

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя Алексия,
митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес-развития

Направление подготовки (специализация) *44.03.01 Педагогическое образование*
Профиль (специализация) *«Экономическое образование»*

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

«Планирование экспортной деятельности предприятия на примере ООО НПП
«Авис»: экономические и методические аспекты»

Выполнил(а) студент(ка)
4 курса группы ЭО-401
очной формы обучения
Кадырова Екатерина
Алексеевна

(подпись)

Научный руководитель
Торхова Анна Николаевна,
доцент, к. экон. н.

(Ф.И.О., должность, уч. степень, уч. звание)

(подпись)

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой

(подпись)

(Ф.И.О.)

«__» _____ 20__ г.

Тольятти
2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1 Теоретические аспекты планирования деятельности и основы организации экспортной деятельности предприятия	10
1.1 Сущность, этапы, принципы и методы планирования деятельности на предприятии	10
1.2 Сущность, виды внешнеэкономической деятельности и её планирование	19
1.3 Механизм реализации экспортной деятельности предприятия	31
Глава 2 Характеристика, анализ и планирование экспортной деятельности предприятия ООО НПП «Авис»	43
2.1 Общая характеристика ООО НПП «Авис»	43
2.2 Анализ основных технико-экономических показателей ООО НПП «Авис»	48
2.3 Анализ рынка отрасли и экспортной деятельности предприятия.....	61
2.4 Разработка мероприятий, направленных на расширение производства и рынков сбыта с помощью планирования экспортной деятельности ООО НПП «Авис»	66
2.5. Экономическая эффективность предложенных мероприятий для ООО НПП «Авис»	80
Глава 3 Разработка бизнес-игры по экономике на тему «международная торговля и валютный рынок» для старших классов.....	86
3.1 Изучение рабочей программы по предмету «Экономика» для 11 класса.....	86
3.2 Анализ основных аспектов бизнес-игры, задачи, виды, плюсы и минусы...	92
3.3 Разработка бизнес-игры «Экспортер года», по разделу экономика курса обществознания: «Международная торговля и валютный рынок» с целью углубления знаний	97
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	105
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	109
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	114

ВВЕДЕНИЕ

Главная экономическая цель, которую преследует предприятие — достижение максимума прибыли при минимуме затрат. В планах предприятия эта задача решается с учетом определения наиболее выгодных источников финансирования и рационального использования средств, получения и потребления ресурсов.

В современных условиях, планирование экономической деятельности предприятий является основой производства, распределения ресурсов и товаров, формирует условия для эффективного ведения деятельности, позволяет снизить степень неопределённости и рисков. Процесс планирования базируется на знании объективных экономических законов, законов товарного производства, законов рыночной экономики.

Таким образом, планирование деятельности организации предусматривает разработку комплекса мероприятий, определяющих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей наиболее эффективного использования ресурсов каждого отдела и всей организации в целом. Можно сделать вывод, что назначение планирования состоит в стремлении заблаговременно учесть все внутренние и внешние факторы, которые могут оказать влияние на деятельность предприятия.

Трудности становления планирования на предприятиях в настоящее время обусловлены следующими обстоятельствами: законодательная база не дает достаточно полной информации о месте планирования в деятельности предприятий; решения, принятые в сфере планирования, не всегда имеют достаточное научное и правовое обоснование; экономические модели планирования окончательно не разработаны.

Таким образом, жесткое планирование приводит к тому, что упускаются новые, внезапно возникшие возможности. Несмотря на недостатки планирования, большинство специалистов придерживается мнения, что оно необходимо. Причины возрастающей роли планирования: Усиление

конкурентной борьбы; Возрастание значимости целей и мотивов планирования; Особенности структуры российской экономики и т.д.

Рассмотрим планирование внешнеэкономической деятельности, а точнее, экспортной деятельности предприятия. В соответствии с действующими в России законами любое предприятие может выступать как экспортером, так и импортером.

