций.

3.2 Оценка эффективности предложенных рекомендаций

Применяя данный вид анализа для оптимизации ассортимента продаж у организации предполагается улучшение показателей эффективности применения мер нетарифного регулирования, так произойдет перераспределение приобретаемых квот. Рассмотрим прогнозные значения показателей на рисунках представленных ниже.

На рисунке 26 представлен график себестоимости одной тонны импортного мяса.

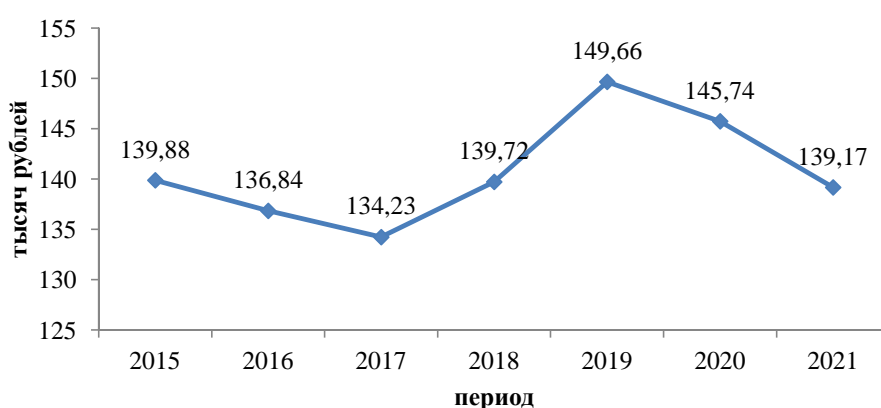


Рисунок 26 – Динамика себестоимости одной тонны импортного мяса

Себестоимость одной тонны импортного мяса в 2020 – 2021 годах будет снижаться. В 2020 году показатель снизится на 3,92 тыс. руб. за тонну темп снижения составит 2,62%. В 2021 году снижение составит 10,49 тыс. руб. к уровню 2019 года, темп снижения 7,01%.

На рисунке 27 представлен график расходов на 1 рубль выручки импортных товаров. Как показывает график, доля расходов на 1 рублю продаж квотируемых товаров снизится на 3,83% в 2020 году и на 10,04% в 2021 году к уровню 2019 года.

