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, заместитель начальника
Челябинского таможенного поста
_____ А.Е. Смекалин
_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, к.э.н.
_____ Е.А. Степанов
_____ 20__ г.

Гармонизация взаимодействия малого бизнеса и таможенного контроля в Челябинской области

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ФГАОУ ВО «ЮУрГУ (НИУ)» – 38.05.02.2020.420.ПЗ ВКР

Руководитель работы
доцент, к.э.н

_____И.Ю.Максимов
_____2020 г.

Автор работы
студент группы ЭУ– 568

_____Г.А.Варганов
_____2020 г.

Нормоконтролер
старший преподаватель

_____А.В.Кардапольцева
_____2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Варганов Г.А. Гармонизация взаимодействия малого бизнеса и таможенного контроля в Челябинской области. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-568, 2020, 104с., 21 ил., 10 табл., библиогр. список – 34 наим.

Объектом выпускной квалифицированной работы является гармонизация взаимодействия малого бизнеса с таможенными органами Челябинской области.

Предметом выступает взаимодействие малого бизнеса и таможенных органов Челябинской области.

Цель выпускной квалификационной работы – совершенствование и упрощение процедур взаимодействия малого бизнеса с государственными органами исполнительной власти.

В дипломной работе изучены теоритические аспекты ведения бизнеса, изучена статистика малого бизнеса в России и Челябинской области, выявлены актуальные задачи гармонизации для малого и среднего бизнеса.

В практической части дипломной работы был произведен анализ взаимодействия таможенных органов и малого бизнеса Челябинской области, сложившейся ситуации на сегодняшний день и перспективы развития.

В процессе исследования выявлены проблемы взаимодействия малого бизнеса и таможенных органов РФ, а так же разработаны рекомендации по их совершенствованию

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость не только для таможенных органов РФ и малого бизнеса, но и органов исполнительной власти.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 8
1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА С ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ..... 10
1.1 Основные тенденции и виды внешнеэкономической деятльности малого бизнеса России 10
1.2 Мировая практика государственной поддержки ВЭД малого бизнеса.25
1.3 Актуальные задачи гармонизации взаимодействия малого бизнеса и таможенного контроля в РФ 33
2 ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕХАНИЗМОВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К МАЛОМУ БИЗНЕСУ 45
2.1 Характеристика АО Радий 45
2.2 Анализ взаимодействия таможенных органов Челябинской области и малого бизнеса 60
2.3 Анализ сложившейся ситуации и определение перспектив развития . 75
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ…88
3.1 Создание оптимальных условий для активизации ВЭД малого бизнеса в Челябинской области……...……. 88
3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию государственной поддержки внешнеэкономической деятельности малого бизнеса России……..……... 98
3.3 Повышение роли торгово-промышленной палаты Челябинской области в организации бизнес-миссий предприятий малого бизнеса во внешнеэкономической деятельности……..……..... 102
Заключение..... 107
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... 109

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Одной из наиболее активных форм экономики страны является предпринимательская деятельность. В общественном мнении, укрепилась мысль о значимой роли малых и средних бизнес структур, что может дать малый и средний бизнес стране, в решении проблем экономического роста, в углублении и расширение форм и видов международных экономических отношений страны и ее регионов, в активизации российских бизнес-групп в сфере ВЭД. В последние годы государство стало наращивать поддержку для малого и среднего предпринимательства, так как данные бизнес сообщества являются основной силой развития экономики нашей страны.

В такой ситуации одним из важнейших аспектов являются процессы взаимодействия бизнеса и таможенных органов. Понятно, что взаимодействие бизнеса и таможни должно носить партнёрские отношения, когда обе стороны работают во взаимодействии, преследуя общие задачи и цели. На практике в Российской Федерации ФТС выполняет фискальную, правоохранительную функцию, одновременно с этим способствовать созданию благоприятной среды для ведения предпринимательской деятельности, что на определенных этапах формирования новых решений возникают трудности и это не смотря на то, что есть и давние не решённые проблемы. Функции трудно сочетаемые, что создаёт новые разногласия, в этой ситуации необходимо найти ту грань сотрудничества при котором можно будет решать актуальные и насущные проблемы, без значимых потерь во взаимодействии бизнеса и государства. Одним из примеров в дипломной работе станет малый бизнес Челябинской области, который не смотря на свой достаточный потенциал для роста, имеет ряд проблем которые будут рассмотрены в данной работе.

Совершенствование процессов таможенного администрирования и упрощение взаимодействия малого бизнеса и таможенного контроля по нашему мнению является особенно актуальным, поскольку решение данных вопросов на практике позволит повысить конкурентоспособность российских участников ВЭД на

международном рынке и инвестиционную привлекательность государства. В частности активное развитие ВЭД малого бизнеса в Челябинской области позволит нарастить свой экономический потенциал в стратегической перспективе.

Объект выпускной квалифицированной работы – гармонизация взаимодействия малого бизнеса и таможенных органов Челябинской области.

Предмет выпускной квалифицированной работы – взаимодействие малого бизнеса и таможенных органов Челябинской области.

Цель выпускной квалифицированной работы – совершенствование и упрощение процедур взаимодействия малого бизнеса с государственными органами исполнительной власти.

Задачи выпускной квалифицированной работы:

– автоматизировать и облегчить механизмы уплаты таможенных пошлин и налогов;

– применение в 100% объёме электронных технологий при таможенном администрировании и взыскании задолженности по уплате таможенных платежей;

– увеличить долю малого и среднего предпринимательства в доле не сырьевого экспорта;

– проанализировать текущее состояние МСП в России и его перспективы развития;

– оценить эффективность государственной поддержки МСП;

– разработать рекомендации по совершенствованию и гармонизации малого бизнеса с таможенными органами Челябинской области.

Результаты выпускной квалифицированной работы – рекомендуются использовать при разработках по совершенствованию взаимодействия малого бизнеса и таможенных органов РФ.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА С ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

1.1 Основные тенденции и виды внешнеэкономической деятельности малого бизнеса России

Современная Россия лишь недавно осознала всю роль преимуществ бизнес структур, и что может дать малый и средний бизнес стране, в решении проблем экономического роста, в углублении и расширение форм и видов международных экономических отношений страны и ее регионов, в активизации российских бизнес-групп в сфере ВЭД. В последние годы государство стало наращивать поддержку для малого и среднего предпринимательства, так как данные бизнес сообщества являются основной силой развития экономики нашей страны.

Одной из наиболее активных форм экономики страны является предпринимательская деятельность. Функционирование малых предприятий демонстрирует хорошую адаптацию к внешним и внутренним воздействиям экономических и политических ситуаций в определенные периоды времени, так как МСП является гибкой системой, которой приходится подстраиваться с каждым разом под новые ситуации и определённые меры, чтобы оставаться в строе с другими участниками рынков и успешно конкурировать с ними, а так же укрепляя рыночные отношения.

Чтобы понять тенденцию развития малого бизнеса, и в каком направлении нужно двигаться для успешных реализаций поставленных мер, нужно обратиться к проблемам которые существуют и негативно сказываются на его развитии, а так же возможные проблемы развития в будущем, например таких как пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 которая заставит определенные предприятия пересмотреть свои взгляды на ведение бизнеса. С 1 января 2019 года, произошло увеличение НДС на 2 пункта, и в конечном итоге стало 20%, что привело к замедленному темпу развития экономики, увеличение налоговой нагрузки предпринимателей, и ухудшению финансового состояния многих предприятий. Так же неожиданный удар по бизнесу сделал вирус COVID-2019,

который активно начал действовать на территории Российской Федерации в марте 2020 года, из за чего останавливается продажа и введение ограничений предпринимательской деятельности на продажу и реализацию товаров которые не попадают под категорию первой необходимости и жизнеобеспечения граждан страны, что повлечет временное, но значительное снижение экономической активности в стране в ближайшее время. Сроки возвращения экономики в нормальный режим, будут определены в первую очередь скоростью смягчения ограничительных мер. С 2019 года малый и средний бизнес лишили на пониженную ставку страховых взносов с 20% увеличение до 22% по обязательному пенсионному страхованию, право на определенный тариф льгот осталось только у IT компаний. Кроме того в ряде регионов страны повысился налог на имущество и Челябинская область не исключение. Так же вследствие падения цен на нефть, ослабление рубля, повышение цен на ГСМ, падение реальных доходов населения страны, ставит перед государством и бизнесом целый комплекс задач.

К малым и микро предприятиям юридическим лицам относятся субъекты, зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, определенным Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», статья 4 [6]. Предприятия малого предпринимательства, относящиеся к субъектам малого предпринимательства численность работников которых достигает 100 человек включительно, в 2017 году определение было дополнено в пункте предельного значения дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, от 120 млн. рублей до 800 млн. рублей.

Микро предприятия - предприятия, относящиеся к субъектам малого предпринимательства, численность которых достигает 15 человек включительно, в 2017 году определение было изменено, заключались в следующем, не более 120

млн. рублей полученной прибыли от деятельности за предшествующий календарный год.

На рисунке 1 представлены статистические показатели количества малых предприятий включая микро предприятия, динамика бралась по годам начиная с 2014 заканчивая 2019 годом.

Рисунок 1 – Количество предприятий малого предпринимательства включая микро предприятия тысяч

Как мы видим на практике рост был вплоть до 2016 года, и с 2017 года пошло постепенное снижение. Это объясняется рядом причин. Среди основных причин, препятствующих повышению предпринимательской активности, в первую очередь, обозначается налоговая нагрузка на малый и средний бизнес и непредсказуемость в ее изменениях. Кроме того, как негативный фактор отмечается значительная забюрократизированность отдельных административных процедур, требования при получении различного рода разрешений о предоставлении большого числа документов, дублирующих друг друга.

Рисунок 2 – Количество предприятий средних предпринимательств тысяч

Скачок Среднего предпринимательства в 2015 году обуславливается тем, что по вине финансового кризиса в 2014 году, значительно ухудшило экономическую обстановку страны, в этот момент главной задачей предприятий становилось преодоление кризиса с минимальными потерями, малые предпринимательства стали объединяться одновременно превращаясь в среднее, у определенной части предпринимательства перспективы оказывались гораздо хуже, что привело к закрытию или приостановлении своей деятельности. С 2016 года особых изменений не наблюдалось. Это объясняется тем, что есть сдерживающие факторы роста, такие как экономические барьеры, пандемия, высокие проценты по коммерческим кредитам

Рисунок 3 – Оборот средних предприятий млрд.,рублей по годам

В оборот организаций включается стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, а также выручка от продажи приобретенных на стороне товаров (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных платежей).

Рисунок 4 – Число сотрудников среднего предпринимательства (без внешних совместителей), тыс. человек

Повышение количества сотрудников Среднего предпринимательства в 2015 году произошло по ряду причин, основная причина это мировой кризис, из за него начали закрываться или объединяться малые предприятия, чтобы пережить экономические потрясения страны.

Обращая внимания на данные которые были указаны, можно сделать следующий вывод. Наблюдается снижение количества предприятий малого и среднего бизнеса, а также снижение масштабов их деятельности (рост доли микро предприятий за счет снижения доли малых и средних предприятий). В структуре малого предпринимательства увеличилась доля ИП и уменьшилась доля ООО, что также свидетельствует о снижении объемов экономической деятельности, а также стремлении использовать налоговые преимущества ИП. Не смотря на увеличение оборота средних предприятий, тут есть весомое аргументы которые ставят эти преимущества к минимуму, нестабильность экономики, высокие цены на гсм, увеличенный НДС, закупка онлайн касс и т.д. Темп снижения количества предприятий малого и среднего бизнеса, что можно объяснить снижение количества которых стало следствием не растущего платежеспособного спроса, а также роста затрат предприятий малого бизнеса в 2019 г.

Вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны в 2014 году составлял 19%, в 2015-м – 19,9%, в 2016-м – 21,6% в, в 2017 году -21,9%, в 2018 году 20,2%, а согласно итогу 2019 года доля МСП должна возрасти до 22,9%. К 2020 году до 23,5%. Данные 2019-2020 года являются приблизительными, значения показателей уточненные будут только к концу текущего года.

Чтобы понять в каком положении находится малый бизнес Челябинской области в определенные периоды времени, нужно обратиться к статистическим данным с 2014 по 2019 год. Благодаря этим данным можно дать подробный анализ и перспективу развития в ближайшие годы. На рисунке 1, представлена статистика количества предприятий с 2014-2019 год.

Рисунок 5 – Число малых предприятий в Челябинской области тысяч единиц

Обращаясь к статистике, наблюдаем тенденцию с 2014 года по 2016 включительно, идёт спад количества предприятий. Объясняется это тем, что в 2014 году произошёл экономический кризис из-за политической нестабильности в мире. Всё это привело к конфронтации Российской Федерации со странами Запада, которая выражалась по отношению к России в виде санкций. Заметный рост произошёл в 2017-2019 по отношению к 2016 году, причина послужила адаптация Российской экономики под санкции и укреплением своих позиций, что положительно сказалось на предпринимательской среде. Очередной раз доказывая, что МСП мобильны и способны в короткие сроки решать большинство задач с помощью поддержки государства.

На рисунке 2, изображены показатели численности работников малых предприятий.

Рисунок 6 – Среднесписочная численность работников малых предприятий тыс.человек

Схожую динамику с 2014 по 2019 год наблюдаем и здесь, 2014 год был рекордсменом в плане численности сотрудников, было вовлечено в работу 151 685 тыс. человек, в 2015 году в разгар кризиса теряет работу 24 102 тыс. человека. И к 2016 году добавляется ещё 9 888 тыс. человек. Что в конечном итоге за 2 года 33 990 тыс. человек потеряли работу. Оптимистичность добавляет то, что с 2017 года пошёл рост впервые за 2 года падения, рост составил 13 408 тыс. человек по отношению к 2016 году. В 2018-2019 года численность сотрудников кардинально не менялись. Так же одна из причин частичного сокращения штата сотрудников является цифровизация экономики, внедрение новейших технологий которые могут заменять определенную деятельность сотрудника предприятия.

Оборот предприятий это та часть денежных средств, которое получило предприятие в результате продаже своих товаров и услуг. Этот показатель является одним из главных, потому что он отражает коммерческую успешность многих предприятий.

Показатели представлены на рисунке 7.

Рисунок 7 – Оборот малых предприятий млрд.,рублей

С 2014 года по 2016 выделяется динамика снижения, 2017-2018 год наблюдается активный рост, но в 2019 год показатель составил уровень ниже 2014 года. Причина этому является падение реальных доходов населения, уменьшение покупательной способности, и жесткая политика крупного бизнеса. Что в конечном итоге отразилось на малом предпринимательстве.

Внешнеторговая деятельность – является составной частью ВЭД, и представляет собой предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Элементы ВЭД подразделяются на экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, товарные потоки, информационные технологии, движение капитала, инвестиции и услуги.

Международное инвестиционное сотрудничество – взаимодействие с иностранными партнерами целью которых является рациональное использование ресурсов, а так же расширение базы развития и выпуска экспортной продукции, постоянное систематическое обновление товаров и услуг в условиях открытой конкурентоспособности. И более быстрой реализации на внешнем рынке.

Сотрудничество международных инвестиций реализуется в следующих формах: международный финансовый лизинг; предприятия с участием иностранных инвесторов.

Международная производственная кооперация – сотрудничество в конкурентно связанных между собой процессах технологического разделения труда.

Валютно-финансовые и кредитные операции – в качестве вида ВЭД рассматриваются, с одной стороны, как сопровождающие внешнеэкономическую сделку в виде финансовых обязательств, связанных с обеспечением платежа, с другой стороны – в качестве самостоятельных операций, совершаемых в целях избегания курсовых потерь. Научно-техническое сотрудничество – проявляется в виде технического обмена, выполнения научных исследований на заказных началах. Среди основных функций внешнеэкономической деятельности можно отметить. Способствует выравниванию уровня экономического развития. ВЭД осуществляет соизмерение национальных и мировых изделий производства. Реализует преимущества международного разделения труда.

Материальной основой ВЭД является внешнеэкономический комплекс, который представляет собой совокупность отраслей и под отраслей, предприятий и организаций, производителей экспортной продукции и потребляющих импортные товары и услуги.

Внешнеэкономический комплекс включает в себя предприятия-производителей и содействующую ВЭД инфраструктуру. К инфраструктуре ВЭД относят:

– информационно-консультационные структуры;

– кредитно-банковскую систему;

– страховые фирмы;

– первичные товарные рынки;

– оптово-посреднические фирмы;

– транспортно-экспедиционные службы.

В последнее время субъекты малого и среднего предпринимательства все чаще являются субъектами ВЭД.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность – это быстро развивающийся механизм международных отношений. Направление на интенсивное развитие ВЭД является одним из более значимых приоритетов в экономике и государственной политике РФ.

Экспорт товаров – вывоз товаров с территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе. Он включает вывоз из страны товаров отечественного производства, а также реэкспорт товаров. К товарам отечественного производства относятся также товары иностранного происхождения, ввезенные в страну и подвергшиеся существенной переработке, изменяющей основные качественные или технические характеристики товаров. К реэкспортным товарам относятся товары, ранее ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, а затем вывезенные с этой территории без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера.

Импорт товаров – ввоз иностранных товаров и услуг на территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе. Импорт содержит множество операций, заключение сделки, международная перевозка грузов, таможенное оформление и разрешительной документации, бухгалтерский учёт. Импорт делится на 2 вида, ввоз сырья и материалов, запасных частей и деталей, которые участвуют при изготовлении готовой продукции. Или 2 вариант, ввоз готовой продукции, которую можно использовать по прямому назначению.

Реимпорт – это таможенная процедура, при которой в страну ввозились товары, которые до этого были экспортированы с её территории, в периоде когда они находились на территории иностранных государств не должны были подвергаться ремонту и модернизации.

Международные услуги за 2014-2019 год Челябинской области, которые будут представлены в таблицах ниже.

Таблица 1 – Международные услуги Челябинской области, кроме транспортных услуг, тыс.,долл.США

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт всего	62 675,1	47 012,2	23 163,6	44 761,0	49 131,8	47 180,4
Страны дальнего зарубежья	57 187,5	34 908,1	17 727,6	27 824,8	29 241,6	26 321,0
Государства участники СНГ	5 487,6	12 104,1	5 436,0	16 936,2	19 890,2	20 859,4
Импорт всего	53 005,3	34 351,9	31 887,1	58 046,0	13 2430,5	85 005,4
Страны дальнего зарубежья	43 932,2	33 420,5	31 137,4	57 380,0	132 073,6	80 976,7
Государства участники СНГ	9 073,1	931,4	749,7	666,0	356,9	4 028,7

Источник: Челябинскстата

Виды международных услуг которые охватывают сферы определенной деятельности: услуги инжиниринга, образования, здравоохранения, культуры, оптовая и розничная торговля, строительство, связь, организации ярмарок и выставок, а так же демонстрация новинок и трендов рынка, юридическая помощь, научные работы связанные с конструкторским бюро, франчайзинг. В Челябинской области преобладает наибольший спрос на импортные услуги, за 5 лет в сумме был получен показатель 394 726,2 тысяч долларов США, экспорт составлял 273 924,4 тысяч долларов США. Страны дальнего зарубежья занимают большую долю участия в импорте в Челябинскую область, и остаётся ведущей на всем протяжении пятилетней динамики. Импорт стран СНГ занимал наименьшую долю, самый высокий показатель был лишь только в 2014 году составлял 9073,1 тысяч долларов США, в 2019 произошло двукратное снижение итогового показателя и составлял 4028,7 тысяч долларов США. Самые высокие показатели

экспорта достигали в 2014 году, динамика с 2015-2019 год имеет нестабильные показатели, это связано с санкциями против Российской Федерации, нестабильности экономики и неблагоприятного ведения климата предпринимательской деятельности. За счёт санкций, Челябинская область нарастила объёмы экспорта в страны СНГ.

Таблица 2 – Международные транспортные услуги Челябинской области, в тыс.,долл.США

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Экспорт всего	24 917,9	12 551,9	6 334,6	7 866,1	14 610,6	8 399,9
Страны дальнего зарубежья	20 884,7	10 104,5	4 126,8	6 772,8	11 695,3	6 777,1
Государства участники СНГ	4 033,2	2 447,4	2 207,8	1 093,3	2 915,3	1 622,8
Импорт всего	25 483,9	20 093,7	17 884,3	25 699,5	49 979,2	56 976,1
Страны дальнего зарубежья	17 390,3	15 450,8	15 863,2	19 887,8	31 089,7	47 105,0
Государства участники СНГ	8 093,6	4 642,9	2 021,1	5 811,7	18 889,5	9 871,1

Источник: Челябинскстата

Международные транспортные услуги – заключаются не только в доставлении груза из пункта А в пункт Б, но и переоформление документов, страхование, услуги могут быть и смешанными, когда товар перевозится на морском виде транспорта, и до конечного пункта прибытия перевозится автомобильным видом транспорта, в наше время имеет достаточный высокий спрос на таможенных перевозчиков, это транспортная компания которая аккредитована ФТС, преимущества заключаются в том, что при передвижении по таможенной территории не нужно платить таможенную пошлину. Многие предприятия Челябинской области используют такую систему поставки товаров на экспорт, это

объясняется тем, что для предприятия гораздо дешевле обращаться к международным транспортным услугам, чем держать штат таможенников которые ведут экспортную деятельность. Динамика экспорта показывает снижение на всем периоде как и со странами СНГ, так и страны дальнего зарубежья. Показатели импорта составляли динамику роста лишь с 2017 года, и основными партнёрами импортных сделок являлись страны дальнего зарубежья [13].

Стоимостные показатели экспорта и импорта приведены в долларах США. В российской статистике внешнеторговый оборот, в том числе по экспорту и импорту, рассматривается по двум укрупненным группам стран: страны СНГ и страны дальнего зарубежья (страны вне СНГ). Государства которые являются - участниками Содружества Независимых Государств относятся: Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина. К государствам - членам Евразийского экономического союза (ЕАЭС) относятся: Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия.