Внешеэкономическая деятельность предприятия - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной интеграцией и кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг, выходом на внешний рынок. В основе любой формы внешнеэкономических связей лежит идея взаимовыгодного международного обмена.

Внешеэкономическая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности российских предприятий на современном этапе. В практике выделяются три основных стимула развития внешнеэкономической деятельности предприятий: расширение сбыта; приобретение ресурсов; диверсификация источников снабжения и сбыта.

Интернационализация и глобализация мировой экономики неизбежно приводит к изменениям в предпринимательском секторе, а также к пересмотру стратегии развития для большинства предприятий. Многие предприятия, которые когда-то уверенно себя чувствовали в пределах национального рынка, начинают сталкиваться с проблемой жесткой конкуренции. Им приходится искать новые способы для укрепления своей позиции на мировых рынках.

Оживление экспортной деятельности является основой для оздоровления и дальнейшего развития экономики, поскольку экспорт является главным источником поступления валюты, которая необходима для закупок за рубежом и обеспечения финансовой стабильности. Значительная часть федерального бюджета формируется за счет таможенных платежей от экспортной деятельности предприятий.

Таким образом, актуальность данной работы определяется тем, что современным предприятиям, развивающимся в нестабильных условиях внешней

среды, необходимы предварительный анализ деятельности самой организации и возможность предвидеть изменения внешней среды, поскольку это является непременным условием для дальнейшей выработки последовательности действий по постановке целей и их реализации. Помимо этого, в условиях жесткой конкурентной борьбы предприниматель не может добиться стабильного успеха, если не будет четко и эффективно планировать свою деятельность. В современных условиях хозяйствования особую актуальность для предприятий приобретают вопросы повышения доходности. Одним из направлений достижения подобных целей является повышение эффективности экспортной деятельности предприятия. Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию новые возможности, такие как использование преимуществ международной кооперации производства, свобода в принятии решений для осуществления своих производственных задач.

В соответствии с актуальностью данное исследование имеет две цели.

Экономической целью исследования выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий, направленных на расширение производства и рынков сбыта ООО НПП «Авис» с помощью планирования экспортной деятельности, обоснование их эффективности.

Данная цель предполагает решение ряда задач:

- 1) Систематизировать и обобщить теоретические аспекты планирования деятельности на предприятии;
- 2) Рассмотреть теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности и механизм планирования экспортной деятельности;
- 3) Проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО НПП «Авис»;
- 4) Проведение анализа экспортной деятельности предприятия;
- 5) Разработка мероприятий, направленных на расширение производства и рынков сбыта ООО НПП «Авис» с помощью планирования экспортной деятельности, обоснование их эффективности.

На сегодняшний день в школах при изучении раздела «Экономика» в общем курсе «Обществознание» тема международных отношений изучается в достаточном объеме. Также данная тема находится в разделе экономики на ЕГЭ по обществознанию, поэтому, для лучшего закрепления темы, сформулируем вторую педагогическую цель.

Педагогической целью является углубление знаний и навыков школьников старших классов в теме «Международные отношения» путем разработки бизнес-игры.

Данная цель предполагает решение ряда последовательных задач:

- 1) Изучение рабочей программы по предмету «Экономика» для 11 классов;
- 2) Анализ основных аспектов бизнес-игры, задачи, виды, плюсы и минусы;
- 3) Разработка бизнес-игры по разделу экономика курса обществознания на тему: «Международные отношения» с целью углубления знаний.

Объектами исследования выпускной квалификационной работы являются:

- 1) Объект исследования - Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственное предприятие «Авис», специализирующееся на производстве птицевоспитных устройств.

2) О

Предмет исследования – экономические показатели эффективности деятельности организации и факторы, влияющие на их уровень. Информационной и аналитической базой исследования является годовая финансовая отчетность за 2020-2022 гг.