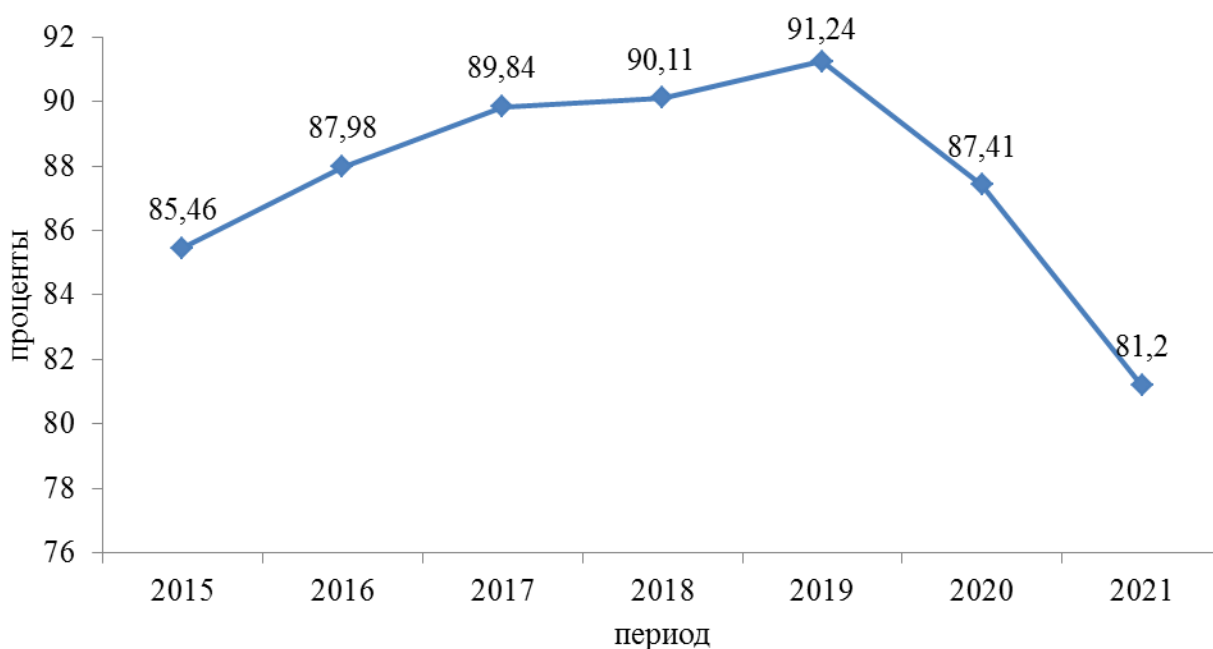


Рисунок 27 – Динамика расходов на 1 рубль выручки импортных товаров

На рисунке 28 представлен график валового дохода импортной продукции на 1 тонну импортной продукции.

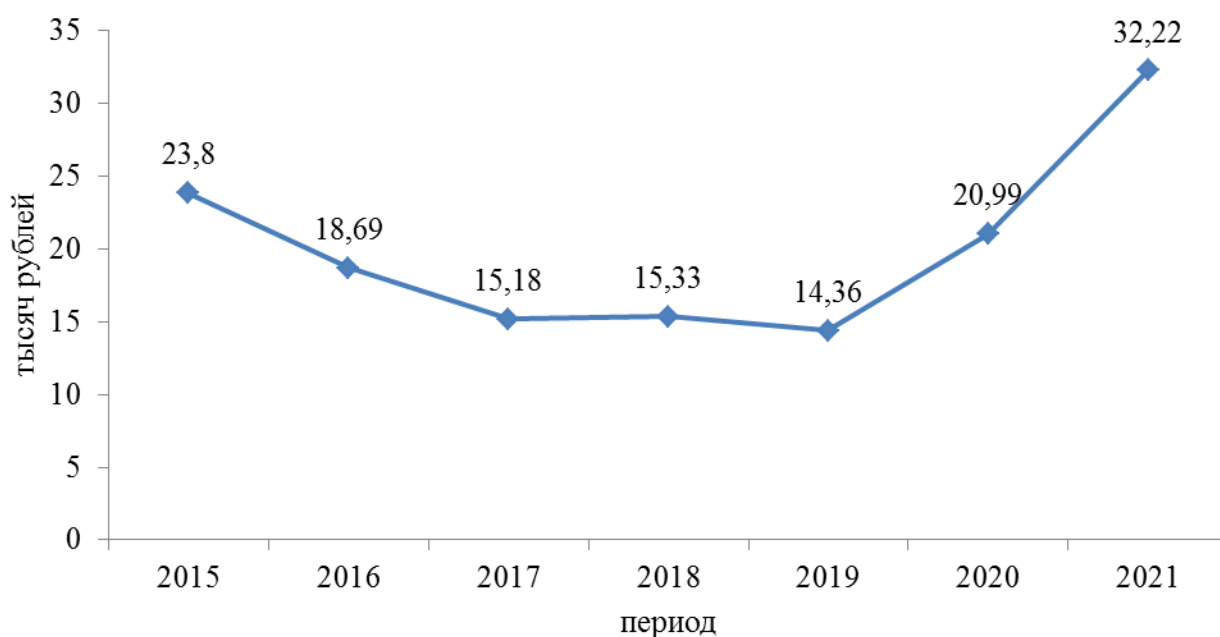


Рисунок 28 – Динамика валового дохода импортной продукции на 1 тонну импортной продукции

Валовой доход импортной продукции на 1 тонну импортной продукции в 2020-2021 годах будет расти. В 2020 году показатель вырастет на 6,63 тыс. руб. за тонну, темп роста составит 146,17%. В 2021 году рост составит 17,86 тыс. руб. к уровню 2019 года, темп роста – 224,37%.

На рисунке 29 представлен график средней стоимости квоты на одну тонну импортной продукции.