Всемирная торговая организация в которую входит Россия с 22 августа 2012 года. Услуги которыми руководствуется и поставляет ВТО обозначены четырьмя способами. Первый способ характерен тем, что продавец и покупатель не перемещается через границу, будет перемещаться только услуга, это называется трансграничная поставка услуги. Второй способ имеет определенную особенность когда потребитель из одной страны приобретает и пользуется услугой, находясь на территории другой страны. Третий способ, обозначает когда иностранный поставщик или производитель услуги имеет заграницей филиал, отделение для продажи бизнес услуг если не ограничено государством коммерческое присутствие. Четвертый способ это перемещение физических лиц, предоставляющие свои услуги на территории других государств, например представители компаний, бухгалтера, наладчики производств и т.д. [10].

Российские экспортёры которые поставляют на иностранные рынки конкурентоспособные товары, зачастую сталкиваются против защитных мер и антидемпинговых пошлин, тех стран в которые хотят представлять и поставлять определенные товары и услуги. Отсюда следует вывод, что участие в антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер, это нормальная реакция государств в которых могут ввозиться определенные виды товаров и услуг, при условии соблюдении на объективность и готовность к конструктивному диалогу, а так же учёта мнений всех сторон при принятии таких решений и расследований, но зачастую объективность хромает и результаты не совсем оптимистичные. И соответственно на бизнес налагаются серьёзные обременения.

Существуют следующие виды экономической деятельности.

Международная торговля – это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность охватывающую производственную кооперацию, в области международного обмена товарами и услугами, информацией, результатами определенных прав интеллектуальной собственности.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия – один из главных аспектов внешнеэкономических связей. Главное отличие деятельности от аспектов в том, что осуществляется на уровне предприятий с полной самостоятельностью в выборе партнера, внешнего рынка, номенклатуры товара, сроков и объемов поставки.

Бизнес в настоящий период времени не может похвастать знаменательными событиями, как в плане роста так и стабильности, государство начало уделять должное внимание малому и среднему предпринимательству, ведь от их деятельности зависит многое в социальной жизни граждан нашей страны.

Государство подготовило стратегию развития экспорта услуг, которые будут помогать развитию предпринимательской среды и ведение ВЭД предприятий.

Стратегия развития экспорта услуг до 2025 года. Посыл данной стратегии основывается на повышении конкурентных качеств компаний на международном

рынке. Увеличение доли не сырьевого экспорта, которые будут заключаться Дальнейшие улучшение транспортно-таможенных технологий, унификация форм транспортных документов, это положительно отразиться, на ускорении обработки транзитных грузов и сроков доставки до конечного пункта, разработка стимулирующих мер для отечественных грузоотправителей на базисных условиях поставок, разработка единой системы цифровизации процедур и документооборота между контролирующими органами ФТС, ФНС, транспортные компании и участники ВЭД. Совершенствование налогового законодательства, что повысит спрос на контейнерные перевозки. Это снизит напряженность между бизнесом и контролирующими органами, временные и денежные издержки. Что при удачном исходе событий, позволит обратить внимание со стороны инвесторов и улучшить климат для бизнеса. Цель стратегии в эффективности экспортной деятельности и налоговых отношений в этом направлении. Так как предпринимательский климат в России не обладает высокими показателями, по этой причине страдает экспорт не сырьевой продукции, именно в этом аспекте будет основной упор стратегий. В России предприятия часто используют устаревшие технологии для производств своей продукции, проблемы взаимоотношений с банками и т.д. [5]. Очень часто участники ВЭД сталкиваются с барьерами стран куда поставляются товары и услуги, их определенные правила и трудности при заходе на международный рынок, стратегия поможет избежать этих проблем с помощью подготовки онлайн консультаций и прямых встречах с представителями бизнеса. Ситуация в мире показывает, что будущее, это цифровизация экономики с помощью интернет торговли товарами так как они занимают большую часть в доле рынка торговли, и в будущем их значение будет только усиливаться.

1.2 Мировая практика государственной поддержки ВЭД малого бизнеса

В последнее время всё сильнее возрастает актуальность перенимания опыта зарубежных стран, мер государственной поддержки малого бизнеса в различных

государствах. На данном этапе времени, в мировой экономике наблюдается кризисные проблемы, которые усложняют или вовсе приостанавливают систему взаимодействия бизнес структур между странами. Так как малый и средний бизнес, это основа для предоставления рабочих мест, увеличения общественных благ, улучшение экономических и социальных показателей. Именно в развитых странах преобладание таких сфер является ключевыми и значимыми. В данном параграфе будут предоставлены практики государственной поддержки МСП Китая, Германии, Японии и США.

Главным отличием зарубежных экономик от Российской в том, что они в меньшей степени зависят от сырьевой направленности, и приоритетом является инновационная деятельность, с такими экономическими особенностями этих стран, главными инструментом взаимодействия становится, венчурный капитал – это деньги, предоставляемые инвесторами новым фирмам и предприятиям малого бизнеса с предполагаемой долгосрочной способностью экономическому росту. Для России это не является новшеством, но не используется в полной мере, данное направление надо развивать. Плюс этого капитала в том, что он является важным источником финансирования новых компаний, у которых нет доступности к рынкам капитала, но имеют и недостаток высокие риски для инвестора, но в случаях их успешной реализации отдача будет выше среднего значения.

Россия только начинает изучать и внедрять во внутренний рынок, абсорбционную способность – это институционально, экономически-культурные, восприятия новых идей и теорий, в нашем же случае, особенности на предприятиях к использованию, преобразованию и развитию инновационных знаний, к расширению и воплощению этих знаний в новых услугах, товарах и процессов, повышения конкурентоспособности на внутреннем и международном рынке. В России инновационная активность не развита, главная причина для предпринимателей, заимствовать проще и дешевле, это связано с наименьшими потерями и более низким риском, чем создание отличительных новых идей и

новаторств, при таком сценарии риск высокий, но в случае успеха прирост в прибыли будет на высоких значениях, из за этого предприятия относятся с опаской и нежеланием к разработкам и внедрениям новых технологий которые не проверены. Совокупность всех факторов, порождает отсутствие интереса со стороны предпринимателей на научные исследования.

Россия является последователем рыночной экономики, преимущества рыночной экономики заключаются в следующем, свободное предпринимательство, разнообразие форм производств, ограничение вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов. Основывается на спросе и предложении, чтобы выявить для большинства цены на товары и услуги. Не так давно, начали развиваться МСП. Но для полноценного развития мешает большой перечень факторов в стране которые были указаны выше, и самая главная проблема заключается в том, что у нас преобладает импорт. За счёт такой сложившиеся ситуации, возникают сложности с производством продукции которая способна конкурировать с аналогами иностранных фирм. С автотранспортными средствами до сих пор остаются актуальные проблемы как экологические классы машин и машинного оборудования, что разрешено работать в России, запрещено работать в большинстве Европейский стран.

Очень часто Российские малые предприятия выходят на экспорт, сталкиваются с рядом проблем на производстве, несоблюдение ГОСТов и отсутствие структуры производства которая влечет некачественную продукцию, соответствующей международным стандартам.

Недостаточно обученный квалифицированный персонал для работы с иностранными рынками, высокие цены на перевозки, нестабильный курс рубля, всё это негативно сказывается на деятельности направленную в сторону экспорта.

Стоит отметить и недостатки рыночной экономики, и уловить взаимосвязь как влияет рыночная экономика на малый бизнес, рынок стремиться только к выгоде, его не беспокоит экологическая обстановка вокруг, здоровье нации, информация

часто подаётся под другими ракурсами для продвижения своей продукции, при этом в большей степени игнорируется какую пользу получит потребитель от приобретенного товара. Не в полной мере работают и социальные гарантии, одновременно с этим увеличивается и социальное неравенство среди населения. Для бизнесов перспектива одна, это удержать своих клиентов и не быть побежденными монополистами крупных фирм [24].

Законодательная практика которая работает по области МСП. Обязана использовать опыт других развитых государств. Идти на снижение жесткости регулирования в отношении их, так как при отсутствии адекватной поддержки количество предприятий будет только уменьшаться, последствия которых окажутся сокрушительными для экономики России.

Опыт Японии в поддержке МСП где они являются важными секторами экономики на их долю по состоянию на 2020 год приходится 70% рабочей силы, из 3,5 миллионов компаний приходится 99,7% на малые и средние предпринимательства.

20 тысяч компаний МСП выходящие на зарубежные рынки, в этом им способствует посредством проектов JGoodTech которые проводит с ними тренинги и готовит к новым меняющимся условиям рынков и выводит их на экспорт. Действуют 32 бизнес инкубатора по стране, бизнес инкубаторы которые учат и создают новые бизнес идеи для новичков которые только начали открывать своё дело. Особое внимание уделяется выставкам и деловых встреч, и делают основной упор на электронную торговлю.

Устойчивое развитие малых и средних предприятий, выполняют большую роль в повышение качества жизни населения. Рассмотрим меры поддержки государства для ведения бизнеса на внутреннем и выход на международные рынки.

1) Субсидии выделяемые на поддержку новых деловых активностей, международное сотрудничество, сельское хозяйство, транспорт и торговля.

Выделяется ставкой не более 2/3, верхним пределом ограничивается суммой 30 млн иен на проект.

2) Система финансирования малых предпринимательств, она обеспечивает не более 3% для установки дополнительного оборудования или финансирования на основе аккредитации бизнес плана.

3) Специальные положения по кредитам. Бизнес без залога может брать сумму равную 80 млн иен, и специальные гарантии под небольшие нужды 12,5 млн иен. С залогом сумма равняется 200 млн иен, по возможности она может быть увеличена до 400.

4) Законы которые усиливают поддержку МСП выходящие на зарубежные рынки. Поддержка законом местного финансирования при развитии бизнеса за рубежом, законы о страховании кредитов и инвестиций. Цель законов максимально быстро адаптироваться под новые ситуации и занимать лидирующие позиции в области экспорта.

5) Так же используется проект, по возрождению малых и средних предприятий.

Определенные условия которые нужно придерживаться, чтобы получить поддержку состоит из: должны создавать уникальную продукцию, новейшие продукты и технологии их продаж. Обязательно условие, что предприятие является только малым или микро предприятием, они должны сотрудничать с организациями которые работают в области инновации. Поддержка измеряется в денежных суммах и равняется 2 млн иен. Коэффициент субсидирования 2/3.

Помощь банка ШокоЧукин (ShokoChukin) целью банка представляется, резерв антикризисного реагирования для бесперебойного выполнения выплат в экстренные и кризисные ситуации. Создаётся специальный капитал первого уровня для МСП в сумме 400 млрд иен он образуется из нераспределенной прибыли государства. Так же предоставляет различные виды кредитов для бизнеса от краткосрочных до долгосрочных обязательств. Исходя из всех вышеперечисленных поддержек и долю малого бизнеса, можно сделать вывод.

В Японии часто практикуется, когда сотрудничество по определенным направлениям объединяет малые и средние предприятия, если согласовано и не вызывает разногласий, благодаря слиянию происходит эффективное распределение ресурсов и получение большей прибыли и выгоды, нельзя не отметить колоссальную поддержку государства, отдача которая достигает показателей доли МСП Японии одной из лучших в мире [19].

Опыт Китая заставляет обратить внимание, эта страна по праву считается одной из крупных и сильных стран в мире в большинстве отраслях, и ведение предпринимательской деятельности.

Китай использует социалистическую политику с китайскими характеристиками в построении современного бизнеса. Поднять стандартизацию предприятий, содействовать созданию онлайн предприятий по всей стране, это позволит сократить период запуска предприятий и увеличить время полезной работы. Относится к отечественным и иностранным фирмам одинаково в поле правового регулирования, привлекать опыт из заграничных стран, облегчить регистрацию иностранных фирм которые намерены осуществлять свою деятельность в Китае.

В настоящий момент происходит совершенствование старых механизмов рынка, формулировать новые стандарты, улучшить механизм кредитных операций, повысить уровень административного право применения, постоянно совершенствуются налоговые системы обложения малого и среднего бизнеса.

Ставка налога на добавленную стоимость равен 16% для МСП которые осуществляют экспортную деятельность, благодаря системе скидок этот показатель становится 13% до 30 июня 2019 года. Исходная ставка налога в будущем постепенно снижается и будет 10%.

С 1 января 2019 года, был создан закон о «О электронной коммерции», порядок действий показывает юридические обязанности сторон, операторов, торговых площадок и т.д., защита потребителей.

Кредитно-денежная политика пошла на смягчение, это связано с потребностью кредитовать малый бизнес. Но и складывается другая сторона негативной этой ситуации, банки не будут давать кредитам малым предприятиям которые ещё не успели показать себя и имеют повышенный риск банкротства и закрытия. Такая проблема будет исправляться путём снижения налогов и менее зависеть от больших компаний.

С помощью национальной комиссии по развитию и реформированию NDRC, функции содержат сбор информации и определение стратегии развития дальнейший политики МСП и помощь предпринимателям, активно помогает в разработке проведение торговых ярмарок выставок, и создаёт условия для проведения деловых переговоров с иностранными партнёрами [16].

Поддержка государства направлена на снижение налогов и пошлин для бизнеса. Открытию новых международных границ участников предпринимательской деятельности. Привлечение инвесторов и создание благоприятного инвестиционного климата. России надо перенять опыт по снижению налогов и продвижению электронной коммерции.

Одним из хороших примеров по ведению бизнеса считается Германия. Сырьевая база страны имеет незначительные запасы и большинство закупает у разных стран. По этому основной спрос, автомобилестроение, научные разработки, экологические нормы и производства ветроэнергетики.

Таможня Германии трактует правила экспорта для вывоза продукции и услуг из ЕС. Для начала выделим какими видами деятельности заниматься в Германии нельзя. Товарное эмбарго запрещает торговать необработанными алмазами и их транзит. Запрещено продажа товаров которые могут быть использованы в целях пыток, унижающее достоинство человека. Так же эмбарго действует на ряд стран, с Россией нельзя заниматься сделками товаров двойного назначения, энергетический сектор и запрет на торговлю ценными бумагами.

В Германии кто занимается предпринимательской деятельностью может воспользоваться кредитом от государства в размере исчисляемой суммы 50 тысяч

евро, срок погашение данного кредита может достигать до 20 лет. Инновационная и научная деятельность среди предпринимателей стоит на передовых местах и очень активно поддерживаются, государство компенсирует расходы для МСП до 40 тысяч евро. Развитость льгот по уплате аренды и ведения бизнеса, многие предприятия разделяются на части это приводит к снижению затрат и увеличение прибыли, одновременно с этим увеличивая статистику как и по доле занятых работников, и ускоренного наполнения государственного бюджета [17].

США не отстаёт от своих стран конкурентов в доле малого бизнеса.

В 1953 году, было создано Small Business Administration (SBA), главные задачи которые позволяет решать финансовые трудности и оказывает поддержку малому предпринимательству, помогает в продвижении и получении государственных заказов. Делает характеристику предприятий, показывая основные тенденции развития или закрытия предприятия, выстраивать бизнес процессы для ускоренного роста и получения прибыли. Налоговые льготы являются индивидуальными для каждого штата. Но и есть и общие льготы. Снижение инвестиционного налога на 7% чей доход компаний не будет превышать 5 млн. долларов в течение 3 лет. Создание благоприятного предпринимательского климата, за счёт помощи получения кредитов, 25% сокращение страхового взноса для самозанятых. Ниже будет приведён пример оперативной помощи государства субъектам малого и среднего предпринимательства.

23 января 2018 года президент издал президентскую прокламацию 9693 и 9694, номера документов отвечающие за данную отрасль подписанный президентом 83 FR3541 президентская прокламация 9693 с приложениями I и II Солнечные продукты, 83 FR3553 президентская прокламация 9694 с приложением жилые моечные машины, 83 FR 6670 процедуры запроса на исключение для солнечных продуктов, 83 FR 47393 исключение отдельных продуктов из меры защиты солнечной продукции, устанавливающую тарифные квоты и повышенные пошлины на импорт солнечных батарей и панелей, а также стиральных машин и деталей, начиная с 7 февраля 2018 года.

Это действие было предпринято после того, как соответствующие отрасли промышленности США подали петиции в соответствии с разделом 201 Закона о торговле 1974 года в Комиссию по международной торговле США (МТЦ), и МТЦ установил, что эти отрасли промышленности США пострадали от импорта товаров. Эти меры рассчитаны на четыре года для солнечных батарей и панелей и три года для стиральных машин и деталей. Эти меры охватывают импорт из всех стран, за исключением некоторых развивающихся стран. Канада также исключена из мер стиральных машин и частей. Защитные меры должны способствовать повышению интереса деловой активности предпринимательской деятельности. Это лишь один из примеров, когда по просьбе многочисленных предприятий государство идёт навстречу.

Практически в каждом штате взимается подоходный налог с предприятий или корпораций. Тем не менее, каждый штат и местность имеет свои налоговые законы, с одной стороны выявить недостатки не предоставляется возможным, с положительной это влияет на категорию деятельности штата, благодаря такому подходу можно выбирать где вести бизнес легче и реализовываться [18].

Развитые страны создали систему мер поддержки МСП и необходимые подразделения помощи при органах государственной власти, устраняют недостатки законодательства, уменьшают налоги и ндс, развивают инновационную деятельность с наукой, все менее зависят от сырьевого экспорта. Защищают свои компании от импорта, на примере США. Банковские кредиты имеют более мягкие требования к малому бизнесу. России стоит перенять опыт данных стран, для ускорения развития своих отраслей в этом направлении.

1.3 Актуальные задачи гармонизации взаимодействия малого бизнеса и таможенного контроля в РФ

Вопросы взаимодействия таможни и малого бизнеса на сегодняшний день являются наиболее многогранными и имеют достаточно разногласий, между ними возникает ряд определенных вопросов, который тормозит импульс развития

взаимоотношений бизнеса и таможенных органов. Поскольку совершенствование и развитие таких отношений обеспечивает повышение привлекательности отечественных компаний и существенно стимулирует внешнеэкономическую деятельность.

Гармонизация нужна для взаимного согласования, унификации, приведения в систему противоречащих определенных норм и правил с которыми сталкиваются участники малого бизнеса и таможенные органы, обеспечение взаимного соответствия экономических процессов, отношений, товаров, налогов и т.д.

Разделим проблемы на несколько направлений. Это правовое регулирование, процедуры, правила, так же обозначим проблемы ЕАЭС для бизнеса.

Правовое регулирование таможенного дела, применяет довольно разнообразную область специальных терминов. Полный ряд таких терминов содержится в главе 16 КоАП РФ, а так же некоторые термины в Уголовного кодекса РФ предусматривающее уголовную ответственность за преступление в сфере таможенного дела.

На современном этапе, таможенное законодательство характеризуется высокой нестабильностью, за последние 20 лет оно менялось три раза. Основная проблема применения таможенной терминологии нормах уголовного законодательства и об административных правонарушениях государств-членов ЕАЭС связана с таким 141 ключевым термином как «Таможенный союз». Так, в главе 16 КоАП РФ в связи с внесением в некоторые нормы за последние два года изменений примененный в них ранее термин «Таможенный союз» сегодня заменен на «Евразийский экономический союз» (ст. 16.2, 16.3, 16.7, 16.21 КоАП РФ), в другие же нормы этой главы за данный период времени (т.е. с момента создания ЕАЭС) изменений не вносилось, в связи с чем в их диспозициях остался прежний термин «Таможенный союз» (ст. 16.1, 16.4, 16.6, 16.15, 16.18, 16.23, 16.24 КоАП РФ) [14]. Ведь более правильная формулировка терминов поможет избежать двусмысленного толкования и неясность применения в определенных

ситуациях участниками ВЭД, что в конечном итоге выходит в дополнительные затраты государства и бизнеса.

Наиболее острой проблемой развития ЕАЭС, на сегодняшний день отсутствие общей стратегии формирования таможенно-логистического комплекса. Актуальные вопросы которые нужно решать связанные с трансграничным перемещением, таможенного оформления и таможенного контроля, трудность выбора маршрута логистики для участника ВЭД. Государства члены ЕАЭС имеют невзаимосвязанные между собой системы транзитного направления. Что приводит к замедлению и возникновению проблем при прохождении таможенного контроля. Нужно создавать единый транзитный коридор, где будут отработаны все нормативно правовые действия, направленные на уменьшение временных и денежных издержек.

Создание ЕАЭС привело к ряду дополнительных вопросов которые требуют решения на международном уровне, в первую очередь это касается налоговой политики, ведь от налогов напрямую зависит привлекательные условия со стороны инвесторов, развитие малого бизнеса в стране, а так же экономическую обстановку в стране.

Функционирование кластерной системы в России оставляет желать лучшего, уровень кластерной системы находится на начальном, и реже среднем уровне, высокий уровень находится лишь у немногих. Возникает вопрос что такое кластер, или промышленная группа – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». Зажатость кластерной системы, которая не даёт участникам взаимодействовать должным образом между собой, так же проблема всей России, не уделено должное внимание науке и связи с бизнесом. Недостаточный уровень квалификации сотрудников. Неразвит уровень непрерывного обучения персонала, лишь частичные командировки которые

проходят формально. Для преодоления факторов негативно влияющих кластеров государств членов ЕАЭС, предложен ряд рекомендаций.

1) Создание нормативно правовой базы, которые будут регулировать функционирование кластерных систем

2) Создание международного финансирования, с привлечением предприятий.

3) Организация обмена продукции и практик по наработкам для изготовления новых товаров.

4) Создать обмен участников кластерной системы, для поднятия показателей и развития команды.

5) Кооперировать бизнес и науку. Сосредоточится на главных факторах роста, разработка современных программ, создание принципиально чего-то нового, чтобы повысить спрос на выпускаемую продукцию.

Если начать работу по этим пунктам и устранить проблемы в ближайшем будущем, можно будет сократить разрыв в конкуренции со странами зарубежья и добиться положительной динамики роста.

В современной эпохе развитых стран, приоритет будет направлен на рост экономики и укрепление связи международного опыта и обмена полезными знаниями между странами. Что повлечет развитие глобального рынка и поднятие социально-экономических показателей в странах которые участвуют в этом. Опыт разных стран показал, что развитие малого и среднего бизнеса, это основа развитие экономик государств. МСП это действующий генератор современных идей, и содержание большей части национальных ресурсов. Опираясь на вышеозначенное, развитие малого и среднего предпринимательства должно быть одной из долгосрочной целей экономической политики России, которые будут направлены на социально-ориентированных рыночных экономик. В Евросоюзе и США МСП создают 50-60 % долю ВВП.

С развитием глобальной экономики каждый хочет извлечь максимальную прибыль, при этом уклонение от уплаты таможенных платежей становятся наиболее актуальными, преступность в налоговой сфере и объём вышли за

пределы многих государств. Чтобы искоренить эту проблему, нужно тесное международное сотрудничество в сфере налоговой политики, пересмотреть законы налоговых ограничений для бизнеса и регуляторную гильотину, тогда снизится уровень преступности в данных отраслях. Внешнеэкономическая сфера на сегодняшний день является одной из преступной в экономике, преступность зависит от социально-политического характера и уровень благоприятного ведения бизнес климата. Ещё одна нерешённая проблема России это теневая экономика. Сокрытие от налоговых органов своей деятельности и отклонение от уплаты налогов, влечёт серьезные последствия для законопослушных предпринимателей такими как, увеличенная налоговая нагрузка, что ставит под сомнения дальнейшее ведение бизнеса, и ввиду этого многие предприятия прекращают свою деятельность, так как они не попросту не могут выстоять перед конкурентами.

В России доля теневого рынка оценивается в 20% по состоянию на 2020 год. Тем самым показывая несовершенство судебной и законодательной системы. Благодаря этому разрабатываются нормативно правовая база Российской Федерации в соответствии международными договорами и актами, в том числе составляющими право ЕАЭС, в части администрирования таможенных платежей. И в настоящее время ведётся совершенствование таможенного администрирования.

Недостатки таможенных и налоговых функций основываются на том, что каждый из них придерживаются своего законодательства появляется разобщенность этих функций регулирования, что ведет к частому судебному разбирательству и дополнительных затрат для участников ВЭД. А те кто замешан с преступной деятельностью позволяет воспользоваться этим недостатком для предоставления недостоверных сведений о декларируемом товаре.

Фискальные мероприятия, основываются чаще на административном давлении на предприятия и компании, что заставляет выводить их из денежного оборота для беспроцентного хранения на счетах Федерального казначейства в виде

авансов и денежных депозитов. Почему они это делают, ответ заключается в следующем, таможенные платежи берутся с налоговой базы, они сопоставимы уровню цен самого товара либо превышающего его.

Недостаточные данные для передачи между таможней и налоговой, таможенные органы используют данные о плательщиках лиц, а налоговые, суммы уплаченные НДС. Надо решать эту проблему путём увеличения информационной взаимосвязи между органами, для улучшения надзорной политики.

Система управления рисков, несмотря на преимущества данной системы, проявляются и серьезные недостатки, такие как аналитическая работа которая основывается на сборе информации о товаре до их ввоза в страну, которая на данном этапе не обладает необходимой информативностью. Так же система управления рисками более лояльна к крупным компания включенных в зеленый коридор. А к малым предприятиям более пристальный контроль, что ведет к дополнительным затратам даже если они не нарушали.

Главная задача таможенных органов. Собрать как можно больше налогов с участников ВЭД. Без учета экономической политики и развитости предпринимательского климата в стране. Образовавшиеся ситуация создаёт дополнительные барьеры для предприятий которые направлены на экспортную деятельность.

Уровень работы таможенных органов должен оцениваться в аспектах такие как, эффективность для ведения бизнеса и государства. Обозначает правильность сбора таможенных пошлин, и компенсацию если компании и предприятия не нарушают законодательство в области налогов и таможенного дела, создавая все современные и достойные условия за выход на зарубежные рынки.

Таким образом, затратные технологии контроля не гарантируют 100% надежности, что проявляется в наличии на рынке запрещенных к ввозу т.н. санкционных товаров, возможности не декларирования или недостоверного декларирования. Сосредоточенность на незыблемости сложившихся процессов не позволяет адекватно реагировать на новые вызовы – таможенное оформление

товаров, подверженных высокому уровню налогообложения, в других странах – членах ЕАЭС; значительные темпы роста ввоза товаров без уплаты таможенных платежей через каналы интернет-торговли. Участие России в Евразийском экономическом союзе предполагает применение наднациональных правил в области таможенного дела. В 2018 году вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС. Для реализации его положений в России обсуждается законопроект о таможенном регулировании. Все эти правовые документы базируются на консервативных подходах к выстраиванию таможенного контроля и фиксации устоявшихся многоэтапных технологий. Видимые улучшения обновленного таможенного законодательства не изменяют ситуацию в целом, так как сосредоточены на создании правовых основ для автоматизации процесса декларирования товаров и на развитии института уполномоченных экономических операторов.

Основные направления совершенствования таможенного администрирования.

Унификация и гармонизация таможенных процедур таможенного регулирования направлено сокращение сроков проведения таможенного контроля, внедрению современных программно-аналитических технологий, минимизации административного вмешательства в процессы осуществления импортно-экспортных операций, снижение издержек для участников ВЭД, повышение прозрачности таможенных процедур и законодательства, это приведёт к наименьшим разногласиям между бизнесом и таможней.

Предлагаемый комплекс мер позволит охватить все лица, вовлеченные в совершение торговых, транспортных, логистических операций с товарами, перемещаемыми через таможенную границу, а также занятых в перестройке процессов государственного контроля. Целями таких изменений являются улучшение собираемости таможенных пошлин и налогов, повышение достоверности таможенного декларирования при одновременном упрощении процедур и сокращение затрат предпринимателей.

В целях содействию развитию малого и среднего бизнеса, экспортирующего товары за рубеж в международных почтовых отправлениях, разработана технология по упрощению совершения таможенных операций с такими товарами. Упрощения касаются использования в качестве таможенной декларации почтовой декларации, которая содержит меньший по объему, но достаточный для целей таможенного контроля состав сведений по сравнению с декларацией на товары, обязательной к подаче в настоящее время.

Одной из частой проблемой становится, что таможенные органы преимущественно специализируется на запретах и ограничениях, что негативно сказывается на торговле в целом. Да, безусловно ограничения нужны для защиты прежде всего самого государства и жителей в целом. Речь идёт о сильном доминировании фискальных и ограничительных функций в тех сферах где оно излишне.

Трансформация делового климата-это механизм управления систематическими изменениями предпринимательской среды. Благодаря действию инструментов взаимодействия с бизнесом, что в будущем обеспечит максимальную отдачу и конструктивный диалог от бизнеса. ТДК представляет собой механизм оперативного реагирования власти на запросы бизнес-сообщества и направлен на снятие существующих нормативных ограничений при ведении бизнеса, в том числе на устранение избыточных, устаревших и противоречащих друг другу требований, содержащихся в нормативных правовых актах [3].

Реализация мероприятий по настоящему направлению предусматривает разработку новых подходов в таможенном администрировании, соответствующих задачам цифровизации экономики, использования новейших информационных технологий при осуществлении государственных функций в сфере внешнеэкономической деятельности, в том числе, создание условий для ускорения перехода на электронный документооборот между участниками внешнеэкономической деятельности и государственными контрольными органами; повышение эффективности использования государственными

контрольными органами системы управления рисками; сокращение сроков прохождения всех процедур, связанных с ввозом товаров и транспортных средств в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации; сокращение доли теневого оборота импортных товаров на российском рынке; повышение привлекательности морских портов Российской

На основании обобщения современных тенденций оказания таможенных услуг в условиях глобализации можно сформулировать следующие задачи гармонизации взаимодействия малого бизнеса и таможенного контроля в РФ, решение которых на сегодняшний момент наиболее актуально.

− развитие таможенных услуг должно, в первую очередь, способствовать повышению конкурентоспособности РФ во всемирном экономическом пространстве, в том числе за счет эффективной таможенной службы;

− юридические механизмы и меры таможенного регулирования необходимо согласовывать с основными направлениями социально-экономического развития РФ и стран партнеров по ТС и СНГ на средне и долгосрочную перспективу;

− развитие современных таможенных услуг невозможно без соответствующей инфраструктуры и обеспечения институционального развития;

− управление таможенными услугами должно осуществляться с помощью современных компьютерных и телекоммуникационных технологий;

− необходимо привлечение практиков-специалистов из службы ФТС в качестве оплачиваемых экспертов (как это происходило в некоторых зарубежных странах) и представителей бизнес-сообщества к решению вопросов в области управления таможенными услугами.

Основные цели и критерии эффективности системы управления таможенными услугами – устранение правонарушений, более эффективное и рациональное использование бюджетных ресурсов, повышение доходов бюджета, снижение затрат времени на таможенное оформление, прозрачность процедур и процессов, снижение административного давления на бизнес. Представляются

перспективными и актуальными направлениями в развитии системы управления таможенными услугами следующие отдельные шаги:

− изменение взаимоотношений бизнес сообществ и таможенного контроля;

− введение в операционную деятельность таможенных органов РФ Рамочных стандартов ВТО, дальнейшая разработка административных регламентов в ФТС на основании международных стандартов и практических подходов;

− использование маркетингового подхода при конструировании системы управления таможенными услугами, с обязательным применением клиентоориентированного подхода;

− Перенять опыт других стран, которые испытали и успешно используют технологии и технику таможенного контроля (штрих-коды, RFID, GPS, ГЛОНАСС технологии);

− Использование новейшего ПО, синхронизация отечественного программного обеспечения с программными комплексами (ASYCUDA World и другими) обновить и улучшить информационное обеспечение таможенных органов РФ.

Соответствующая современному уровню и масштабам развития ВЭД в стране, современным требованиям и задачам реформа организационной структуры ФТС. Следует всегда понимать и помнить, что реально действующие механизмы, инструменты, институты управления услугами в таможенной сфере могут успешно функционировать при условии:

− наследственности и преемственности развития институциональных изменений;

− пошаговость и постепенность развития институциональных изменений;

− нацеливании общества на законопослушность независимо от уровня развития ВЭД с определенными странами.

Необходимость развития сферы государственных услуг в таможенном деле отвечает тенденциям административной реформы в РФ, а также принятием Таможенного кодекса ТК ЕАЭС, закрепившего базисные принципы, направленные на улучшение качества предоставляемых таможенных услуг.

Совершенствование системы государственных таможенных услуг, предоставляемых субъектам ВЭД, должно быть нацелено на расширение их спектра, рост качества и доступности при максимальной их простоте и надежности.

Благодаря выполнению всех данных условий, создание государством оптимальной деловой среды для малого бизнеса позволит решить большую часть проблем взаимодействия малого бизнеса и таможни.

Вывод по главе 1. В Челябинской области одним из главных приоритетов сохраняется развитие малого предпринимательства. Разработана соответствующая стратегия развития экспорта и услуг до 2025 года. Данная стратегия должна обеспечить занятость населения, что в свою очередь приведёт росту благосостояния граждан, закреплению и улучшение позиций экономики Челябинской области. В стратегии назначен ряд мер которые будут совершенствоваться. Улучшение транспортно-таможенных технологий, для ускорения обработки и доставки грузов, переход к единому стандарту форм, совершенствование налогового законодательства, разработка стимулирующих мер скидок для предприятий направленных на экспортную деятельность.

В работе был произведен обзор статистики по малому и среднему предпринимательству по стране в целом, и по Челябинской области за 2014-2019 год, статистика показывает, что доля ООО уменьшается с годами, это связано с тем, что намного выгоднее переходить в ИП, за счёт упрощенной системы налогообложений и меньшей суммы к уплате налогов, цены штрафов значительно ниже чем в ООО. Изучена международная деятельность услуг Челябинской области где доля импорта стран дальнего зарубежья занимает наибольшую долю, страны СНГ занимали лишь наименьшую часть в данной отрасли. В России поддержка бизнеса возникает лишь за счёт стратегий которые действуют определенный период времени, и ситуаций связанных с глобальными изменениями на рынках других стран, санкций, пандемии. Опыт ведения бизнеса таких развитых стран как Китай, Япония, Германия, США показывает, что страны

создали систему мер поддержки МСП на постоянной основе и необходимые подразделения помощи при органах государственной власти, их помощь достигается за счёт уменьшения налогов, выдвигаются актуальные насущные проблемы и способы решения их, развивают инновационную деятельность с наукой, и создают подходящие условия развития бизнеса.

Наиболее острой проблемой развития ЕАЭС, является отсутствие единой стратегией формирования таможенно-логистического комплекса. Проблемы доступа к финансированию малых предпринимательств для выхода на зарубежные рынки, важная проблема остаётся и в уплате налогов, так как в странах ЕАЭС разные законы для регулирования налоговых поступлений. Указаны проблемы терминологий таможенного законодательства в 16 главе КоАП РФ.

2 ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МЕХАНИЗМОВ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К МАЛОМУ БИЗНЕСУ

2.1 Характеристика АО Радий

Объектом исследования является: Акционерное общество «Радий»

Номер и дата выдачи свидетельства о государственной регистрации: Регистрационный № 349 Постановление Главы администрации г. Касли и района № 502 от 31 мая 1994 г.

Субъект Российской Федерации: Челябинская область.

Юридический адрес: г. Касли Челябинской области, ул. Советская, 28.

Почтовый адрес и хранение документов: 456830, г. Касли, Челябинской области, ул. Советская, 28.

Для начала обратимся к истории создания завода и выявим основные направления, и как они менялись в течение определенных периодов времени.

История создания АО «Радий» начинается с основания в июне 1927 г. на Украине в г. Харьков завода «Укррадиограмто», который в 1932 г. был переименован в «Харьковский радиозавод», а в 1936 г. переведен в систему Народного комиссариата с названием «Государственный завод № 193».

В результате творческой работы технических служб завода в предвоенные годы были разработаны и освоены новые типы радиостанций для Красной Армии и Военно-морского флота: приемослежечная радиостанция «Чайка», коротковолновый радиопеленгатор «55-ПК-3-А», пеленгаторы «БУРУН», средневолновый рамочный радиопеленгатор «51-ПА-1А», приемослежечные радиостанции «КВ» и «СВ». В период 1940-1941 годы был разработан и изготовлен опытный образец коротковолнового пеленгатора «ПРП» для самолетовождения. По состоянию на 01.09.1941 на заводе работали 1262 человека.

С началом Великой Отечественной войны и с приближением фронта к г. Харьков, было принято решение об эвакуации завода в пос. Касли Челябинской

области. Эвакуация заводского имущества и людей проводилась железнодорожным транспортом двумя эшелонами. Эшелоны прибыли на станцию Маук в октябре 1941 г. По прибытии коллектив завода приступил к восстановительным работам, чтобы обеспечить работу своего предприятия и быстрее начать выпуск продукции для фронта.

На предприятии разрабатывалась и выпускалась уникальная радиотехника, которая получила высокую оценку действующих частей Красной Армии и Военно-Морского флота. Это полевые коротковолновые пеленгаторы, приёмо-передающие радиостанции, передвижные пеленгационные пункты. За годы Великой отечественной войны завод выпустил 4310 радиостанций.

Радиопеленгатор «Бурун-П» первый в Советском союзе стационарный подводно-лодочный пеленгатор. Пеленгаторы были приняты на вооружение ВМФ, выпускались заводом серийно в 1941-1944 годы. Выпускаемая аппаратура завоевала большой авторитет среди личного состава бойцов и командиров Красной Армии.

По результатам работы в 1944 г. постановлением ВЦСПС и Наркомата электропромышленности СССР заводу присуждено 1-е место во Всесоюзном социалистическом соревновании с вручением Красного Знамени.

Многие изделия поставлялись предприятием на экспорт по заказам Главного Инженерного Управления в страны СЭВ, Сирию, Кубу, Афганистан, КНДР.

Наступившие 90-е годы XX столетия стали самыми трудными годами в истории завода. Распад СССР, переход на рыночные отношения привели к развалу промышленности, а также неблагоприятно сказались на состоянии Вооружённых сил, что отразилось и на оборонном заказе радиозавода, который на тот момент составлял львиную долю производства.

В связи с массовой приватизацией государственных предприятий завод с 1994 г. стал носить название АООТ «Радий». Согласно Постановлению Правительства завод вошел в Перечень предприятий, имеющих стратегическое значение. В

соответствии с Законом об акционерных обществах с 1999 года завод был переименован в ОАО «Радий».

На сегодняшний день АО «Радий» является одним из ведущих российских предприятий, специализирующихся на разработке и производстве систем и приборов аэрологического зондирования атмосферы для Росгидромета.

Данная продукция поставляется по всей территории Российской федерации, в том числе, для освоения Арктической зоны.

Кроме того АО «Радий» является одним из основных российских предприятий-производителей средств охранно-пожарной сигнализации по заказам МВД России и для гражданских отраслей по обеспечению безопасности граждан и имущества.

Помимо этого, предприятие выпускает блоки и составные части авиационной продукции, в том числе элементы системы управления для современного среднемагистрального пассажирского самолета МС-21 и других летательных аппаратов.

Все выпускаемые изделия нового поколения сертифицированы, включены во Всероссийский реестр средств измерений, в перечень техники, разрешенной для использования в специализированных охранных подразделениях, и имеет Сертификат таможенного союза.

Продукция предприятия выполнена в лучших традициях надёжности оборонной промышленности и отвечает высоким стандартам качества, что обеспечивается наличием сертифицированной по стандартам ГОСТ ISO 9001-2015, ГОСТ РВ 0015-002-2012 системы менеджмента качества.

В течение последних лет руководство предприятия наметило стратегические векторы развития, которые направлены на увеличение доли гражданской продукции и стабилизации объемов выпуска техники специального назначения для Министерства обороны РФ.

При совместном взаимодействии руководства и коллектива, на предприятии ведется активная работа по освоению новых передовых технологий. Внедряемые

на предприятии передовые технологии отвечают современным требованиям прогресса промышленного развития, целей Правительства РФ по созданию новых импортозамещающих продуктов, отвечающих современным стандартам качества.

Оснащение производства новым современным оборудованием обеспечивает выпуск продукции с высокими параметрами точности, качества, надежности. Способствует привлечению заказов на выполнение работ и изготовление конкурентоспособной продукции, обеспечивающей расширение рынков сбыта продукции и увеличение объемов производства продукции для российских железных дорог, а также нового направления для предприятия — авиационных приборов.

В области исследования и разработок на предприятии ведутся опытно-конструкторские работы аэрологического и метеорологического направления по модернизации базовой станции радиозондирования (СР) атмосферы «Полюс» и метеозонда GPS/ГЛОНАСС.

На сегодняшний день задачи по развитию производства остаются актуальными. Эффективность выполнения поставленных руководством задач подтверждается стремлением создать развитое, конкурентоспособное предприятие со стабильно растущими показателями деятельности.

АО «Радий» является соисполнителем по выполнению государственных контрактов далее (по тексту – ГК):

1) ГК № 15/470/П от 20.11.2015 по теме «Изготовление устройств, ячеек и узлов»;

2) ГК № 17/484/МОД от 31.03.2017 по теме «Изготовление устройств»;

3) ГК№ 3/0/6/6-2014- ДОГОЗ от 27.02.2014 на тему «Монтаж плат»;

4) ГК №1818187149022412539006816 по теме «Изготовление блоков и ячеек»;

5) ГК 17/484/МОД от 31.03.2018 то теме: «Изготовление ячеек, узлов»;

6) ГК №16201874201224122080000778 от 27.12.2016 на тему «Изготовление деталей».

Информация о включении в перечень стратегических акционерных обществ с указанием реквизитов правового акта: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20.08.2009 № 1226-р.

Устав утверждён решением годового общего собрания акционеров акционерного общества «Радий» протокол от 29 июня 2017 года редакция №7.

Акционерное общество «Радий» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 26 декабря 1995г. №208-ФЗ «Об Акционерных обществах» и другими законодательными актами Российской Федерации [8].

В соответствии с решением общего собрания (единство акционера) протокол от 26 июня 2015 №1, в целях приведения в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ) Общество переименовано из открытого акционерного общества «Радий» в акционерное общество «Радий»

Цели и предмет деятельности общества.

Основными целями деятельности общества является: извлечение прибыли, участие в реализации государственных программ, а так же иные цели не запрещенные законодательством Российской Федерации. Для достижения этих целей Общество осуществляет в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности:

Выпуск продукции специального и производственно-технического назначения, товаров народного потребления, в том числе с использованием драгоценных металлов, оказанием услуг другим предприятиям и населению это разработка, производство и ремонт военной техники. Так же общество может вести одновременно другие виды деятельности:

– коммерческая торговля;

– брокерские и представительские функции в России и зарубежных странах;

– консультационно-информационные услуги, как на внутреннем так и на внешнем рынке, направленные на повышение динамики развития общества;

– строительно-монтажные, ремонтно-строительные работы включая капитальное строительство как самостоятельно, так и на основе кооперации;

– научно-исследовательские, проектно-конструкторские работы и другие виды деятельности, не противоречащие законодательству РФ;

– услуги местной, междугородней телефонной связи;

– типографические услуги;

– услуги общественного питания;

– услуги общежитий и гостиниц;

– производство тары;

– производство печатных плат;

– производство мебели;

– услуги теплоснабжения, водоснабжения;

– охранная деятельность на предприятии;

– работа со сведениями, составляющими государственную тайну, осуществление мер по ограничению получения иностранными гражданами (акционерами) информации имеющий секретный характер;

– деятельность грузового автомобильного неспециализированного транспорта;

– производство металлопластиковых конструкций оконных и дверных изделий;

– оказание медицинских услуг;

– продукция специального назначения, радиоприемные устройства и средства связи, составные части (платы и жгуты), блоки для устройств и комплектующие к ним;

– производство товаров народного потребления, оказание услуг другим предприятиям и населению.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами. Общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на занятие определенным видом

деятельности предусмотрено требование о занятии такой деятельности как исключительной, то Общество в течение срока действия специального разрешения (лицензии) не в праве осуществлять другие иные виды деятельности, за исключением видов деятельности, предусмотренных специальным разрешением и им сопутствующих.