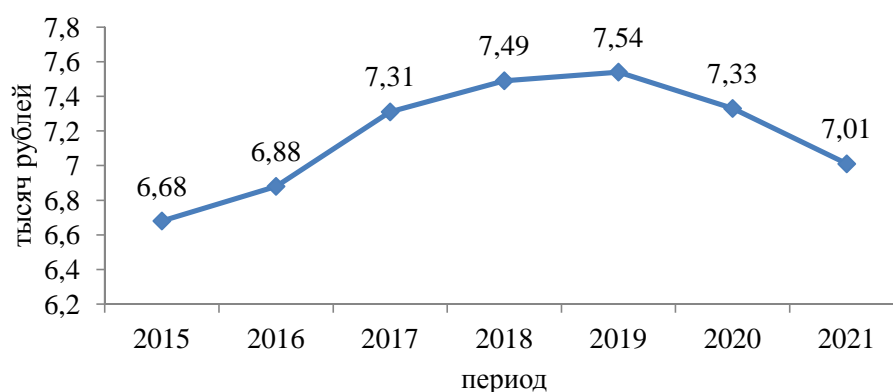


Рисунок 29 – Динамика средней стоимости квоты на одну тонну импортной продукции

Как показывает график, средняя стоимость квоты на одну тонну импортной продукции снизится на 0,21 тыс. руб. в 2020 году, темп снижения –2,79% и на 0,53 тыс. руб. в 2021 году к уровню 2019 года, темп снижения 7,03%. Снижение стоимости квоты произойдет за счет перераспределения покупаемых квот.

Таким образом, предлагаемые рекомендации позволят повысить эффективность применяемых мер нетарифного регулирования, а именно приобретения и реализации котируемых товаров и, как следствие, эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия.

Подведем итог третьей главы выпускной квалификационной работы.

Проведенный анализ эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02 на примере ООО «УТЛК» показал, что ключевой проблемой является снижение коэффициентов эффективности применения мер нетарифного регулирования, т.е. эффективности котирувания, под которое попадают многие виды мяса и мясной продукции.

В качестве основной рекомендации ООО «УТЛК» было предложено внедрить систему ABC–XYZ программирования ассортимента импортируемой продукции. Внедрение интегрированного ABC и XYZ-анализа в практику работы ООО «УТЛК» обеспечит эффективное применение мер нетарифного регулирования, даст возможность организации оптимизировать ассортимент товаров в объеме, достаточном для эффективной реализации, предотвратить чрезмерные запасы и увеличение риска «замораживания» оборотных средств, а также списания товаров в связи с окончанием срока годности.

При проведении ABC и XYZ анализа был использован принцип ранжирования номенклатурных групп товаров, исходя из их финансового вклада в общий объем реализации.

Таким образом, была получена реальная картина о состоянии групп товаров и необходимости управления запасами отдельными группами и выбора стратегии поведения на рынке конкретного товара. Это приведет к рациональному

перераспределению объемов приобретаемых квот на конкретные виды продукции.

Предполагаемый эффект будет достигнут в краткосрочном периоде 2020-2021 гг., что будет выражено в увеличении валового дохода на 1 тонну импортной продукции и в снижении средней стоимости квоты на 1 тонну импортной продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение выпускной квалификационной работы подведем обобщающие итоги проведенного исследования.

В соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, используемой в международной торговой практике, товары категории «мясная продукция» относятся к товарной группе 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты».

Согласно теории товароведения, мясо – это туша убитого животного или ее часть, являющаяся совокупностью мышц, жира, соединительных тканей и иногда костей и т.д.

В теории существует два подхода к классификации мяса и мясной продукции: товароведческий и таможенный. Согласно первому вся мясная продукция и субпродукты могут быть классифицированы по таким признакам, как: вид убойного животного, уровень термической обработки, возраст животного, упитанность.

Для таможенных целей используется классификация мяса по: семейству животных, сорту мяса, способу обработки, а также способу последующего использования.

К особенностям внешней торговли мясной продукцией в современных условиях относят: условия поставки (применение ИНКОТЕРМС), способ транспортировки (вид транспорта и применение книжек МДП), документальное оформление сделок с мясом (заключение внешнеторгового контракта), механизмы национального государственного и межгосударственного регулирования рынка мясной продукции, страновые особенности.

Таможенный контроль представляет собой совокупность совершаемых таможенными органами действий, направленных на проверку и (или) обеспечение соблюдения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства государств-членов о таможенном регулировании.

К особенностям таможенного контроля товаров товарной группы 02 ТН ВЭД ЕАЭС можно отнести: сроки таможенного декларирования, места временного хранения, зоны таможенного контроля, соблюдение нетарифных мер (квоты, запреты), соблюдение мер карантинного и ветеринарного государственного контроля.

Проведя анализ эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02 в ООО «УТЛК», были сделаны следующие выводы.

В 2019 году от реализации импортной продукции, подлежащей нетарифным ограничениям, было получено 22471 тыс. руб. На долю доходов от реализации импортной продукции приходится 32,98% от общей выручки.