Общество осуществляет мероприятия по гражданской обороне и мобилизационной подготовке в соответствии с законодательством Российской Федерации.

АО «Радий» проводит, связанные с использованием сведений, составляющих государственную тайну и принимает на себя обязательства их исполнять.

Далее изучим количество работников и динамику изменения по годам.

Таблица 3 – Количество сотрудников по годам

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Численность сотрудников (чел)	530	525	507	518	518	547

Источник: по статистическим данным АО «Радий»

Динамика показывает следующее, количество сотрудников в период с 2014-2016 год постепенно снижалось, главной причиной являлся действующий кризис в РФ что привело к сокращению численности сотрудников на предприятии. С 2017 года предприятию удалось найти баланс и стабилизировать ситуацию, что привело к увеличению количества работающих в данной сфере и в 2019 году составило 547 человек.

Рассмотрим долю общества на соответствующем сегменте рынка в разрезе всех видов деятельности общества и изменение данного показателя за последние пять лет, в процентном соотношении.

Таблица 4 – Доля общества в сегменте рынка выпускаемой продукции

Наименование продукции	2014, %	2015, %	2016, %	2017, %	2018, %	2019, %
Метеотематика (радиозонды)	23	27	20	9,3	26	23,2

Окончание таблицы – 4

Наименование продукции	2014, %	2015, %	2016, %	2017, %	2018, %	2019, %
Охранно-пожарная сигнализация	22,1	18	17,22	16,8	14,4	11,9
Контрактное производство	-	-	-	73,9	59,6	64,9

Источник: по статистическим данным АО «Радий»

Метеотематика уровни показателей сопоставимы между 2014 и 2019 годом, самый низкий показатель составлял в 2017 с долей 9,3%, объясняется тем, что данный выпуск продукции зависит напрямую от заказов.

Охранно-пожарная сигнализация, снижение показателей с 2014 года обусловлено несколькими факторами, это сильная конкуренция в данной области, конкуренты описаны ниже после всех данных таблиц. И отсутствие прямых заказов со стороны МЧС, МВД.

Контрактное производство: самый высокий показатель наблюдался в 2017 году. Последующие годы АО «Радий» идёт на наработку и стремиться вернуть прежние высокие показатели.

Таблица 5 – Экспорт АО «Радий» динамика показателей за 2017-2019 год

Экспорт АО «Радий» за 2017 год			
Страна получатель	Наименование продукции	Количество (шт.)	Цена (тыс.руб.)
Республика Казахстан Кокшетау комбат	РЕТРАНСЛ-Р «ФОБОС-3»серия 02 4 ЯЛКГ.425654.004-01, шт	3 000	109 740,00
	РЕТРАНСЛ-Р «ФОБОС-3»серия 02 8, шт	1 000	44 840,00
	СПИ ФОБОС исп.00, шт	1 000	77 762,00
	УСТРОЙСТВО ОКОН. УО-1/1Р АЦДР.425632.001-01, шт	8 000	5 399,68
Итог		13 000	237741,68
Экспорт АО «Радий» за 2018 год			
Страна получатель	Наименование продукции	Количество (шт.)	Цена (тыс.руб.)
Республика Казахстан Кокшетау Кузет-Сервис-Кокшетау	РЕТРАНСЛ-Р «ФОБОС-3»серия 02 8, шт	2 000	83 072,00
	СИСТЕМА ПЕРЕДАЧИ ИЗВЕЩ. ФОБОС ЯЛКГ.425613.001, шт	2 000	143 488,00
	СПИ ФОБОС исп.00, шт	3 000	233 286,00
	СПИ ФОБОС исп.01, шт	1 000	68 794,00
	СПИ ФОБОС исп.3 (60 лучей), шт	3 000	193 284,00

Окончание таблицы – 5

Экспорт АО «Радий» за 2018 год			
Страна получатель	Наименование продукции	Количество (шт.)	Цена (тыс.руб.)
Республика Казахстан Кокшетау Кузет-Сервис-Кокшетау	УСТР-ВО ОКОН.УО-3К «ФОБОС-3» ШЛИГ.425632.002, шт	21 000	37 665,60
	УСТРОЙСТВО ОКОН. УО-1/1Р АЦДР.425632.001-01, шт	10 000	6 136,00
	УСТРОЙСТВО ОКОН.УО-1/1А АЦДР.425632.004-01, шт	10 000	8 732,00
Итог		52 000	774 457,60
Экспорт АО «Радий» за 2019 год			
Страна получатель	Наименование продукции	Количество (шт.)	Цена (тыс.руб.)
Республика Казахстан Кокшетау Кузет-Сервис-Кокшетау	УСТР-ВО ОКОН.УО-3К «ФОБОС-3» ШЛИГ.425632.002, шт	10 000	17 936,00
	УСТРОЙСТВО ОКОН. УО-1/1Р АЦДР.425632.001-01, шт	10 000	6 749,60
	УСТРОЙСТВО ОКОН.УО-1/1А АЦДР.425632.004-01, шт	10 000	9 605,20
Итог		30 000	34 290,80

Источник: по статистическим данным АО «Радий»

АО «Радий» на протяжении с 2017 - 2019 год поставляло продукцию на экспорт, в охранные организации в Республику Казахстан, малому предприятию Кокшетау кузет сервис. Так же АО «Радий» поставляет на экспорт радиозонды для зондирования окружающей местности перед отправкой ракет на Байконуре который так же находится на территории Казахстана данные по этой категории засекречены.

Максимально допустимая проектная мощность (натуральный показатель) по выпуску продукции, данные будут представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Проектная мощность (натуральный показатель) по выпуску продукции

Натуральный показатель	2014 (Нормо-часов)	2015 (Нормо-часов)	2016 (Нормо-часов)	2017 (Нормо-часов)	2018 (Нормо-часов)	2019 (Нормо-часов)
Трудоёмкость	715	720	717	761	599,3	574,9

Источник: по статистическим данным АО «Радий»

Производственная мощность – это максимально возможный выпуск продукции предприятием за определенный период времени (смену, сутки, месяц, год) при заданной номенклатуре и ассортименте при полной загрузке оборудования и производственных площадей. Самые низкие показатели наблюдаются в 2019 и 2018 году. Высокие показатели по отношению к 2018-2019, это период с 2015-2017 год.

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. и ее динамика за последние пять лет представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, и ее динамика за последние пять лет, в тыс. руб.

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Выручка (тыс.руб.)	440 650,9	386 240,5	405 020,8	519 000,2	746 321,7	727 011,1

Источник: по статистическим данным АО «Радий»

Снижение основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия в 2015 году по отношению к 2014 году вызвано следующими основными причинами: 1. Отсутствием у предприятия государственного заказа на поставку продукции для нужд МВД РФ. В 2014 году по контракту с МВД РФ от 14.08.2014 №0173100012514000118- 0008205-01 АО «Радий» поставило систем и приборов ОПС на сумму 35,0 млн. руб. По предварительной заявке МВД РФ на 2015 год поставка систем и приборов ОПС планировалась в размере 33,0 млн.

руб., однако конкурс был отменен в связи со снижением ассигнований ведомств МВД РФ. В связи с этим, недополученное выручки от реализации продукции (работ, услуг) АО «Радий» в 2015 году составило 33,0 млн. руб. 2. Снижением объема производства электронных блоков и приборов для предприятий РЖД. В 2014 году по дополнительным соглашениям №1, 2, 3, 4, 5, 6 к договору с ООО «НПО «САУТ» от 29.08.2013 №49 АО «Радий» поставило электронных блоков и приборов для нужд РЖД на сумму 52,3 млн. руб. В 2015 году ООО «НПО «САУТ» планировало сохранить объемы заказов, переданных на АО «Радий», на уровне 2014 года. Однако, в связи со значительным сокращением финансирования предприятий РЖД, объем поставки электронных блоков и приборов для нужд РЖД на 2015 год по дополнительным соглашениям №7, 8, 9, 10 к договору с ООО «НПО «САУТ» от 29.08.2013 №49 составил 23,3 млн. руб. В связи с этим, недополучение выручки от реализации продукции (работ, услуг) АО «Радий» в 2015 году составило 29,0 млн. руб. 3. Снижением объема реализации и рентабельности продаж продукции для радиозондирования атмосферы. На сегодняшний день на рынке радиозондирования атмосферы сложилась крайне неблагоприятная для АО «Радий» ситуация, а именно, в результате реализации продукции на конкурсной основе определяющим критерием закупки оборудования стал ценовой фактор, на рынок хлынул поток изделий с низкой ценой. В 2014 году предприятие посредством участия в электронных торгах реализовало продукции для радиозондирования атмосферы на сумму 34,0 млн. руб. по среднегодовой цене 1 364,5 руб. без НДС при себестоимости производства 1 430,0 руб. В 2015 году продажи продукции для радиозондирования атмосферы АО «Радий» без потери прибыли существенно снизились. 4. Снижением деловой активности на рынке продукции охранно-пожарной сигнализации (далее - ОПС), в том числе сокращением заявок от ЗАО НВП «Болид» на поставку корпусов для приборов ОПС. В 2015 году крупные покупатели продукции ОПС, изготавливаемой на АО «Радий», такие как ООО ТД «Прибор», ООО «Компания «ЛУИС+» и ЗАО НВП «Болид», сократили свои заявки в 1,5-2,3 раза. В связи с

этим, недополученную выручку от реализации продукции (работ, услуг) АО «Радий» в 2015 году составило 54,7 млн. руб.).

Начиная с 2016-2019 год показатели у предприятия значительно увеличились, это вызвано тем, что выработали новую стратегию укрепления на рынке производств и перераспределение ресурсов предприятия, а так же увеличение объема реализации продукции гражданского назначения.Ниже будет рассмотрена таблица с показателями валовой прибыли.

Таблица 8 – Валовая прибыль (убыток),и ее динамика за последние пять лет

тыс. руб.

Наименование показателя	2019 (тыс. руб.)	2018 (тыс. руб.)	2017 (тыс. руб.)	2018 к 2017, %	2019 к 2018, %	2016 (тыс. руб.)	2015 (тыс. руб.)	2014 (тыс. руб.)	2016 к 2015, %	2015 к 2014, %
Валовая прибыль	55 696	74 962	55 519	135	74,3	38 092	25 545	34 250	149	74,6

Источник: по статистическим данным АО «Радий»

План по объёму реализованной продукции за 2015 год составил 101,6%, снижение о отношению к 2014 году составило 12,3%

План по объему реализованной продукции за 2016 год выполнен на 90%, по сравнению с предыдущим годом рост составил 4,9%

В 2016 году прямой государственный оборонный заказ у предприятия отсутствовал, объем реализации по продукции гражданского назначения увеличился на 7,4 %.

План по объему реализованной продукции за 2017 год выполнен на 103,8%, по сравнению с предыдущим годом рост составил 28,1%.

В 2017 году прямой государственный оборонный заказ у предприятия отсутствовал, объем реализации по продукции гражданского назначения увеличился на 20,5 %.

В 2018 году произошёл резкий скачок по отношению к 2017 году, и в конечном итоге выявлено 135% по отношению к прошлому году.

План по объему реализованной продукции за 2019 год выполнен на 97 %, по сравнению с предыдущим годом снижение составило 2,5%. В 2019 году прямой государственный оборонный заказ у предприятия отсутствовал, объем реализации продукции гражданского назначения остался на уровне 2018 года. Доля гражданской продукции в общем объеме реализованной продукции составляет 88,0 %.

Информация об участии общества в реализации мероприятий в рамках ФЦП, ГОЗ, ВТС. Общество не принимает участия в реализации мероприятий в рамках ФЦП, ГОЗ, ВТС.

Работы в рамках ГОЗ-2016 выполнялись по договорам межзаводской кооперации. Выручка по ГОЗ составила 48487,1 тысяч рублей.

Работы в рамках ГОЗ-2017 выполнялись по договорам межзаводской кооперации. Выручка по ГОЗ составила 104152,4 тысяч рублей.

Работы в рамках ГОЗ-2019 выполнялись по договорам межзаводской кооперации. Выручка по ГОЗ составила 86244,9 тысяч рублей.

Приоритетным направлением деятельности общества являлось разработка и производство гражданской продукция – метеорологических приборов, средств радиозондирования изготовление и поставка для Роскосмоса спутниковой ГЛОНАСС/GPS системы радиозондирования «Полюс» и модернизированных радиозондов для локаторов, в частности оснащение космодромов «Байконур» и «Восточный», блоков и приборов для РАО «РЖД», авиационных блоков и приборов, приборов охранно-пожарной сигнализации и составных частей, корпусных изделий, производство медицинской техники, изготовление штампов, пресс-форм и инструмента.

Основные конкуренты общества в отраслях производства:

Конкуренты АО «Радий» в области метеотематики (производство радиозондов):

1) ООО «Аэроприбор» г. Москва;
2) ООО «Монолит» г. Москва;
3) ООО «Метео» г. Москва;
4) АО «Вектор» г. Екатеринбург.

Конкуренты АО «Радий» в области охранно-пожарной сигнализции:

1) ЗАО НВП «Болид» г. Москва;
2) ЗАО «Аргус-Спектр» г. Санкт-Петербург;
3) ООО «Охранное бюро «Сократ» г. Иркутск;
4) ООО «Сибирский Арсенал» г. Новосибирск;
5) ЗАО «ТЕКО» г. Казань.

Конкуренты АО «Радий» в области производства приборов, блоков управления, и плат для РЖД:

1) ФГУП ПО «Октябрь» г. Каменск-Уральский;
2) АО НПК «ВИП» г. Екатеринбург;
3) ООО «Горизонт» г. Екатеринбург.

Возможные направления развития общества с учетом тенденций рынка и потенциала организации.

Дальнейшее сохранение и укрепление позиций предприятия по основным направлениям производства.

Увеличение интеллектуального потенциала и инновационных решений в области радиозондирования, обработки информации, спутниковой навигации с проведением ОКР-ов в интересах Роскосмоса, Росгидромета, МО РФ с целью занять лидирующие позиции в этих направлениях и увеличить объемы производства за счет собственных разработок.

Дальнейшая модернизация и внедрение на аэрологические сети цифровых радиозондов с обновленным ПО для локаторов с целью увеличения точности зондирования, снижения себестоимости, повышения надежности и увеличения конкурентоспособности.

Привлечение новых заказов на контрактное производство за счет замены старого оборудования на новое высокопроизводительное с расширенными возможностями.

Освоение новых направлений и сегментов рынка [9]:

– разработка и производство медицинской техники в соответствии с полученной лицензией;

– разработка и внедрение аэрологического радиолокационного вычислительного комплекса (Шифр «Вихрь») в МО РФ на аэрологическую сеть «Росгидромет»;

– разработка малогабаритной (портативной) радионавигационной метеорологической системы комплексного высотного зондирования атмосферы (Шифр «Мелодия») для МО РФ;

– дальнейшая модернизация цифрового радиозонда для действующей сети Росгидромета с доработкой локационных станций.

Модернизация производства, современные технологии:

– развитие инструментального производства за счет автоматизации проектирования и 3D моделирования, оснащение новым оборудованием, повышением квалификации наладчиков высокотехнологического оборудования.

Исходя из вышеперечисленных данных и особенностей АО «Радий» следует вывод. Акционерное общество имело обширную деятельность и производство в период действия СССР, особенно в послевоенное время, экспортировало в Сирию, Кубу, Афганистан, КНДР, после развала СССР общество смогло пережить все кризисные годы, условия адаптации к новому рынку и конкуренции в этой области, но со значительным сокращением рабочих мест, снижение объема выпускаемой продукции, производство АО «Радий» в современное время базируется на экспорте продукции для охранных организаций в Казахстан. Занимается изготовлением охранных сигнализаций для нужд МЧС и МВД и гражданских целей. Так же изготавливает платы и микросхемы для

радиозондирования перед отправкой ракет и космических кораблей на станции Байконур, и подводных лодок по государственным военным заказам.

2.2 Анализ взаимодействия таможенных органов Челябинской области и малого бизнеса

Внешнеэкономическая деятельность является важной сферой хозяйственной деятельности страны. Развитие этой сферы способствует экономическому росту и повышению эффективности функционирования национальной экономики и положение благосостояния области в целом. Благодаря осуществлению ВЭД между странами происходит взаимовыгодный обмен товарами, услугами, ресурсами, опытом, технологиями и т. д. Проведен анализ внешнеэкономической деятельности в Челябинской области.

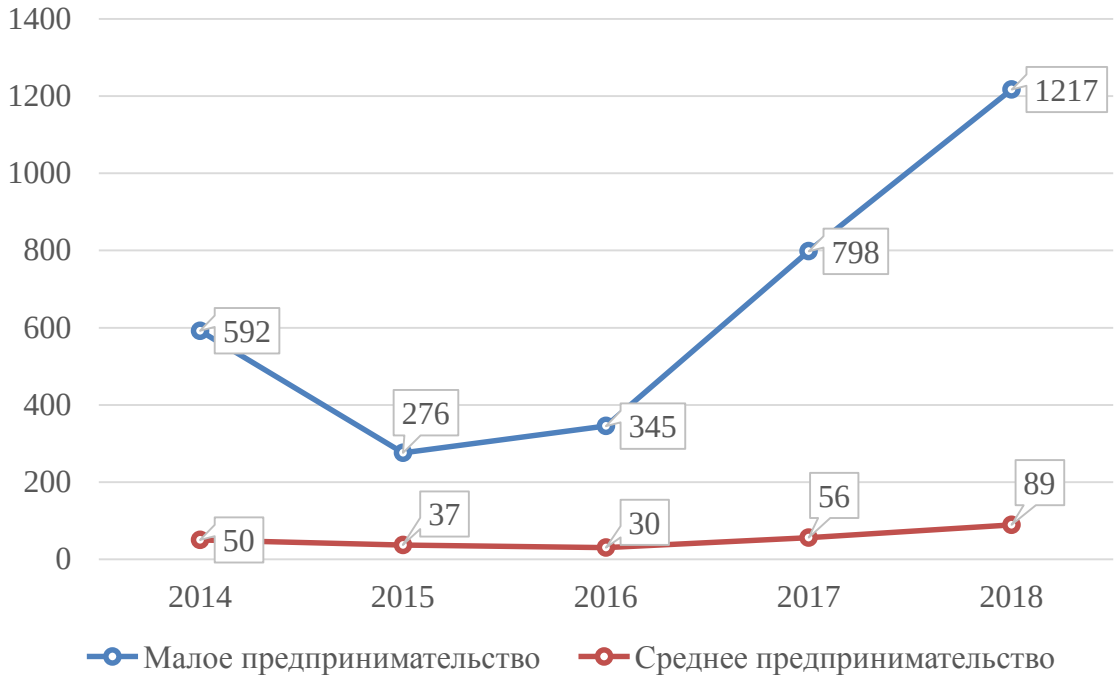

Рисунок 8 – Количество МСП осуществляющее экспортную деятельность в Челябинской области за период 2014-2018

Обращаю внимание, что статистические данные за 2019 в плане осуществления деятельности экспорта МСП на момент написания диплома неизвестны. Исходя из четырёхлетней динамики по малому и среднему предпринимательству можно сделать соответствующий вывод. Основная

направленность экспортёров в области, это оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, именно эта отрасль занимает лидирующие показатели по всем годам. В малом предпринимательстве в 2015 году произошёл спад в 2 раза и в 1.5 раза в доле среднего предпринимательства по сравнению с 2014 годом. Объясняется рядом причин, падением цен на нефть, международные санкции включающие ограничения в финансах и визах, что привело к снижению деловой активности МСП. 2016 в доле малого предпринимательства снижением показателей не наблюдаем, ухудшения ситуации лишь в доле среднего предпринимательства. И начиная с 2017 года начал происходить поэтапный рост. Благодаря переориентации экономики на собственное производство, и частичный отход от импортной продукции. Так как в Челябинской области преобладает больше экспорт и есть определенные наработки в технологиях производств, это позволило стабилизировать ситуацию и направить долю МСП на внешние рынки других стран. В Росси 8 федеральных округов. УРФО занимает 6 место, сложенную суммарно по малым и средним предприятиям экспортёрам за 2014-2018. Так как Челябинская область относится к Уральскому федеральному округу, доля МСП занимает вторую позицию, уступая Свердловской области.

Причины из-за которых идёт замедление темпов развития малого бизнеса в Челябинской области:

– неустойчивость Федерального законодательства;

– административный барьер, который препятствует выходу новых участников на рынки.

– уровень инфляции остаётся достаточно высоким;

– низкий уровень залоговых средств, что является дополнительным препятствием для получения кредитных средств;

– слаборазвитая система микрофинансирования по причине нестабильной экономической ситуации в стране и давление со стороны банков;

– высокий износ, а так же моральное устаревание оборудования на предприятиях;

– уменьшение количества высоквалифицированых специалистов;

– местные производители отстали в производстве за счёт устаревших технологий, что повлекло за собой трудности и проблемы в отделе сбыта продукции, и усложняет всё это, высокая конкуренция среди иностранных предприятий которые вошли на наш рынок;

– высокая налоговая нагрузка на бизнес;

– проблема с рынками сбыта;

– неудовлетворительный бизнес-климат по стране в целом. Данная проблема обусловлена в первую очередь чрезмерным уровнем бюрократии, низкой заинтересованностью местного самоуправления, частых проверках контролирующих органов. В связи с постоянными изменениями в законодательстве субъектам малого бизнеса приходится тратить большие временные затраты на приспособление своего бизнеса в соответствие изменившемуся законодательству, а не на развитие самого предприятия.

Потенциальные инвесторы, не особо верили в Челябинскую область до 2015-2016 года, причина заключалась в следующем, определенные города имеют достаточные весомые аргументы для реализации проектов, но социальная готовность некоторых регионов оставляла желать лучшего, а инвесторы смотрят проекты на долгие годы, что вынуждало отказываться от начатых идей, именно с новым правительством Челябинской области инвестиционная политика региона стала значительно лучше и в будущем, они смогут привлечь ещё большее количество инвесторов.