В структуре таможенной стоимости импортной продукции, подлежащих нетарифному регулированию, наибольшая доля приходится на импорт говядины – 40,27%. Доля импорта мяса птицы составляет 24,98%. Для импорта свинины составила 34,75%.

В рассматриваемом периоде таможенная стоимость импорта выросла на 137%, что в абсолютном выражении составляет 5535 тыс. руб. Наибольший рост отмечен по импорту мяса птицы – 209,7%. Таможенная стоимость говядины выросла на 120%. Таможенная стоимость свинины выросла на 126,2%.

В 2019 году было приобретен следующий объем квот: на свинину 41 тонна, на говядину – 42 тонны, на мясо птицы 54 тонны. Всего объем приобретенных квот составил 137 тонн, что на 30 тонн выше уровня 2016 года.

Анализ коэффициентов качества показал что, эффективность реализации котируемых товаров снижается, о чем свидетельствует динамика рассчитанных показателей.

Так расходы на 1 рубль выручки от импортной продукции снизились в рассматриваемом периоде на 9,78 тыс. руб. Доля доходов от импортных поставок мяса снизилась на 0,07%.

Расходы на 1 рубль выручки импортных товаров выросли на 5,78%. Коэффициент соотношения себестоимости отечественной и импортной продукции вырос на 0,029 единицы.

Валовой доход от реализации импортной продукции имеет стабильную тенденцию снижения. В течение пяти лет показатель снизился на 489 тыс. руб.

В рассматриваемом периоде валовой доход импортной продукции на 1 тонну импортной продукции снизился на 9,44 тыс. руб., темп снижения составил 39,66%. В 2019 года средняя квота на одну тонну импортной продукции вырос на 0,86 тыс. руб. к уровню 2015 года, темп роста составил 112,87%.

Таким образом, отмечается снижение эффективности реализации и таможенного контроля котируемых товаров.

Проведенный анализ эффективности внешней торговли и таможенного контроля товарной группы 02 на примере ООО «УТЛК» показал, что ключевой проблемой является снижение коэффициентов эффективности применения мер нетарифного регулирования, т.е. эффективности котирувания, под которое попадают многие виды мяса и мясной продукции.

В качестве основной рекомендации ООО «УТЛК» было предложено внедрить систему ABC–XYZ программирования ассортимента импортируемой продукции. Внедрение интегрированного ABC и XYZ–анализа в практику работы ООО «УТЛК» обеспечит эффективное применение мер нетарифного регулирования, даст возможность организации оптимизировать ассортимент товаров в объеме, достаточном для эффективной реализации, предотвратить чрезмерные запасы и увеличение риска «замораживания» оборотных средств, а также списания товаров в связи с окончанием срока годности.

При проведении ABC и XYZ анализа был использован принцип ранжирования номенклатурных групп товаров, исходя из их финансового вклада в общий объем реализации.

Таким образом, была получена реальная картина о состоянии групп товаров и необходимости управления запасами отдельными группами и выбора стратегии поведения на рынке конкретного товара.

Это приведет к рациональному перераспределению объемов приобретаемых квот на конкретные виды продукции.

Предполагаемый эффект будет достигнут в краткосрочном периоде 2020-2021 гг., что будет выражено в увеличении валового дохода на 1 тонну импортной продукции и в снижении средней стоимости квоты на 1 тонну импортной продукции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Таможенный кодекс Евразийского экономического союза – ред. от 01.01.2018.
- 2 Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза. – ред. от 17.03.2017.
- 3 Решение КТС от 18.06.2010 № 317 «О применении ветеринарно-санитарных мер в Евразийском экономическом союзе».
- 4 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции» (ТР ТС 034/2013) (утв. Решением Совета ЕЭК № 68 от 09.10.2013).
- 5 Технический регламент Таможенного союза «Пищевая продукция в части ее маркировки» (ТР ТС 022/2011), утвержденного Решением Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. № 881.
- 6 Технический регламент Таможенного союза «О безопасности упаковки» (ТР ТС 005/2011), утвержденного Решением Комиссии Таможенного союза от 16 августа 2011 г. № 769
- 7 Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». – ред. от 27.12.2019.
- 8 Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».
- 9 Приказ Минздрава РФ от 19 августа 2016 г. № 614 «Рекомендации рациональные нормы потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания».
- 10 Приказ ФТС России от 20.05.2016 № 1000 «Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при реализации системы управления рисками».

11 Приказ ФТС России от 01.09.2014 № 1679 «Об утверждении Инструкции о порядке проведения исследований объектов и (или) документов при осуществлении таможенного контроля».

12 Приказ ФТС России от 24.09.2014 № 1873 «О дополнительных требованиях к описанию отдельных категорий товаров в графе 31 декларации на товары».

13 Приказ ФТС России от 01.12.2016 № 2256 «Об утверждении Порядка автоматизированного определения категории уровня риска участников внешнеэкономической деятельности».

14 Анохина, О.Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза: учебное пособие / О.Г. Анохина. – М.: Проспект, 2019. – 448 с.

15 Андриашин, Х.А. Таможенное право: учебник / Х.А. Андриашин. – М.: Юстицинформ, 2017. – 367 с.

16 Аграшенков, А.В. Таможенное дело: учебное пособие / А.В. Аграшенков, Н.М. Блинов, С.Н. Гамидуллаев и др. – СПб: Логос–СПб, 2016. – 178 с.

17 Арустамов, Э.А. Внешнеэкономическая деятельность. Сущность и основы организации ВЭД в России / Э.А. Арустамов. – Интерэксперт, 2018 г. – 272 с.

18 Багиев, Г.Л. Международный маркетинг / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева. – Санкт-Петербург: Питер, 2019. – 512 с.

19 Бакаева, О.Ю. Таможенное право России: учебник / О.Ю. Бакаева. – М., 2018. – 504 с.

20 Баранов, В.Д. Основы правового регулирования внешнеторговой деятельности России / В.Д. Баранов. – М.:РАГС, 2019. –296 с.

21 Баскаков, А.П. Развитие организационно – экономического механизма системы управления ВЭД промышленных предприятий / А.П. Баскаков // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2018. №4. – Т.1. – С.24–32.

22 Бекашев, К.А. Таможенное право: учебное пособие / К.А. Бекашев. – 2–е изд., перераб. и доп. М., 2019. – 251 с.

- 23 Беляшов, В.А. Таможенный энциклопедический справочник: учебник / В.А. Беляшов. – Интер–Дайджест, 2018. – 452 с.
- 24 Внешняя торговля РФ молочными продуктами // Обзор динамики объемов внешней торговли РФ молоком и молочными продуктами Национальным союзом производителей молока «Союзмолоко». – 2020 – № 2. – С. 3–21.
- 25 Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О.Н. Воронкова. – Издательство: Экономистъ, 2017. – 496 с.
- 26 Гончаров, А.А. Метрология, стандартизация и сертификация / А.А. Гончаров, В.Д. Копылов. – М.: Академия, 2019. – 237 с.
- 27 Гравина, А.А. Таможенное право: учебник / А.А. Гравина. – М.: Волтерс Клувер, 2017. – 71 с.
- 28 Габричидзе, Б.Н. Таможенное право: учебное пособие / Б.Н. Габричидзе, А.Г. Чернявский. – для вузов. 5–е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К°, 2017. – 448 с.
- 29 Долгов, С.И. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело / С.И. Долгов. – М.: БЕК, 2017.
- 30 Ершов А.Д. Международные таможенные отношения. – СПб.: Знание, 2018. – 312 с.
- 31 Кацуρο, А. Система управления рисками: окно в завтрашний день / А. Кацуρο // Таможенный вестник – 2015. – № 9. – С. 42–53.
- 32 Кормнов, А.Ю. Россия в международной кооперации: учебник / А.Ю. Кормнов. – Экономист. – 2019. – № 10. – С. 24–30.
- 33 Косов, А.А. Таможенный контроль как способ обеспечения законности: учебное пособие / А.А. Косов. – Москва, 2018. – 172 с.
- 34 Линдерт, П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / П.Х. Линдерт. – М.: Прогресс, 2019.
- 35 Макрусева, В.В. Управление таможенным делом / В.В. Макрусева, В.А. Черных. – М.: Эксмо, 2018. – 448 с.

36 Матвеева, О.П. Организация и технология внешнеторговых операций: учебное пособие / О.П. Матвеева. – Информ. – внедрен. Центр «Маркетинг». – М.: Маркетинг, 2016. – 306 с.

37 Николаева, М.А. Роль внешней торговли в развитии рынка масложировых продуктов в России // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 5. – С.66–84.

38 Драганова, В.Г. Основы таможенного дела: учебник / под ред. – М.: ОАО издательство «Экономика», 2018. – 675 с.

39 Попов, С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы: учебник / С.Г. Попов. – М.: Ось – 89, 2018. – 367 с.