Далее рассмотрим внешнеэкономическую деятельность субъектов Челябинской области.

Рисунок 9 – Анализ ВЭД Челябинской области с 2014-2019 год

Обращаю ваше внимание на то, что все суммы будут указаны в млн.,дол.США.

Внешнеторговый оборот в 2014 году Челябинской области составил 1432,24. На страны ближнего 272,44 и дальнего зарубежья 1159,8. Импорт составил 28,3% от внешнеторгового оборота. На экспортные поставки доля составила 71,7%

По данным таможенной статистики в 4 квартале 2015 года 745 юридических лиц Челябинской области осуществляли внешнеэкономические операции.

Внешнеторговый оборот Челябинской области в 4 квартале 2015 года составил 1057,9 млн.,дол.США. На страны дальнего зарубежья пришлось 84% от общего объема внешнеторгового оборота (888,2 млн.,дол.США), а на страны СНГ - 16% (169,8 млн.,дол.США). Импорт составил 21,9% от внешнеторгового оборота (231,9 млн.,дол.США), соответственно на экспортные поставки пришлось 78,1% (826,0 млн.,дол.США).

По сравнению с соответствующим периодом 2014 года стоимостной объем внешнеторгового оборота уменьшился на 26,1%, весовой - увеличился на 7,5%, количество участников ВЭД уменьшилось на 7,9%, количество стран экспортеров уменьшилось на 4,2%, количество стран импортеров уменьшилось на 2,5%. Доля внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья увеличилась на 3,0%, а со странами СНГ соответственно уменьшилась на 3,0%.

Уменьшение внешнеторгового оборота со странами СНГ произошло за счет уменьшения экспорта в Азербайджан на 57,6%, в Туркмению на 16,6%, в Украину

на 39,7%, в Узбекистан на 27,1%, хотя и выросли объемы импорта из Украины на 101,5%.

Уменьшение внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья обусловлено сокращением объемов экспорта в Бельгию на 77%, в Италию на 52,5%, в Турцию на 42,5% и объемов импорта из Бельгии на 35,6%, из Китая на 43,4%, из Германии на 61,6%, из Италии на 38,9%, из Республики Корея на 82,9%, из Нидерландов на 10,2%, из Польши на 75,5%. Необходимо отметить, что при этом выросли объемы экспорта в Индию на 49,9%, в Иран на 12%, в Кувейт в 7,6 раза, в Нидерланды на 20,3%, в Египет на 0,3% и объемы импорта из Чешской Республики на 7,5%, из Японии на 87,1%.

Ведущее место во внешней торговле Челябинской области в 4 квартале 2015 года занимали: Нидерланды – 125,1 (11,8% от общего внешнеторгового оборота), Иран – 87,6 (8,3%), Китай – 84,8 млн.,дол.США (8%), Италия – 68,8 млн., дол.США (6,5%), Кувейт – 67,5 (6,4%), Узбекистан – 63,4 (6%), Турция – 53,8 млн.,дол.США (5,1%), Египет – 44,8 (4,2%), Бельгия – 40,4 (3,8%), Германия – 35,7 млн.,дол.США (3,4%), Украина – 34,8 (3,3%), Туркмения – 29,1 (2,8%), Азербайджан – 28,9 млн.,дол.США (2,7%).

Положительное сальдо внешней торговли за этот период уменьшилось на 6.5% по сравнению с 4 кварталом 2014 года, составив 594,2 млн., долларов США.

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Челябинской области в 4 квартале 2016 года составил 1638,3 млн.,дол.США. На страны дальнего зарубежья пришлось 61,7% от общего стоимостного объема внешнеторгового оборота (1010,8 млн.,дол.США), а на страны СНГ – 38,3% (627,5 млн.,дол.США). Импорт составил 36% от внешнеторгового оборота (589,3 млн.,дол.США), соответственно на экспортные поставки пришлось 64% (1049 млн.,дол.США).

По сравнению с соответствующим периодом 2015 года стоимостной объем внешнеторгового оборота увеличился на 8,6%, весовой объём увеличился в 3,7 раза, количество участников ВЭД увеличилось на 2,1%, количество стран

экспортеров уменьшилось на 2,1%, количество стран импортеров увеличилось на 1,2%. Доля стоимостного объёма внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья увеличилась на 2,8%, а со странами СНГ соответственно уменьшилась на 2,8%.

Внешнеторговый оборот со странами СНГ увеличился на 1,3% по сравнению с 4 кварталом 2015 года и составил 627,5 млн.,дол.США, а со странами дальнего зарубежья увеличился на 13,8% и составил 1010,8 млн.,дол.США.

Увеличение внешнеторгового оборота со странами СНГ произошло за счет увеличения экспорта в Республику Беларусь на 12,7%, в Казахстан на 22,2%, в Украину на 40,7% и импорта из Беларуси на 1,8%, из Украины на 60,8%, хотя и сократились объемы экспорта в Азербайджан на 2,6%, в Киргизию на 27,2%, в Туркмению на 70,7%, в Узбекистан на 34.9% и импорта из Казахстана на 5,0%.

Увеличение внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья обусловлено ростом объемов экспорта в Финляндию в 52 раза, в Иран на 5,7%, в Кувейт на 82,3%, в Турцию на 85,1%, в Египет на 4,2% и объемов импорта из Китая на 33,4%, из Германии на 68,2%, из Италии на 100,1%, из США в 8,4 раза. Необходимо отметить, что при этом снизились объемы экспорта в Бельгию на 84,0%, в Италию на 47,3%, в Нидерланды на 67,2% и объемы импорта из Японии на 90,5%.

Ведущее место во внешней торговле Челябинской области в 4 квартале 2016 года занимали: Казахстан – 394,2 (24,1% от общего товарооборота), Кувейт - 123 (7,5%), Иран – 103,5 (6.3%), Китай - 99 (6,0%), Турция – 96,5 (5,9%), Финляндия – 82,3 (5%), Италия – 72,7 (4,4%), Германия – 54,2 (3,3%), Беларусь – 53,5 (3,3%), Украина – 51,9 (3,2%), Египет – 46,8 (2,9%), Нидерланды – 42,6 (2,6%), Узбекистан – 40,9 (2,5%).

Положительное сальдо внешней торговли за этот период уменьшилось на 19,5% по сравнению с 4 кварталом 2015 года, составив 459,7 млн.,долларов США, за счет увеличения объемов импорта на 25,8% и увеличения объемов экспорта на 0,9%

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Челябинской области в 4 квартале 2017 года составил 2179,7 млн.,дол.США. На страны дальнего зарубежья пришлось 63,7% от общего стоимостного объема внешнеторгового оборота (1389,4 млн.,дол.США), а на страны СНГ – 36,3% (790,3 млн.,дол.США). Импорт составил 37% от внешнеторгового оборота (807,1 млн.,дол.США), соответственно на экспортные поставки пришлось 63% (1372,7 млн.,дол.США).

По сравнению с соответствующим периодом 2016 года стоимостной объем внешнеторгового оборота увеличился на 32,4%, весовой объём уменьшился на 54,8%, количество стран экспортеров уменьшилось на 4,3%, количество стран импортеров увеличилось на 1,2%. Доля стоимостного объёма внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья увеличилась на 2,1%, а со странами СНГ соответственно уменьшилась на 2,1%.

Внешнеторговый оборот со странами СНГ увеличился на 25,1% по сравнению с 4 кварталом 2016 года и составил 790,3 млн.,долларов США, а со странами дальнего зарубежья увеличился на 37% и составил 1389,4 млн.,дол.США.

Увеличение внешнеторгового оборота со странами СНГ произошло за счет увеличения экспорта, в Азербайджан на 34,6%, в Беларусь на 62,1%, в Казахстан на 14%, в Украину на 56%, в Узбекистан на 166,2% и импорта из Казахстана на 20.2%, хотя и сократились объемы импорта из Республики Беларусь на 0,7%, из Украины на 25,2%.

Увеличение внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья обусловлено ростом объемов экспорта в Кувейт на 42%, в Нидерланды на 17,2%, во Вьетнам в 34,2 раза, в Турцию на 46,5% и объемов импорта из Китая на 70,4%, из Франции в 5,9 раза, из Габона на 46,2%, из Германии на 62%, из Италии на 61,6%, из Южной Африки в 3,3 раза, осуществлением поставок в Пакистан. Необходимо отметить, что при этом снизились объемы экспорта в Финляндию на 35,5%, в Иран на 41,3%, в Египет на 20,5% и объемы импорта из США на 78,9%.

Ведущее место во внешней торговле Челябинской области в 4 квартале 2017 года занимали: Казахстан – 464,9 (21,3% от общего товарооборота), Кувейт – 174,7 (8%), Китай – 169,9 (7,8%), Турция – 142,7 (6,5%), Узбекистан – 105,8 (4,9%), Германия – 88,9 (4,1%), Италия – 84,5 (3,9%), Вьетнам – 82,3 (3,8%), Беларусь – 77,6 (3,6%), Украина – 61,8 (2,8%), Финляндия – 60,6 (2,8%), Иран – 54,4 (2,5%).

Положительное сальдо внешней торговли за этот период увеличилось на 23,4% по сравнению с 4 кварталом 2016 года, составив 565,6 млн.,долларов США, за счет увеличения объемов импорта на 35,9% и увеличения объемов экспорта на 30,5%.

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Челябинской области в 4 квартале 2018 года составил 2004,9 млн.,дол.США. На страны дальнего зарубежья пришлось 60,3% от общего стоимостного объема внешнеторгового оборота (1208,6 млн.,дол.США), а на страны СНГ – 39,7% (796,2 млн.,дол.США). Импорт составил 33,8% от внешнеторгового оборота (677млн.,дол.США), соответственно на экспортные поставки пришлось 66,2% (1327,8 млн.,дол.США).

По сравнению с соответствующим периодом 2017 года стоимостной объем внешнеторгового оборота уменьшился на 8,2%, весовой объём уменьшился на 2,5%, количество стран экспортеров увеличилось на 4,4%, количество стран импортеров увеличилось на 2,4%. Доля стоимостного объёма внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья уменьшилась на 3,4%, а со странами СНГ соответственно увеличилась на 3,4%.

Внешнеторговый оборот со странами СНГ увеличился на 0,3% по сравнению с 4 кварталом 2017 года и составил 796,2 млн.,долларов США, а со странами дальнего зарубежья уменьшился на 13% и составил 1208,6 млн.,долларов США.

Увеличение внешнеторгового оборота со странами СНГ произошло за счет увеличения экспорта в Азербайджан на 12,9%, в Республику Беларусь на 22,6%, в

Казахстан на 6%, в Украину на 10,4%, в Узбекистан на 5,7%, хотя и сократились объемы импорта из Казахстана на 14,5%.

Уменьшение внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья обусловлено сокращением объемов экспорта в Финляндию на 97,1%, в Иран на 99,1%, в Пакистан на 88%, в Турцию на 40,5% и объемов импорта из Китая на 23,6%, из Франции на 75,6%, из Германии на 25,6%, из Италии на 46,2%. Необходимо отметить, что при этом выросли объемы экспорта в Кувейт на 9,6%, в Нидерланды на 16,9%, во Вьетнам на 23,4%, в Египет на 111,5% и объемы импорта из Габона на 68,9%, из Южной Африки на 61,1%.

Ведущее место во внешней торговле Челябинской области в 4 квартале 2018 года занимали: Казахстан – 443,5 (22,1% от общего товарооборота), Кувейт – 191,5 (9,5%), Китай – 129,6 (6,5%), Узбекистан – 115,7 (5,8%), Вьетнам – 101,6 (5.1%), Республика Беларусь – 92,9 (4,6%), Турция – 89,7 (4,5%), Египет – 78,8 (3,9%), Германия – 69,4 (3,5%), Украина – 61,7 (3,1%), Нидерланды – 60,1 (3,0%), Италия – 50,6 (2,5%).

Положительное сальдо внешней торговли за этот период увеличилось на 15,8% по сравнению с 4 кварталом 2017 года, составив 650,8 млн.,долларов США, за счет уменьшения объемов импорта на 16,5% и уменьшения объемов экспорта на 3,3%.

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Челябинской области в 4 квартале 2019 года составил 1981,6 млн.,дол.США. На страны дальнего зарубежья пришлось 56,8% от общего стоимостного объема внешнеторгового оборота (1124,7), а на страны СНГ – 43,2% (856,9). Импорт составил 40,4% от внешнеторгового оборота (800,6), соответственно на экспортные поставки пришлось 59,6% (1181).

По сравнению с соответствующим периодом 2018 года стоимостной объем внешнеторгового оборота увеличился на 9,4%, весовой - на 30,9%, количество стран экспортеров увеличилось на 4,3%, количество стран импортеров увеличилось на 1,2%. Доля стоимостного объёма внешнеторгового оборота со

странами дальнего зарубежья уменьшилась на 10%, а со странами СНГ соответственно увеличилась на 10%.

Внешнеторговый оборот со странами СНГ увеличился на 42,3% по сравнению с 4 кварталом 2018 года и составил 856,9 млн.,дол.США, а со странами дальнего зарубежья уменьшился на 7% и составил 1124,7 млн.,дол.США.

Увеличение внешнеторгового оборота со странами СНГ произошло за счет увеличения экспорта в Республику Беларусь на 50,9%, в Казахстан на 60,6%, в Туркменистан в 7,4 раза и импорта из Казахстана на 60,2%, хотя и сократились объемы экспорта в Азербайджан на 22,1%, в Украину на 46,2%, в Узбекистан на 6,3%.

Уменьшение внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья обусловлено сокращением объемов экспорта в Кувейт на 26,2%, в Нидерланды на 42,6%, во Вьетнам на 46,2%, в Турцию на 17,3% и объемов импорта из Габона на 59,8%, из Южной Африки на 22,3%. Необходимо отметить, что при этом выросли объемы экспорта в Египет на 41,6% и объемы импорта из Китая на 5,9%, из Германии в 2,4 раза, из Италии на 3,4%, из Испании на 40%.

Ведущее место во внешней торговле Челябинской области в 4 квартале 2019 года занимали: Казахстан – 466,3 (23,5% от общего товарооборота), Китай – 144,9 (7,3%), Кувейт – 141,4 (7,1%), Германия – 127,3 (6,4%), Египет – 111,2 (5,6%), Узбекистан – 105,8 (5,3%), Беларусь – 84,9 (4,3%), Турция – 81,0 (4,1%), Туркменистан – 67,7 (3,4%), Вьетнам – 55 (2,8%).

Положительное сальдо внешней торговли за этот период уменьшилось на 38,4% по сравнению с 4 кварталом 2018 года, составив 380,3 млн.,долларов США, за счет увеличения объемов импорта на 34,2% и уменьшения объемов экспорта на 2,7% [12].

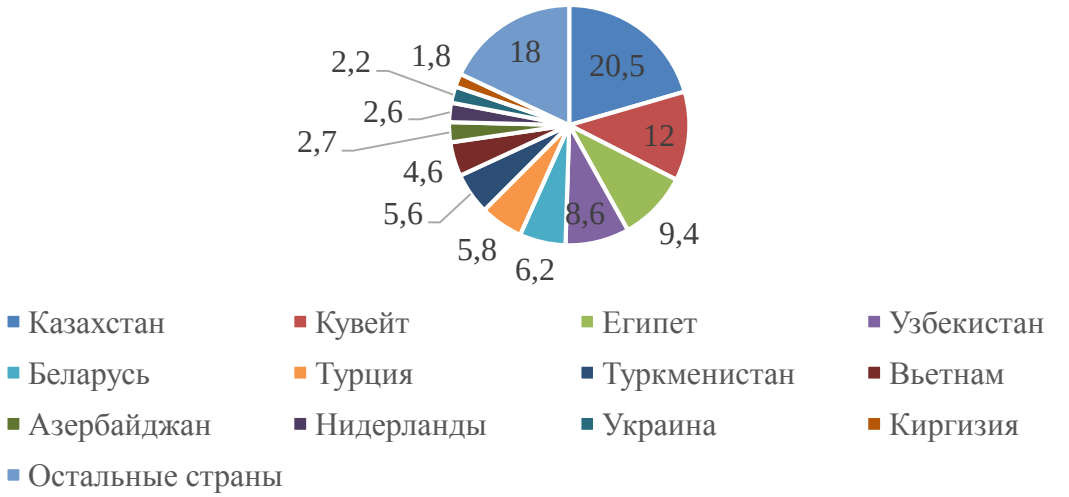

Рисунок 10 – Основные торговые партнёры в экспорте Челябинской области за 2019 год

Основные экспортные поставки 2019 года были осуществлены в Казахстан – 242,5 (20,5% от общего объема экспорта), Кувейт – 141,4 (12,0%), Египет – 111(9,4%), Узбекистан – 101,9 (8,6%), Беларусь – 72,6 (6,2%), Турцию – 68,5 (5,8%), Туркменистан – 66,7 (5,6%), Вьетнам – 54,4 (4,6%), Азербайджан – 31,4 (2,7%), Нидерланды – 30,7 (2,6%). Суммы указаны в млн., долларов США.

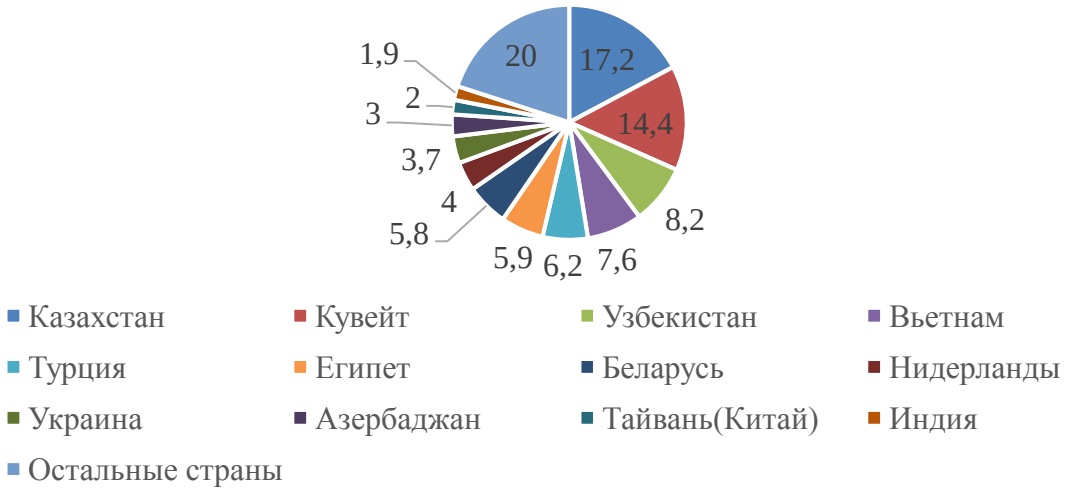

Рисунок 11 – Основные торговые партнёры в экспорте Челябинской области за 2018 год

Основные экспортные поставки 2018 года были осуществлены в Казахстан – 228,4 (17,2% от общего объема экспорта), Кувейт – 191,5 (14,4%), Узбекистан – 108,8 (8,2%), Вьетнам – 101,3 (7,6%), Турцию – 82,8 (6,2%), Египет – 78,4 (5,9%),

Беларусь – 76,4 (5,8%), Нидерланды – 53,5 (4%), Украину – 48,6 (3,7%), Азербайджан – 40,3 (3%). Суммы указаны в млн., долларов США.

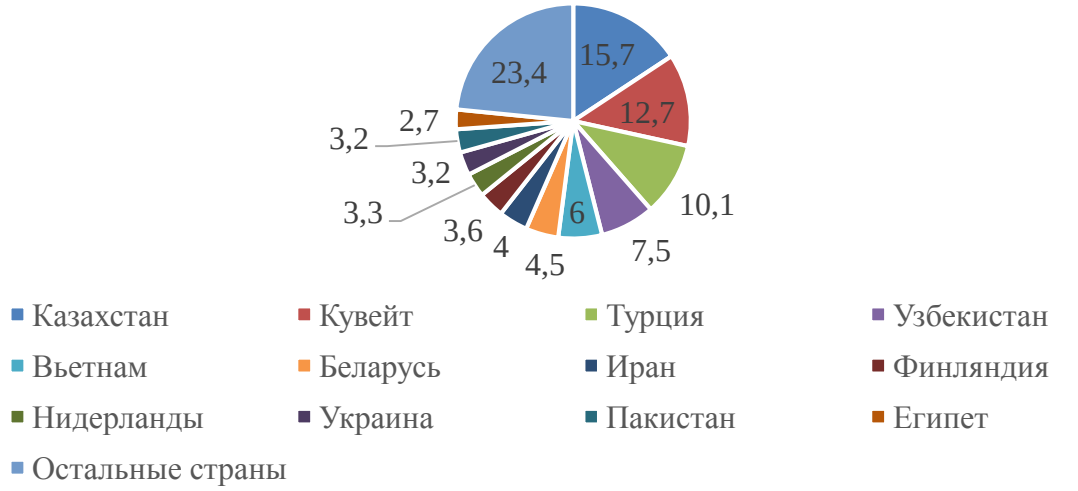

Рисунок 12 –Основные торговые партнёры в экспорте Челябинской области за 2017 год

Основные экспортные поставки в 4 квартале 2017 года были осуществлены в Казахстан – 215,4 (15,7% от общего объема экспорта), Кувейт – 174,7 (12,7%), Турцию – 139,2 (10,1%), Узбекистан - 103 (7,5%), Вьетнам – 82,1 (6%), Беларусь – 62,4 (4,5%), Иран – 54,4 (4%), Финляндию – 49,7 (3,6%), Нидерланды – 45,8 (3,3%), Украину –44 (3,2%), Пакистан – 43,7 (3,2%), Египет – 37,1 (2,7%), Азербайджан – 35,7 (2,6%). Суммы указаны в млн., долларов США.

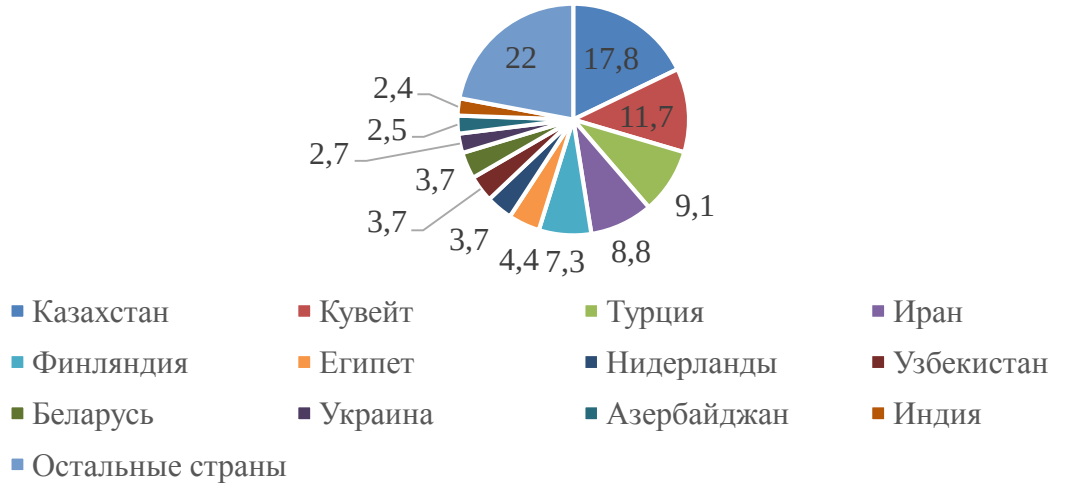

Рисунок 13 – Основные торговые партнёры в экспорте Челябинской области за 2016 год

Основные экспортные поставки в 4 квартале 2016 года были осуществлены в Казахстан – 187,1 (17,8% от общего объема экспорта), Кувейт - 123 (11,7%), Турцию – 95,0 (9,1%), Иран – 92,6 (8,8%), Финляндию – 77 (7,3%), Египет – 46,6 (4,4%), Нидерланды - 39 (3,7%), Узбекистан –38,7 (3,7%), Беларусь – 38,5 (3,7%), Украину – 28,2 (2,7%), Азербайджан – 26,5 (2,5%). Суммы указаны в млн., долларов США.

Рисунок 14 – Основные торговые партнёры в экспорте Челябинской области за 2015 год

Основные экспортные поставки в 4 квартале 2015 года были осуществлены в Нидерланды – 118,9 (14,4% от общего объема экспорта), Иран – 87,6 (10,6%), Кувейт – 67,5 (8,2%), Узбекистан – 62,9 (7,6%), Турцию – 51,3 (6,2%), Египет – 44,8 (5,4%), Италию – 44,1 (5,3%), Бельгию – 33,3 (4%), Туркмению – 29,1 (3,5%), Азербайджан – 27,2 (3,3%), Индию – 20,8 (2,5%).Суммы указаны в млн., долларов США.

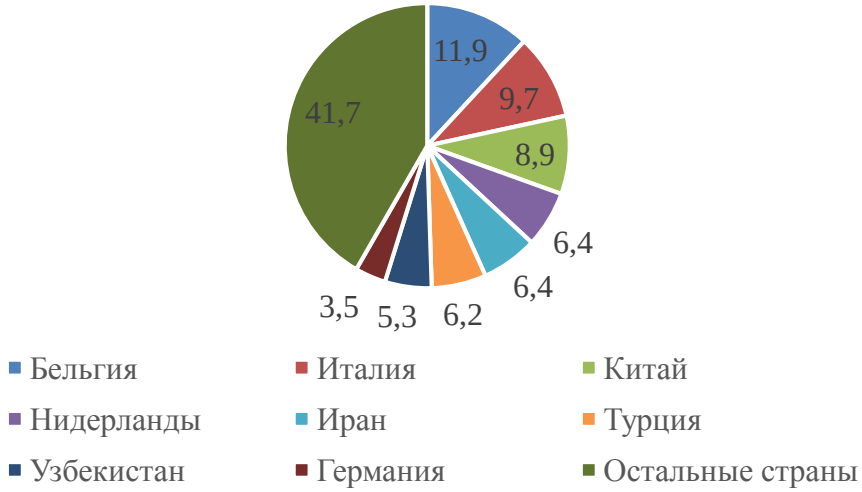

Рисунок 15 – Основные торговые партнёры в экспорте Челябинской области за 2014 год

Основные экспортные поставки в 4 квартале 2014 года были отправлены в Бельгию 11,9%, Италия 9,7%, Китай 8,9 и Нидерланды 6,4%. Долю на остальные страны приходилось 41,7%.

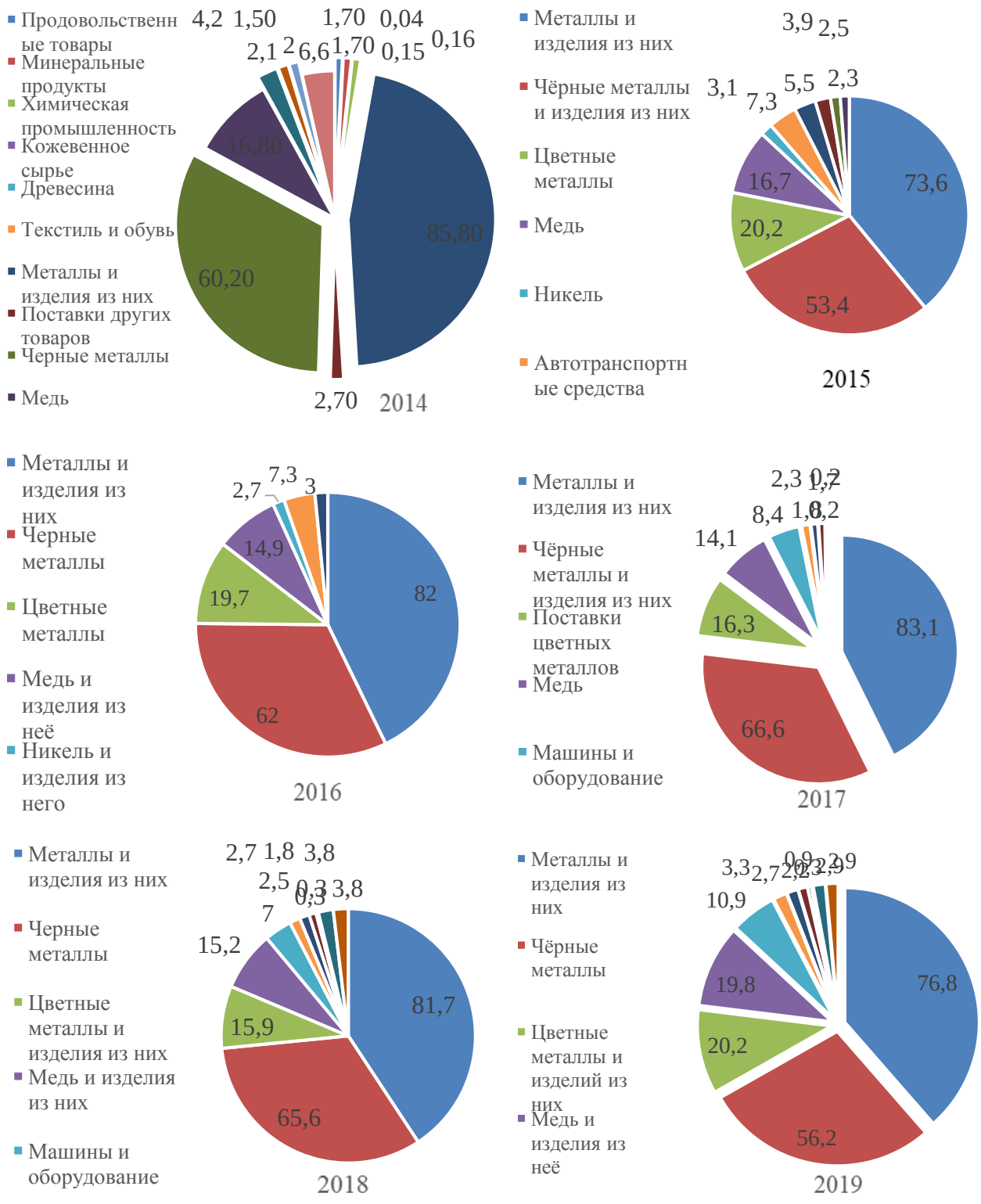

Рисунок 16 – Товарная структура экспорта Челябинской области за период 2014-2019 год

Рассмотрена товарная структура экспорта по годам, так же представлен вывод. Основные лидирующие товарные группы ТН ВЭД за динамику 2014-2019 года, преобладали металлы и изделия из них товарной 72-83 групп, далее с небольшим

отставанием позицию уверенно занимают черные металлы и изделия из них товарной групп 72-73, так же не менее значимыми являются поставки цветных металлов и изделия из них товары 74-81 групп, а так же медь товары 74 группы и никель товары 75 группы. Автотранспортные средства и оборудование товарной группы 84-90, руда 26 товарная группа занимали вторую позицию по значимости после металлов и изделий из них. Поставки продовольственных товаров группы 25-27, химическая продукция товарной группы 28-40 являлись самыми наименьшими в поставках на экспорт.

2.3 Анализ сложившейся ситуации и определение перспектив развития

Анализ сложившиеся ситуации по малому и среднему предпринимательству в России не может похвастаться значимыми показателями в плане роста, более сильные малые и средние предпринимательства которые адаптированные за счёт экспортной продукции уходят на внешнеэкономические рынки спасая себя от банкротства. Это связано с экономической ситуации в стране, вирус который приостановит деятельность предприятий, ослабление рубля, высокий уровень инфляции, падение реальных доходов населения, неизвестность и неуверенности в завтрашнем дне. Высокие налоги которые вынуждают предпринимателей повышать цены для конечного потребителя, сформированная ситуация на сегодняшний день ведет к снижению покупательной способности населения, падению выручки предпринимателей, и высокая угроза риска от более крупных фирм монополистов которые вытесняют с рынка, что ведет к банкротству и закрытию.

Прослеживается и главный недостаток рыночной экономики который сводится только к выгоде, который не особо заинтересован в создании новых рабочих мест, и в случае победы компании монополистов над малыми и средними предпринимателями, остаются тысячи безработных, высокие цены, и минимальные предложения на рынке. На представленном ниже рисунке,

проанализирована ситуация количество МСП в России которые ведут внешнеэкономическую деятельность.

Рисунок 17 – Количество МСП в России в ведении ВЭД тысяч

Динамика показателей характеризуется следующим образом, за 4 года в доле малого предпринимательства Российской Федерации произошёл достаточно уверенный рост, которые ориентированы на экспорт с 9536 предприятий в 2014 году до 44 410 тысяч предприятий в 2018 году и у среднего в 2014 году 1084 тысяч предприятий и в 2018 году 3003 тысячи предприятия. Отсюда возникает главный вопрос, почему же бизнес в последнее время начинает интересоваться экспортом. Ответ заключается в определенных критериях, такие как, покупательная способность населения страны падает несколько лет подряд, расширение спроса, более разнообразная аудитория покупателей, что позволяет угодить большинству с минимальными затратами для бизнес сообществ, это страховой случай в плане экономического кризиса в стране или резкие перемены трендов и мод которые в определенной степени задают вектор торговли. Пандемия коронавируса COVID-19, которая особенно негативно скажется на тех сферах деятельности МСП которые не направлены на экспортную деятельность.

Товары которые экспортируются, являются коммерческой тайной предпринимательской деятельности, данных в открытом доступе нет.

Ниже представлена таблица с критериями МСП Российской Федерации по предельной величине дохода и численности сотрудников.

Таблица 9 – Характеристика малого и среднего предпринимательства

Тип СМП	Микро	Малое предпринимательство	Среднее предпринимательство
Количество сотрудников	До 15	16-100 включительно	101-250
Предельная величина дохода	120 млн рублей	800 млн.,руб с 2016 года. 2014-2015 не более 400 млн.,руб	2 млрд рублей

Источник: КоАП РФ

Необходимо обратить внимание на важный аспект в плане доходов, что категория СМП определяется в соответствии с наибольшим по значению условием (ч. 3 ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ). Если, к примеру, по численности ООО, соответствующее юридическому критерию, может считаться микро предприятием, но выручка у него за прошлый год находится в диапазоне свыше 800 млн. рублей до 2 млрд. рублей включительно, такое ООО будет считаться средним предприятием. Особое внимание стоит уделить выручке малого бизнеса от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС должна составлять: с 2016г. - не более 800 млн. рублей (до 2016г. - не более 400 млн. руб) [14].

В 2018 году малый бизнес заплатил в федеральный бюджет общую сумму налогов на 512,7 млрд. рублей, основными налогоплательщиками являются:

– предприятия оптовой и розничной торговли занимали 26,6%;

– операции с недвижимостью 15,3%;

– научная и техническая деятельность 8,7%;

– предприятия строительных работ 6,6%;

– остальные виды деятельности 42,8%.

Больше всего налогов перечисляли сферы оптовой и розничной торговли и другие виды предпринимательской деятельности, особое внимание стоит уделить научно-технической деятельности с наименьшей долей уплаты налогов, этот показатель сигнализирует о недостаточной развитости предпринимательской деятельности в этой области, нужно создавать условия для активизации научно-технических предприятий, создание современных технологий и разработок, гарантировано снизит импортную зависимость от технологий и деталей, что позволит создать уникальные продукты и активизирует увеличение экспортной направленности Российских предприятий, что в свою очередь приведёт к увеличению собираемых налогов в федеральный бюджет.

Охарактеризуем актуальные проблемы для малого и среднего бизнеса, которые создают риски для ведения бизнеса.

Минусы и риски малого бизнеса заключаются в следующем:

– недостаточное дружелюбное отношение населения к предпринимательской деятельности и открытие своего дела;

– чрезмерный риск конкуренции и появления массового банкротства;

– наиболее чувствительная зависимость от политической обстановки в стране;

– сложности при оформлении кредита и субсидий;

– зависим от крупного бизнеса;

– низкий уровень подготовки профессионального уровня руководителей, а так же кадровые риски;

– моральное устаревшие модели ведения бизнеса, и использование устаревшего оборудования;

– жесткий барьер налогов;

– нехватка инвестиций в предприятия;

– монополизация рынков основных прибыльных сфер;

– сложности с получением разрешений на определенные виды деятельности.

К минусам среднего бизнеса можно отнести:

– сложности в получении кредитов;

– серьезная конкурентная борьба с крупными предприятиями;

– зависимость от колебаний спроса на продукцию, особенно во время кризиса [27].

В России заметное отставание в МСП в сравнении с другими развитыми странами, по разным оценкам в доле составляет 21,9% в экономике страны причём на долю экспорта не более 7-8%, чем в Европе её доля приходится 65-68% и экспорт составляет 68-70%, США доля МСП 50% на экспорт более 40%, В Китае общая доля МСП 90% на экспорт более 50%. Активные малые и средние предприятия признак развитой экономики. Сектор МСП обеспечивает значительный вклад в ВВП и налоговые доходы государства, создает рабочие места и способствует внедрению инноваций, росту производительности труда.

По данным Росстата, большинство малых предприятий работают в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов (60,4% общего оборота малых предприятий), обрабатывающих производств (10,4%), а также строительстве (7,5%). Далее будет рассмотрена таблица по оценке факторов ограничивающих инвестиционную деятельность малых предприятий [30].

Таблица 10 – Факторы ограничивающих инвестиционную деятельность малых предприятий

	2015, %	2016, %	2017, %	2018, %
Недостаточный спрос на продукцию	29	26	23	27
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	20	24	21	35

Окончание таблицы – 10

Год	2015, %	2016, %	2017, %	2018, %
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	36	39	35	48
Инвестиционные риски	36	35	31	47
Высокий процент коммерческого кредита	47	45	41	54
Высокий уровень инфляции в стране	47	47	38	58
Недостаток собственных финансовых средств	49	48	44	49
Неопределенность экономической ситуации в стране	50	51	42	61

Источник: статистические данные «Малое и Среднее предпринимательство России»

На основе представленной таблицы, выявлены факторы негативной тенденции которые препятствуют развитию малого бизнеса в процентном соотношении.

Недостаточный спрос на продукцию, на протяжении представленного периода динамика не обладает резкими скачками как в сторону уменьшения или увеличения. Это обозначает, что в большинстве случаев, предпринимателям удаётся найти подход к своим потенциальным клиентам.

Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы: за обозначенный период, этот показатель растёт 4 года и суммарно вырос на 15%, нужен пересмотр базы нормативных актов и законов, так же их усовершенствование.

Для реализации инвестиционных проектов, очень часто приходится обращаться в банки для получения кредитов, но именно показатель в 48% в 2018 году показывает трудности получения его, банки в связи с высокими рисками

предпринимателей отказывают в получении кредита, так же отталкивающим действием банков являются высокая процентная ставка, из этого следует, что предприниматели ищут другие источники финансирования для своей отрасли. Потому что, отдача по вложенным проектам должна чуть ли не с первых месяцев окупать себя и уходить в прибыль для оплаты кредита, что бывает крайне редко. Формирует ставку сам банк на основе долгосрочного кредитования. Другие факторы, влияющие на формирование этой ставки, которые точно так же влияют и на другие кредитные продукты банка, ставка рефинансирования Центрального банка и ставки по депозитам в конкретном банке. И многие предприятия и предприниматели, не уверены, что полностью выплатят его в срок, так же высокая доля предпринимателей отказывается полностью от такой сделки.

Высокая инфляция по стране, влияет на снижение конкуренции отечественных производств, снижение доходов населения и следствие покупательной способности, основные причины для её возникновения, монополизм которые устанавливает цены которые контролируют большую часть товарооборота в своей отрасли, повышение налогов таких как НДС и других косвенных налогов которые в конечном итоге отразятся в цене на товаре или услуге, низкий курс национальной валюты, рост цен на товары которые завозятся к нам.

Недостаток собственных средств, зависит от множества факторов, таких как недополученная прибыль, нерациональное использование своих средств предприятий, увеличение цен на закупочные материалы, сложная экономическая ситуация в стране, в случае возникновения такой проблемы, предприятия берут краткосрочные кредиты с которым большинство в состоянии рассчитаться.

Неопределенность экономической ситуации в стране зависит от факторов которые были перечислены выше, к ним добавляются санкционный режим против нашей страны, пандемия коронавируса которая поставила многие предприятия на грань банкротства и временному закрытию. Государственные программы поддержки которые достаточно поздно обратили внимание на отрасли МСП, что

снижает уровень доверия и положительного настроя населения на открытие бизнес структур.

В России существует неиспользованный потенциал развития предпринимательской активности, выраженный более чем двукратным отставанием России от стран таких как ЕС, Китай и США.

Анализ сложившиеся ситуации по состоянию малого и среднего предпринимательства в 2020 году. В связи с пандемией коронавируса COVID-19. Перечислим наиболее пострадавшие сферы бизнеса:

– авиаперевозки, аэропортовая деятельность, автоперевозки;

– организации досуга и развлечений, культура;

– деятельность физической культуры и спортивных мероприятий;

– деятельность туристических агентств и прочих организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма;

– гостиничный бизнес;

– общественное питание;

– деятельность организаций дополнительного образования, негосударственных образовательных учреждений;

– деятельность по организации конференций и выставок;

– деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских и салонов красоты).

Меры поддержки которое подготовило правительство РФ будут направлены на сохранение рабочих мест и помощь предпринимательскому делу так же будут перечислены ниже [25]:

– субсидии предпринимателям (Правительство в мае и июне выплатит малым и средним предпринимателям безвозмездную финансовую помощь из расчёта 12 130 рублей на одного сотрудника. Эти деньги можно будет потратить на любые расходы СМП, включая зарплаты);

– кредитование предприятий из пострадавших отраслей на выплату зарплат сотрудникам будут осуществлять банки при поддержке Центрального Банка.

Гарантия по кредиту обеспечивается поручительством ВЭБ (до 75%). Первые шесть месяцев ставка по кредитам – 0%, следующие шесть месяцев ставка определяется как ключевая ставка Банка России, уменьшенная на 2 п.п. (в настоящее время – 3,5%);

Максимальная величина заёмных средств будет рассчитываться по формуле: количество сотрудников (на основании трудовых договоров) х МРОТ х на 6 месяцев.

– отсрочка по аренде;

– мораторий на проверки бизнеса до 1 июня 2020 года;

– снижение страховых взносов;

– мораторий на банкротство;

– помощь экспортёрам;

– продление лицензии, если предприятие занимается лицензируемой деятельностью, продлевать лицензии в 2020 году не нужно, многие лицензии продлеваются автоматически на один год;

– поддержка системообразующих предприятий, так как данные предприятия являются основными налогоплательщиками страны, имеют особое влияние на экономику, и могут задействовать большую часть занятости населения;

– при переподготовке и повышении квалификации особое внимание следует уделять профессиям, которые пользуются спросом на рынке труда не только на данном этапе времени, но и которые будут актуальны в будущем, и гарантировать возможности начать собственное дело.

Перспектива развития заключается в следующем, правительством РФ утвердило Стратегию малого и среднего предпринимательства до 2030 года. Распоряжение от 2 июня 2016 года №1083-р. Цель Стратегии развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов инновационного развития страны и улучшения отраслевой структуры экономики. Стратегия направлена на создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной экономики,

которая обеспечивает высокий уровень индивидуализации товаров и услуг, высокую скорость технологического обновления и стабильную занятость [2].

Для информационного обеспечения малых предприятий и упрощения их доступа к необходимой информации сформировать в регионах базы данных, которые будут накапливать, и упорядочивать информацию относительно норм действующего законодательства, информационно-аналитические материалы относительно развития предпринимательства региона, ценовой ситуации, регуляторной политики имеющихся банковских учреждений и кредитных союзов с перечнем их услуг в сфере кредитования субъектов малого предпринимательства.