40 Пузакова, Е.П. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и управление. – М.: Экономист, 2019. – 314 с.

41 Розенберг, М.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров. 3-е изд., испр. и доп. М.: Статут, 2017. – 279 с.

42 Свинухов, В.Г. Правовое обеспечение таможенного контроля: учебное пособие / В.Г. Свинухов. – 2018. – № 12. – 229 с.

43 Свинухов, В.Г. Классификация мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности России / В.Г. Свинухов, Г.П. Щербина // Право и экономика, - № 8. - 2019. – С. 18–19.

44 Сенотрусова, С.В. Таможенный контроль и таможенные платежи в Российской Федерации: учебник / под ред. С.В. Сенотрусовой. – М., 2017. – 254 с.

45 Сиротский А.Н., Гошин В.А. Основы таможенного дела. – Мн.: БГУ, 2018. – 475 с.

46 Шамахова, В.А. Таможенный контроль: учебник / под ред. В.А. Шамахова. – М., 2017. – 258 с.

47 Шапошников, Н.Н. Таможенная политика России / Н.Н. Шапошников //Таможенные ведомости. – 2018. – № 2. – С. 56–60.

48 Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. –
<http://www.eurasiancommission.org/>

49 Официальный сайт Федеральной таможенной службы. –
<https://www.customs.ru/>.

50 Рылько Д. Рынок масложировой продукции. Институт конъюнктуры аграрного рынка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://subscribe.ru/catalog/food.ikarr>.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Образец книжки МДП

(Наименование международной организации)

Книжка МДП * N

1. Действительна для принятия грузов таможенной места отправления до (дата) _____ включительно

2. Выдана (кем) _____

(наименование выдающего документ объединения)

3. Держатель _____

(фамилия, адрес, страна)

4. Подпись представителя объединения _____

5. Подпись секретаря выдающего документ и печать этого международной объединения организации

(Заполняется до использования держателем книжки)

5. Страна отправления _____

6. Страна(ы) назначения (1) _____

7. Регистрационный(ые) номер(а) дорожного(ых) транспортного(ых) средств (-) (1) _____

8. Свидетельство(а) о допущении дорожного(ых) транспортного(ых) средства (-) (номер и дата) (1) _____

9. Оповестительный(ые) номер(а) контейнера(ов) (1)

10. Прочие замечания _____

11. Подпись держателя книжки _____

(1) Вычеркнуть ненужное.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Протокол из книжки МДП

1. Таможня(и) места отправления		2. Книжка МДП N...	
		3. Выдана (кем)	
4. Регистрационный(ые) номер(а) дорожного(ых) транспортного(ых) средства(-) Оповнательный(ые) номер(а) контейнера(ов)		5. Держатель книжки	
6. Таможенная(ые) печать(и) и пломба(ы) <input type="checkbox"/> не повреждены <input type="checkbox"/> повреждены		8. Замечания	
7. грузовое(ые) отделение(я) <input type="checkbox"/> не повреждены <input type="checkbox"/> повреждены			
9. Видимой пропажи груза установлено <input type="checkbox"/>		грузы, указанные в рубриках не 10 - 13, отсутствуют (О) или уничтожены (У), как указано в рубрике 12 <input type="checkbox"/>	
10. а) грузовое(ые) отделение(ия) или контейнер(ы) б) Марки и номера грузовых мест или предметов	11. Число и род грузовых мест или предметов; описание грузов	12. О или У	13. Замечания (в частности, указать недостающие количества или уничтоженные грузы)
14. Дата, место и условия дорожно-транспортного происшествия			
15. Меры, принятые для продолжения операции МДП <input type="checkbox"/> наложение новых печатей и пломб: число ... описание ... <input type="checkbox"/> перегрузка грузов (см, ниже рубрику 16) <input type="checkbox"/> прочие			
16. Если грузы были перегружены: отличительные признаки дорожного(ых) транспортного(ых) средства(-) или контейнера(ов), на которые были перегружены грузы N свидетельства Число и описание о допущении наложенных печатей и пломб Регистрационный номер Допущено а) транспортное средство <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет/...../..... Оповнательный номер б) контейнер <input type="checkbox"/> да <input type="checkbox"/> нет/...../.....			
17. Компетентный орган, составивший данный протокол место (дата) штампель подпись		18. Виза следующей таможни, через которую перевезены грузы с применением книжки МДП подпись	