Приоритетные направления стратегии:

– интеграция функций поддержки малого и среднего предпринимательства;

– стимулирование спроса на продукцию малых и средних предприятий, в том числе на основе расширения доступа таких предприятий к закупкам товаров, работ, услуг организациями государственного сектора экономики;

– создание условий для повышения производительности труда на малых и средних предприятиях;

– обеспечение доступности финансовых ресурсов для малых и средних предприятий;

– совершенствование политики в области налогообложения и неналоговых платежей;

– повышение качества государственного регулирования в сфере малого и среднего предпринимательства;

– стимулирование развития предпринимательской деятельности на отдельных территориях.

Реализация Стратегии к 2030 году позволит увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза с 20 до 40%, оборот малых и средних предприятий – в 2,5 раза, производительность труда в этом секторе в два раза, долю обрабатывающей промышленности в обороте сектора

малого и среднего предпринимательства без учёта индивидуальных предпринимателей – до 20% и долю количества занятых в этой сфере в общей численности занятого населения – до 35% [4].

На основании вышеперечисленных требований перспективы развития таможенных органов заключаются в следующем:

− усиление аналитической составляющей в совершенствовании риско-ориентированного подхода в таможенном контроле; дальнейшее развитие СУР (системы управления рисками), с учетом необходимости наработок нормативно-правовой и методологической базы единой СУР Таможенного союза [1];

− расширение, систематизация и совершенствование информационно-аналитической базы ФТС до уровня систем поддержки принятия решений, в том числе за счет интеграции с аналогичными системами других органов власти (особенно налоговой службы и Центробанка), а также с негосударственными коммерческими информационными системами в частности, кредитными бюро. Целью такой интеграции является переход в формированию полного информационного образа клиента из максимального количества источников информации, что позволяет принимать более взвешенные и эффективные решения, особенно те, которые лежат на стыке компетенций разных органов федеральной власти;

− распространение механизмов обязательного предварительного информирования на 100% таможенных операций (на все виды транспорта и все операции), как хорошо зарекомендовавших себя с точки зрения экономии времени субъектов ВЭД;

− переход 100% операций на электронную форму декларирования и снижение длительности таможенных операций в электронном виде;

− дальнейшее расширение практики использования технологии удаленного выпуска товаров и усовершенствование автоматизации таможенного контроля выпуска товаров;

− внедрение оптимального соотношения субъектно-ориентированного и процессно-ориентированного подхода в рамках системы управления рисками с помощью категоризации субъектов ВЭД и отдельных таможенных операций с целью реализации принципа выборочности таможенного контроля;

− обеспечение максимальной прозрачности таможенного контроля, дальнейшее сокращение затрат времени и количества документов проверки при экспорте и импорте;

− совершенствование законодательства РФ в сфере таможенного дела путем дальнейшего приведения его в соответствие с международными стандартами;

− обеспечение переход на электронное взаимодействие при предоставлении таможенных услуг с другими органами власти, обеспечение 100% безбумажного информационного обмена с Центробанком. В связи с прогнозируемым ростом спроса на таможенные услуги в выполнение вышеуказанных общих рекомендаций должно быть выполнено в виде разработки отдельного плана создания и модернизации системы управления таможенными услугами, либо в виде включения в действующие рабочие планы развития ФТС России. В идеале, выполнение данных рекомендаций должно привести к следующим эффектам:

− повышение качества и доступности государственных таможенных услуг;

− интеграция ЕАИС (единой автоматизированной информационной системы) таможенных органов в существующую инфраструктуру «электронного правительства»;

− усовершенствование законодательной базы, методического обеспечения, создание системы показателей мониторинга качества государственных таможенных услуг.

Вывод по главе 2. Был проведен анализ деятельности АО «Радий», на основании этого анализа были выявлены главные отрасли в которых специализируется общество, изучены основные конкуренты в области радиотехники, метеозондирования, выявлены причины снижения финансово-экономических показателей в 2015 из за отсутствия государственных заказов со

стороны МВД, наращивание выручки начиная с 2017 года обуславливается увеличением доли контрактного производства, благодаря этому удалось увеличить численность общества до 547 человек в 2019 году, это оказалось абсолютным рекордом за период пятилетней динамики, обозначен вектор будущего развития и модернизации общества.

Проведен анализ МСП Челябинской области которые ведут экспортную деятельность, изучены действующие проблемы на сегодняшний день: не развита транспортно-логистическая инфраструктура региона, отсутствие официальных представительств компаний Челябинской области на зарубежных рынках, нет наработок для анализа и зарубежного рынка и тонкости взаимодействия. Изучен внешнеторговый оборот Челябинской области в котором лидирует экспорт сырьевой направленности и занимает большую долю около 80-85% это является и плюсом и в тоже время недостатком, так как почти отсутствует доля не сырьевого экспорта, выявлены товарные группы в соответствии Кодом ТН ВЭД которые поставляются на экспорт, лидирующие позиции занимали черные и цветные металлы, никель и медь, машины и оборудование, страны дальнего зарубежья являются основными торговыми партнёрами, доля стран СНГ начиная с 2016 год стала расти, но все равно не может составить конкуренцию странам дальнего зарубежья.

Анализ сложившиеся ситуации МСП в России, выявлен активный рост в направлении экспорта, но влияние кризиса, санкций, пробелы в налоговом законодательстве и экономики страны в целом, COVID-19, приостановление деятельности малых и средних предпринимательств на несколько месяцев, что повлечет за собой снижение социально-экономических показателей и к росту безработицы, выявлены наиболее пострадавшие сферы бизнеса и меры поддержки от государства чтобы сдержать безработицу и не допустить закрытия предприятий.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

3.1 Создание оптимальных условий для активизации ВЭД малого бизнеса в Челябинской области

Челябинская область имеет огромный потенциал в развитии малого и среднего бизнеса в сфере ВЭД. В 2007 году было создано ГБУ Челябинской области «Инновационный бизнес инкубатор». Основная цель заключается в создании программ развития малого и среднего бизнеса, особенное внимание уделено на инновацию, молодёжного, женского и социального предпринимательства.

Территория бизнеса 74 так же предоставляет свои услуги для поддержки субъектов МСП. Новый микрозайм под названием «Антивирус» сумма микро займа достигается до 3 млн рублей, при ставке в 1%, действует до 31.12.2020 года. Отсрочка первого платежа увеличена до 6 месяцев.

Поручительство по банковским кредитам, будет покрывать до 70% от всей суммы кредита, максимальная сумма кредита до 25 миллионов рублей.

Региональные меры поддержки [15]:

1) Снижение ставки налога по УСН категории доходы 1% и категории доходы минус расходы 5% для наиболее пострадавших отраслей. Закон Челябинской области от 09.04.2020 №124-ЗО.

2) Для ИП обнуляется стоимость патента до 1 рубля. Закон Челябинской области от 09.04.2020 №123-ЗО.

3) Освобождение малого и среднего бизнеса от транспортного налога, которые занимаются перевозками. Закон Челябинской области от 09.04.2020 №125-ЗО.

4) Снижение ставки ЕНВД с 15% до 7,5% Решение Челябинской городской думы от 15.04.2020 №8/1.

5) Снижена ставка налога на имущество до 1,1% только для тех отраслей которые пострадали.

6) Уменьшение арендной платы в 2020 году, именно в тот момент когда арендатором не использовалось помещение для своего вида деятельности. Распоряжение администрации города Челябинска №4450 от 13.05.2020.

7) Разработка законопроекта о пониженной ставке и единого с/х налога с 6% до 0%, для всех категорий налогоплательщиков единого с/х налога с компенсацией выпадающих доходов местных бюджетов.

8) Предоставление отсрочки по уплате налогов в 2020 году организациям и ИП на спец. режиме, занятым в сферах деятельности, наиболее пострадавших отраслей.

9) Расширение установленного в регионе перечня видов деятельности для применения налоговых каникул для вновь созданных ИП.

Будет запущен сервис единого окна, этот сервис специально предназначен для взаимодействия участников ВЭД с органами государственной власти. В данном сервисе будет предоставляться информация о предоставляемых субсидиях, услуги связанные с таможенным декларированием, меры государственной поддержки, статистические данные для выхода на международный рынок чтобы подготовить предпринимателя к активной деловой деятельности без потерь, поиск контрагентов, эта технология станет лишь доступной для большинства экспортёров в 2021 году, на данном этапе времени идёт тестирование программных средств и доработка недостатков.

Гармонизация бизнес процессов – это комплекс процессов, обеспечивающих разработку, стабилизирование и постоянное совершенствование процессов, целью которого является повышение показателей предприятий, уменьшение производственных, временных и денежных издержек.

Наше предложение гармонизации бизнес процессов для успешного ведения ВЭД. Будет представлена в виде макета и блок схемы, с предложениями по оптимизации ведения бизнеса, что значительно уменьшит существующих проблем при взаимодействии малого бизнеса и таможенных органов.

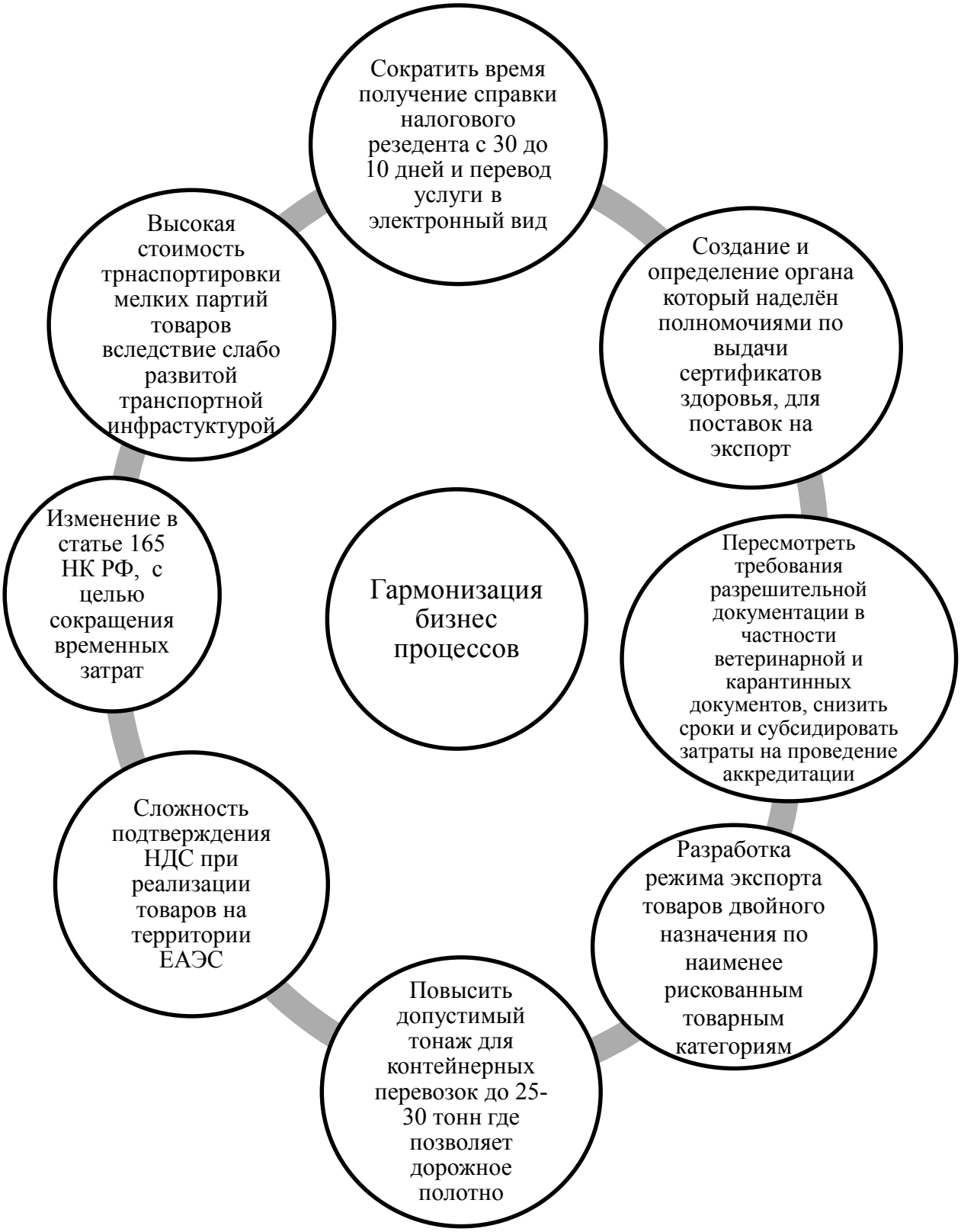

Рисунок 18 – Гармонизация бизнес процессов для упрощения ведения бизнеса в ВЭД

Сокращение времени, получение справки от налогового резидента с 30 дней до 10 дней, и перевод услуги в электронный вид, данная рекомендация предназначена снизить временные издержки, что скажется на уменьшение сроков проводимых операций в предприятиях.

Внесение изменений в Закон Российской Федерации «О ветеринарии» в части закрепления правового статуса реестра экспортеров ИС «Цербер», определения правил его формирования и уполномоченного органа, ответственного за его ведение. Утверждение административного регламента Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, устанавливающего порядок, последовательность и сроки внесения предприятий в реестр экспортеров ИС «Цербер».

Разработка режима экспорта товаров двойного назначения по наименее рискованным товарным категориям: Формирование кодифицированных списков подконтрольных товаров с точным указанием кодов ТН ВЭД на уровне 10 знаков (для всех видов товаров, оборудования, технологий и материалов) в целях обеспечения автоматизации их контроля, в том числе для таможенных органов и экспортеров. Цель создания списков – повышение информированности экспортеров и таможенных органов о необходимости получения разрешения на экспорт за счет возможности получения этой информации в автоматическом режиме. Разработка уведомительного режима экспорта товаров двойного назначения по наименее рисковым товарным категориям.

Современные автотранспортные средства позволяют возить безопасно грузы весом более 20 тонн. Необходимо повысить тоннаж контейнерных перевозок до 25-30 тонн, при условии если это позволяет дорожное полотно, одновременно с этим вести разработку логистических маршрутов экспортёров для более быстрого и безопасного передвижения грузов.

Сложность подтверждения НДС при реализации товаров на территории ЕАЭС: обеспечение внедрения механизма подтверждения ставки НДС 0% при

реализации товаров на экспорт на территории ЕАЭС на основе информационного обмена данными между налоговыми органами государств-членов ЕАЭС.

Необходимость предоставления таможенной декларации ее копии с отметками таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории Российской Федерации, на бумажном носителе по запросу налогового органа, проводящего камеральную проверку. Внесение в статью 165 НК РФ изменений, предусматривающих возможность представления в качестве доказательства экспорта товара для обоснования применения ставки НДС 0% электронной таможенной декларации совместно с соответствующими авторизованными сообщениями ФТС России об убытии товара с территории Российской Федерации.

Создание более развитой транспортной инфраструктуры, с целью привлечения малых и средних предпринимательств в сферу перевозок, проработать государственную политику в области перевозок, с целью выгодного приобретения техники в лизинг, снижение налогов «Платон» для грузовиков массой более 12 тонн, уменьшение цен на дизельное топливо, создание узловых транспортных центров во всех крупных городах с целью ускорения погрузки разгрузки грузов.

Рисунок 19 – Реализация процессов которые гармонизируют взаимодействие малого бизнеса во внешнеэкономической деятельности

Анализ рынка, выбор и поиск потенциального потребителя: определение географического направления и изучение рынка для целевой продукции в которую собирается поставлять предприятие, поиск иностранного покупателя.

Подготовка товара к требованиям международного рынка, и согласование с покупателем: изучение требований к поставляемой продукции для успешного ввоза в другую страну, какая упаковка и маркировка должна присутствовать на товаре, определить перечень необходимой документации которая будет не нарушать правовое законодательство той страны в которую будем поставлять данный товар, выбрать правовую защиту своего товара.

Заключение с покупателем внешнеторгового контракта: в данном процессе, делается акцент на проведение переговоров с иностранным контрагентом для согласования, возможных условий поставок, в случае успешных переговоров, далее идёт процесс подписания внешнеторгового контракта.

Производство товаров на экспорт: чтобы производить товарную продукцию на экспорт, нужно произвести оценку производственных мощностей предприятия, с точки зрения качества выпускаемой продукции, стандартов международной безопасности для допуска к реализации на зарубежной территории и исключения вероятности возврата товара на доработку в связи с приведением определенных стандартов, за исключением гарантийных случаев.

Оформление экспортной продукции: подготовка лицензий, фитосанитарных сертификатов, заключений, которые требуются для вывоза товара из страны. Оплата таможенных пошлин, прохождение таможенных процедур таких как досмотр и осмотр.

Логистические услуги: заключается в выборе транспортного в средства, чаще это смешанный тип, условно разделим на 2 фиксированные точки остановки и погрузки, когда маршрут исследования начинается на автотранспортном средстве и следует до морского порта и дальнейшая доставка происходит на морском виде транспорта, по мимо выбора способа доставки необходимо выбирать логистического оператора, и оформление пакета документов в зависимости от способа перевозки.

Валютный контроль и налоговое администрирование: открытие валютного счёта, выбор банка в котором будут производится операции, уплата всех налогов связанных с законодательством.

Гарантированное обслуживание товаров: предприятие обязуется в течение определенного гарантийного периода выполнения всех условий связанных с ремонтом или производственным браком, если поломка произошла не по вине лица эксплуатирующего данную продукцию.

− очень часто у бизнеса и таможни возникают разногласия которые заканчиваются судебными делами в плане изменения кода ТН ВЭД, это происходит как во время оформления товаров, так и после выхода, в ходе действия таможенной проверки, это приводит к доначислению общей суммы, это является негативным фактором на развитии бизнес структур. Моё виденье решение данной проблемы заключаются в следующем, бизнес такие проблемы решает с ФТС, с помощью Комиссии по классификации товаров, с применение экспертно-консультативного совета по реализации таможенной политики, это обозначает, что нужно объединить усилия для совершенствования модульных программ как автоматизированный классификатор кодов и т.д, так как программы иногда могут выдавать погрешности в заполнении, что ведёт к штрафам и дополнительным издержкам для бизнеса;

− в современной обстановке, который преподнёс вирус COVID-19, он ограничивает массовые посещения государственных структур, дело в том, что таможня в большей части реализуют электронные декларации, но и остаётся значимая доля бумажного документооборота, которая требует личного участия двух сторон, и отнимает значительное время, добавляем человеческий фактор усталость, невнимательность, недостаточный опыт заполнения или не знание актуальных изменений на текущий период времени, из за которого можно допустить ошибки которые делать нельзя, исходя из современной тенденции нужно переводить всё на электронный документооборот, которые будет подсвечивать поля в случае неправильного заполнения, это снизит нагрузку по

времени, денежные издержки и напряженность отношений между бизнес сообществ и таможенных органов;

− из за пандемии коронавируса, усложняется сбор таможенных платежей, по причине, что многие предприятия работают себе в убыток и платить соответственно им нечем, предприятия и предприниматели обращаются в банк, но к сожалению тут образуется связь недостаточной развитости банковских кредитов для предпринимателей они либо для большинства неподъёмные, или что чаще практикуют банки, в неодобрении кредитных средств. Нужно как можно скорее снижать процентные ставки по кредитам, делать более оптимальные условия для получения кредитов, а таможенным органам, увеличивать сроки для оплаты таможенных платежей. Если этого не сделать, малые и средние предприятия будут уходить с экспортной направленности, или что более вероятно к закрытию всего бизнеса, для государства это значимая потеря денежных средств;

− исключение большого количества формальностей связанных с документами при экспорте, на данном этапе существуют около 70 форм который должен заполнять экспортёр при ведении своей деятельности, нужно создать целый сегмент который будет охватывать большую часть форм путём слияния нескольких форм в одну если существует такая возможность, это создаст предпосылки для увеличения количества экспортёров, упрощение самой процедуры заполнения и затраты;

− развивать транспортно-логистическую инфраструктуру, этот комплекс зависит от множества факторов, такие как рост международной торговли региона, мощностные объемы региона в направлении экспорта, богатый выбор рынков сбыта продукции и т.д. Чтобы исправить эту проблему, выделим главные направления развития в данной отрасли, создание совершенных товарораспределительных узлов и логистических центров, увеличение пропускной способности для большей реализации, обновление и наращивание парка автотранспортных средств которые могут эксплуатироваться как на

территории России так и на дальнем зарубежье, а для этого транспортные средства должны обладать нормами экологии не ниже уровня EURO-5,6;

− лидирующие по поставкам экспорта товарной группы является чёрная и цветная металлургия, медь, никель и машины и оборудование. Челябинская область обладает территорией с огромными мощностными объёмами не только в этой среде, но и сельскохозяйственной продукции, территории настолько много, что хватит обеспечивать не только нашу область, но и заниматься экспортной деятельностью, очень много полей стоит без дела, можно и нужно выращивать овощные культуры с привлечением МСП и создание оптимальных условий для выхода на международные рынки;

− очень часто наблюдается тенденция по привлечению иностранных сотрудников, для улучшения внешнеэкономической деятельности региона, моё виденье и мнение отличается, да безусловно зарубежный опыт нужен, но не ставить его главной целью, так как иностранные сотрудники не всегда могут знать все тонкости взаимодействия таможенных органов и бизнеса, отличительные особенности региона и многих косвенных факторов которые влияют на ведение ВЭД, заключается в создании образовательных центров на базе ЮУрГУ, ЧелГУ, именно в таких крупных и сильных вузах преподают люди которые достаточно компетентны для создания и ведения бизнеса и выходу на зарубежные рынки. Именно такие действия помогут развивать МСП более быстрее, с наименьшими издержками, обеспечивая занятость населения и существенно поднимать позиции региона по стране.

На сегодняшний день бизнес сталкивается с различными видами проблем и ситуаций которые необходимо решать, проблемы взаимодействия с органами исполнительной власти стоят особо остро на текущий период времени, были изучены действующие региональные меры поддержки предпринимательства Челябинской области, на основе действующих проблем, разработали и предложили наше видение рекомендаций по устранению и совершенствованию актуальных проблем.

3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию государственной поддержки внешнеэкономической деятельности малого бизнеса России

Не только в России, но и во всём в мире ожидается спад социально-экономических показателей, из за причины с распространением COVID-19, что привело к приостановке деятельности предприятий, в первую очередь это коснётся малых и средних предпринимательств, пакет мер поддержки который коснётся бизнеса. Основные предпосылки которые несут эти меры, это сохранение занятости населения, не допустить высокого уровня безработицы, и помощь предпринимательской деятельности.

Введены изменения Постановлением Правительства РФ от 18 апреля 2020 года №540, начало действия редакции 28.04.2020.

В мае и июне 2020 года, предприятиям сделают безвозмездную финансовую помощь на выплату для сотрудников заработной платы, или на другие нужды МСП, финансовая помощь будет составлять 12 130 рублей на каждого занятого, обязательное условие для получения данной помощи, это сохранение 90% занятости сотрудников на предприятии на 1 апреля 2020 года. Быть включённым в реестр МСП на 1 марта 2020 года. Относиться к наиболее пострадавшим отраслям, предприятие или организация не должно стоять на грани банкротства, ликвидации, отсутствие недоимки по налогам и страховым взносам, сумма равняется 3000 рублей по состоянию на 1 марта 2020 года.

Перенос на 6 месяцев, налог на прибыль, УСН, ЕСХН за 2019 год и налоги по авансовым платежам за 1 квартал 2020 года. Исключение в отрасли налогов будет являться НДС.

Ставка по кредитам продлена и остаётся на уровне 8,5% и сняты ограничения по видам льготного кредитования и отраслям.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 года №442, данное постановление даёт субсидии из федерального бюджета российским кредитным организациям, на возмещение недополученных денежных

средств выданных в 2020 году, субъектам малого и среднего предпринимательства.

Мораторий на возбуждение дел о банкротстве МСП Постановление Правительства РФ от 03.04.2020 №428 [9].

Отсрочка на взыскания долгов и штрафов со стороны кредитных организаций. Федеральный закон №106 от 03.04.2020 [9].

Мораторий на рост взносов для ИП, приостановление налоговых проверок, до 01.05.2020 Приказ ФНС ЕД-7-2/181 От 20.03.2020 [2].

Данные меры не предназначены для прямого взаимодействия с внешнеэкономической деятельностью, а лишь частично могут охватывать те сферы которые пострадали и ведут продажи товаров и услуг на зарубежный рынок.

Рекомендации по совершенствованию государственной поддержки ВЭД Малого и среднего бизнеса:

− создание зеленого коридора таможенными органами для товаров первой необходимости.

− дальнейшее совершенствование банковской политики по отношению к малого бизнесу, выражается в послаблении требований и создавать общий вектор развития, ведь от жесткой политики выдачи кредитов, страдает вся отрасль;

− дополнить закон о лицензировании от 04.05.2011 №99-ФЗ, целью дополнения является упростить получения лицензий для разных видов деятельности малых предпринимательств в которых будут оценены все риски и минимизированы последствия в случае неудачи;

− разработка единой сетки тарифных штрафов и детализации размеров штрафных санкций, это позволит избежать субъективной оценки и скрытых интересов третьих лиц, такая мера нужна для МСП с целью уменьшения коррумпированности отрасли;

− сокращение числа налоговых проверок не только в период пандемии, но и использовать это в дальнейшей перспективе, убрать плату за проверку в

большинстве сфер деятельности МСП которые не будут представлять общественной опасности, обычно эти платы создаются на базе определенных услуг без которых якобы проверка невозможна;

− информационно-юридическая поддержка, это объясняется тем, что большая часть предпринимателей сталкивается с двойным толкованием КоАП РФ 16 глава, доработать, разъяснить решение возникновения проблем при работе с КоАПом на бизнес встречах и в представленных методических рекомендациях;

− увеличить долю не сырьевого экспорта, как это делают развитые страны, это даст новый импульс развития МСП;

− глобальную оптимизацию между ФНС, и таможенными органами;

− предлагаю создание единого информационного портала, для облегчения ведения бизнеса для участников ВЭД, создание такой системы гарантировано не только упростит прохождение таможенных процедур участниками ВЭД, но и облегчит работу таможенным органам, очень часто бизнес сталкивается с рядом проблем, ввиду разобщённости между федеральными органами исполнительной власти, и в конечном итоге виноватым остаётся бизнес, и их споры затягиваются обычно до судебных исков и штрафов, данная блок схема демонстрирует, единую подсистему базы федеральных органов, для быстрого обмена информации в режиме онлайн, а в наше время в условиях пандемии это особенно актуально, это позволяет переводить большую часть бумажных документов в электронные, что значительно ускоряет прохождение всех процедур, и в тоже время снижается риск ошибки человеческого фактора, что значительно снижает судебные разбирательства между таможенными органами и бизнесом.

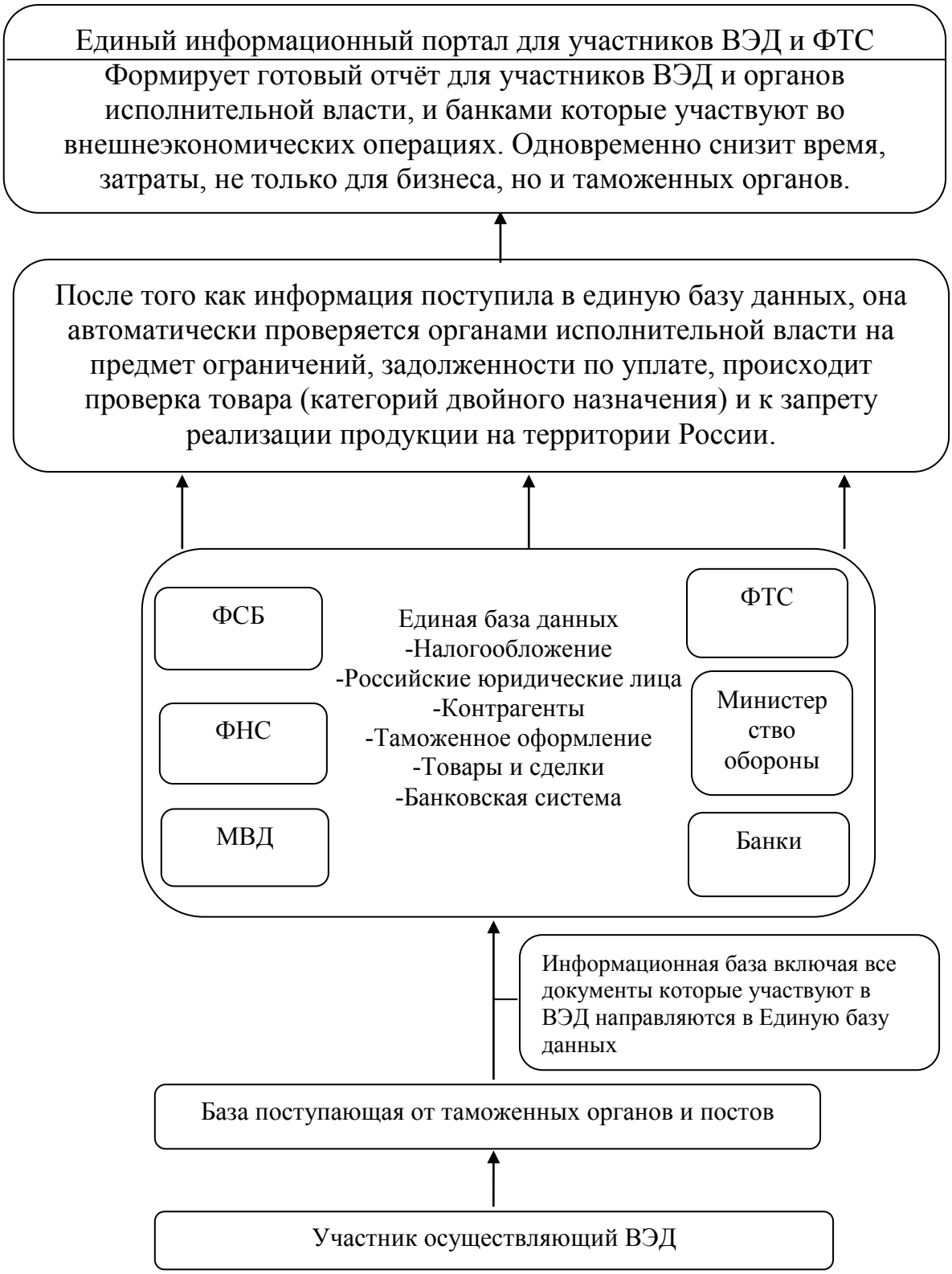

Рисунок 20 – Создание единого информационного портала для участников ВЭД и таможенных органов

Малый и средний бизнес играет огромную роль в экономике Российской Федерации, с активным распространением COVID-19, данные отрасли стали наиболее уязвимыми, и ещё больше стали нуждаться в поддержки от

государства, был обозначен ряд вспомогательных мер, для сохранения бизнеса с наименьшими потерями, и не допустить высокого уровня безработицы, так же нами были предложены рекомендации по совершенствованию мер поддержек бизнеса, создание единого информационного портала для участников ВЭД и ФТС, который охватывает подсистему взаимодействия с федеральными органами исполнительной власти для облегчения прохождения таможенных операций, который снизит риски не только в правонарушениях, но и увеличит доверие со стороны бизнеса.

3.3 Повышение роли торгово-промышленной палаты Челябинской области в организации бизнес-миссий предприятий малого бизнеса во внешнеэкономической деятельности

ЮУТПП – это негосударственное, некоммерческое объединение созданное предпринимателями 24 января в 1992 году. В состав ЮУТПП входит свыше 726 хозяйствующих субъектов которые являются представителями от малого до крупного бизнеса, доля малых предпринимательств в ЮУТПП составляет 64%. Основная деятельность, это помощь предпринимателям на разных уровнях государственной власти от муниципального, до федерального уровня. Торгово-промышленные палаты работают во всех крупных городах России.

Структура палаты за счёт взаимосвязи с другими регионами, позволяет привлекать инвестиции, становясь мощным бизнес объединением, создание таких условий для предпринимателей гарантирует упрощенную систему продвижения и реализацию своих товаров и услуг. Предоставляя широкий спектр услуг необходимых для ведения бизнеса в современных условиях.

ЮУТПП – это эффективный инструмент для обеспечения безопасности бизнеса. Инновационный бизнес, отлаженные процедуры защиты интеллектуальной собственности и плодотворное взаимодействие со органами государственной власти позволяет избавить авторов и инвесторов от

незапланированных издержек и посягательств на их проекты со стороны недобросовестных конкурентов.

Роль повышения торгово-промышленной палаты в будущем будет только усиливаться, это связано с цифровизацией экономики, прямое воздействие с другими торговыми палатами регионов, услуги станут доступными вне зависимости от местонахождения предпринимателя.

Рабочее взаимодействие малого бизнеса с ЮУТПП имеет как свои плюсы так и недостатки.

Дополнительные преференции получают предприниматели вступившие в ЮУТПП:

− экспертиза о происхождении товара скидка на такую процедуру достигается 4%;

− анализ внешнеэкономической деятельности и сопровождение сделки, скидка до 10%;

− патентные услуги до 5%;

− маркетинговые исследования до 10%;

− разработка экологических проектов до 10%;

−информационно-аналитические и консультационные услуги в сфере экономической безопасности, предоставляемые под методическим руководством ЧРАЭБУР: по Челябинской области скидки до 20%;

− удостоверение документов ВЭД, скидка до 4%.

Использование данных преференций не достаточно для малых предпринимательств, ЮУТПП имеет ряд недостатков:

− отсутствие защиты ИП и малого бизнеса, перед предприятиями монополистами и заводов гигантов;

− не содержится актуальная база данных в периоде с 2016 по 2019 год о проделанной работе ЮУТПП, сколько участников бизнеса вывели на зарубежный рынок, из за чего у средних и малых предпринимателей возникает вопрос о целесообразности вступления;

− торгово-промышленная палата занимается выдачей сертификатов экспертизы СТ-1, для машинного оборудования и т.д, при этом не является органом по экспертизе и сертификации, в России есть специальные органы такие как Росстандарт в которых есть технические лаборатории они занимаются выдачей заключений для органов, и в дальнейшем контролируются и аккредитовываются Россаккредитацией. Пример заключается в следующем, при покупке транспортного средства у которого идёт навесное оборудование в виде гидравлических установок и прочего другого оборудования, индивидуальным предпринимателем или малым бизнесом, за каждое навесное оборудование приходится платить палате по определенному тарифу в среднем около 8 тысяч за один сертификат, это обозначает дополнительные затраты для ведения бизнеса. Данную процедуру должны исключить из палаты 1 июля 2020 года, на текущее время такой недостаток остаётся актуальным;

− торговая промышленная палата не занимается созданием кластеров для организаций и предприятий, это отличное подспорье для бизнеса, они могли бы помогать начинающим предпринимателям в открытии своего дела и упростить ведение бизнеса, фирмы и организации которые занимаются созданием кластерных услуг, маркетинговые исследования уже включены в пакет услуг, получается, что намного выгоднее покупать данную услугу не в ЮУТПП. Челябинская область является лидером по экспорту чёрной и цветной металлургии, предлагаю следующую кластерную схему, которая призвана упростить и облегчить взаимодействие между ключевыми объектами, одновременно с этим усилить позиций предприятий данной направленности в регионе;

Рисунок 21 – Кластерная структура развития промышленных предприятий

− трудности выхода на потенциальных инвесторов за рубежом, так как инвесторы прежде всего интересуются крупными компаниями и заводами гигантов, а в торговых палатах преобладает большинство малых предприятий их доля достигает 60-70%;

− ЮУТПП не обладает достаточными финансовыми ресурсами для организаций мероприятий и выставок, большую часть выставок в Челябинской области организовывает и является главным спонсором такие как РМК (русская медная компания) ЮжУралЭкспо, Челябинский центр научно-технической информации.

Вывод по главе 3. Таким образом, предлагаемые нами рекомендации по гармонизации бизнес процессов созданы для упрощения ведения бизнеса во ВЭД. Благодаря внедрению данной цепочки процессов, ожидаем следующие улучшения и изменения. Которые приведут, сокращению времени получения справок от налогового резидента, изменение статьи 165 НК РФ с целью перевода копии

которые предоставляют таможенным органом в бумажном виде, в электронную, что значительно снизит время операций.

Создание единых форм документов для ведения экспорта с целью повышения эффективного таможенного контроля, так как предприниматели используют около семидесяти форм бланков заполнения, что приводит к частым ошибкам и разногласиям между субъектами участниками ВЭД и таможенных органов, единая форма призвана свести к минимуму все существующие проблемы.

Создание единого информационного портала для наиболее быстрого взаимодействия между участниками ВЭД и федеральными органами исполнительной власти и углубленное сотрудничество на уровне электронных технологий с банками которые непосредственно участвуют во внешнеэкономической деятельности. Данный комплекс будет обеспечивать автоматизацию бизнес сообществ не только с таможенными органами и органами исполнительной власти, но в структуру взаимодействия будут входить банки которые напрямую работают с участниками ВЭД. Что в свою очередь снизит нагрузки на финансовую составляющую бизнеса за счёт электронных технологий и одновременному снижению времени. С помощью таких внедрений повышается прозрачность и эффективность таможенного контроля.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенных в выпускной квалификационной работе исследований, были получены следующие выводы и результаты:

В Челябинской области одним из главных приоритетов сохраняется развитие малого предпринимательства. Разработана соответствующая стратегия развития экспорта и услуг до 2025 года. Данная стратегия должна обеспечить занятость населения, что в свою очередь приведёт росту благосостояния граждан, закреплению и улучшение позиций экономики Челябинской области. В стратегии назначен ряд мер которые будут совершенствоваться. Улучшение транспортно-таможенных технологий, для ускорения обработки и доставки грузов, переход к единому стандарту форм, совершенствование налогового законодательства, разработка стимулирующих мер скидок для предприятий направленных на экспортную деятельность.

Наиболее острой проблемой развития ЕАЭС, является отсутствие единой стратегией формирования таможенно-логистического комплекса. Проблемы доступа к финансированию малых предпринимательств для выхода на зарубежные рынки, важная проблема остаётся и в уплате налогов, так как в странах ЕАЭС разные законы для регулирования налоговых поступлений. Указаны проблемы терминологий таможенного законодательства в 16 главе КоАП РФ.

Проведен анализ МСП Челябинской области которые ведут экспортную деятельность, изучены действующие проблемы на сегодняшний день: не развита транспортно-логистическая инфраструктура региона, отсутствие официальных представительств компаний Челябинской области на зарубежных рынках, нет наработок для анализа и зарубежного рынка и тонкости взаимодействия. Изучен внешнеторговый оборот Челябинской области в котором лидирует экспорт сырьевой направленности и занимает большую долю около 80-85% это является и плюсом и в тоже время недостатком, так как почти отсутствует доля не сырьевого экспорта, выявлены товарные группы в соответствии Кодом ТН ВЭД которые

поставляются на экспорт, лидирующие позиции занимали черные и цветные металлы, никель и медь, машины и оборудование, страны дальнего зарубежья являются основными торговыми партнёрами, доля стран СНГ начиная с 2016 год стала расти, но все равно не может составить конкуренцию странам дальнего зарубежья.

Анализ сложившиеся ситуации МСП в России, выявлен активный рост в направлении экспорта, но влияние кризиса, санкций, пробелы в налоговом законодательстве и экономики страны в целом, COVID-19, приостановление деятельности малых и средних предпринимательств на несколько месяцев, что повлечет за собой снижение социально-экономических показателей и к росту безработицы, выявлены наиболее пострадавшие сферы бизнеса и меры поддержки от государства чтобы сдержать безработицу и не допустить закрытия предприятий

На основе выявленных проблем, был предложен ряд совершенствований и рекомендаций, которые в значительной степени упростят ведение бизнеса, а так же по способствуют увеличению роста числа малых предприятий не только в Челябинской области, но и по стране в целом, и сделают таможенные операции более прозрачными и эффективными.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Приказ ФТС России от 7 сентября 2012 г. № 1809 «Об утверждении Временного порядка категорирования участников внешнеэкономической деятельности на основе критериев, характеризующих участников внешнеэкономической деятельности».

2 Приказ ФНС России от 20.03.2020 № ЕД-7-2/181 «О приостановлении выездных налоговых проверок в отношении налогоплательщиков, в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства до 01.05.2020 года».

3 Постановление Правительства РФ от 3 апреля 2020 года №428 «О введении моратория на возбуждение дел о банкротстве по заявлению кредиторов в отношении отдельных должников».

4 Распоряжение правительства от 2 июня 2016 года №1083-р «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года».

5 Распоряжение правительства Российской Федерации от 17 января 2019 г. №20-р. «План мероприятий трансформация делового климата».

6 Распоряжение правительства Российской Федерации от 23 мая 2020 года. №1388-р. «Стратегия развития ФТС до 2030 года».

7 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 августа 2019 год. №1797 «Стратегия развития экспорта и услуг до 2025 года».

8 Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

9 Федеральный закон «О присоединении Российской Федерации к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года» от 03.11.2010 № 279-ФЗ (последняя редакция).

10 Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 04.11.2019, с изм. от 07.04.2020) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020).

11 Федеральный закон от 3 апреля 2020 года №106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменений условий кредитного договора, договора займа.

12 Годовой отчёт АО «Радий» за 2017 год. –Режим доступа: http://radiy.ru/wp-content/uploads/2018/12/Godovoy-Otchet-2017.pdf.

13 Портал внешнеэкономической информации услуг ВТО. –Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/mdb/information/attendance/trade_and_wto/.

14 Статистические данные Федеральной налоговой службы Челябинской области. –Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn74/.

15 Анализ внешнеэкономической деятельности Челябинской области статистические данные Федеральной таможенной службы. – Режим доступа: http://utu.customs.ru/folder/146581.

16 Статистика малого и среднего бизнеса Челябинской области. – Режим доступа: https://chelstat.gks.ru/.

17 Кодекс РФ об Административных правонарушениях глава 16. – Режим доступа: http://koapkodeksrf.ru/.

18 Правительство Челябинской области. – Режим доступа: https://pravmin74.ru/.

19 Официальный сайт Китайской народной республики. – Режим доступа: https://www.gov.cn/.

20 Официальный сайт таможни Германии. – Режим доступа: https://www.zoll.de/EN/Home/home_node.html.

21 Официальный сайт правительства США. – Режим доступа: https://www.state.gov/.

22 Официальный сайт правительства Японии. – Режим доступа: https://www.kantei.go.jp/.

23 Официальный сайт правительства России. – Режим доступа: http://government.ru/.

24 Официальный сайт министерства финансов Челябинской области. – Режим доступа: http://www.minfin74.ru/.

25 Официальный сайт Государственной статистики. – Режим доступа: https://www.fedstat.ru/.

26 Официальный сайт Минфин России. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/.

27 Плюсы и минусы рыночной экономики в Российской Федерации. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/ekonomika/modeli_rynochnoy_ekonomiki/plyusy_i_minusy_rynochnoy_ekonomiki/.

28 Меры поддержки правительства Малого и Среднего предпринимательства от короновирусной инфекции. – Режим доступа: http://government.ru/support_measures/.

29 Социально экономическое положение России. – Режим доступа: https://gks.ru/bgd/regl/b19_01/Main.htm.

30 Проблемы малого предпринимательства в введении бизнеса. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/25/09/2015/560574bf9a7947d1198f6d29.

31 Актуальные проблемы развития таможенного дела в условиях современных глобальных изменений. – Режим доступа: http://rta.customs.ru/nrta/attachments/4290_978-5-9590-0988-5.pdf.

32 Ведомственный план Федеральной таможенной службы по реализации Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти на 2020 год. – Режим доступа: http://customs.ru/activity/programmy-razvitiya/plan-open/vedomstvennyj-plan-federal-noj-tamozhennoj-sluzhby-po-realizaczii-konczepczii-otkrytosti-federal-nyx-organov-ispolnitel-noj-vlasti-na-2020-god.

33 Малое и среднее предпринимательство России сборник статистических данных. – Режим доступа: https://www.gks.ru/folder/210/document/13223.

34 Официальный сайт ЮУТПП. – Режим доступа: http://tpp74.ru/.