При написании была использована методическая, учебная литература по теме исследования, нормативно-правовые документы государственных органов РФ, законодательные акты, научные статьи, монографии, а также данные учета и отчетности ООО НПП «Авис» за 2020-2022 гг. Методическую основу работы составили факторный анализ, синтез, прогнозирование, статистическая обработка результатов, дедукция, классификация, обобщение.

Особенностям планирования деятельности на предприятии и его отдельным аспектам посвящены работы Алексеевой М.М., Воронова Н.Г.,

о

в

а

Боробова В.Н., Горемыкина В.А., Ильина А.И., Щепкина М.Б., Якименко К.П. и т.д.

Также в работе исследованы труды в области внешнеэкономической деятельности – Григоренко О.В., Дергачёв В.А., Левкин Г.Г., Пономарева Е.С. и т.д.

Практическая значимость исследования заключается в разработке мероприятий, направленных на расширение производства и рынков сбыта ООО НПП «Авис» с помощью планирования экспортной деятельности, они будут способствовать укреплению конкурентных позиций продукции и в целом предприятия, как на национальном, так и на мировом рынке. С другой стороны, практическая значимость в части педагогического раздела заключается в разработке учебного мероприятия - бизнес-игры, для лучшего закрепления темы.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя введение, три главы, заключение, список использованной литературы, приложения.

В первой главе рассмотрены теоретические основы планирования на предприятии и исследование внешнеэкономической деятельности.

Во второй главе проведен анализ экономических показателей предприятия и экспорта. Также представлена разработка мероприятий, направленных на расширение производства и рынков сбыта с помощью планирования экспортной деятельности и оценка эффективности их внедрения.

В третьей главе проведен анализ рабочей программы по предмету «Экономика» для 11 классов, изучение основных аспектов бизнес-игры, разработка бизнес-игры по разделу экономика курса обществознания в старших классах.

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

Глава 1 Теоретические аспекты планирования деятельности и основы организации экспортной деятельности предприятия

1.1 Сущность, этапы, принципы и методы планирования деятельности на предприятии

Первые шаги в направлении систематизации опыта планирования сделаны в XIX в. американскими и европейскими специалистами. К родоначальникам методов планового управления в экономике относят Ф. Тейлора, Г. Форда, Ч. Ганта, А. Файоля. Гант разработал систему плановых графиков, позволивших осуществлять контроль за управляемым объектом и составлять календарные планы работ на будущее [34].

Планирование на макроуровне впервые осуществлено в России после Октябрьской революции 1917 г. Для комплексного системного управления экономикой были созданы специальные государственные органы во главе с Высшим Советом Народного Хозяйства (ВСНХ).

Глобализация мирового рынка, постоянное увеличение скорости процессов, конкуренция, рост требований рынка ставят вопрос о необходимости планирования. Необходима оценка, прогнозирование и планирование спроса на продукцию и услуги, состояния конкуренции, экономической и финансовой устойчивости, результативности деятельности.

Чтобы не отстать от конкурентов, каждая независимая производственная организация должна тщательно планировать перспективу развития собственного производства и потребностей рынка, средствами управления – достигать плановых результатов. Любые упущения при этом грозят убытками. Фирме необходимо предусматривать перспективу начиная с разработки проекта изделия и заканчивая его сбытом. Планированием охватываются все стороны хозяйственной деятельности предприятия, что можно рассмотреть в Приложении А. Это происходит по ряду причин:

— высокий уровень неопределенности развития предприятий в быстро меняющейся рыночной среде;

— возможность с помощью планирования целенаправленно формировать конкурентные преимущества предприятия на основе учета рыночной ситуации и законов рынка;

— применение инноваций во всех сферах хозяйственной деятельности предполагает их поиск, оценку и включение в хозяйственный оборот;

— формирование условий инвестиционной привлекательности для получения заемных средств с минимальными затратами на их обслуживание;

— упорядочение управленческих действий для достижения перспективных и текущих плановых показателей;

— соотнесение перспективных целей и желаний с возможностями их достижения и выбор наиболее реального и эффективного пути развития.

Планирование, административное управление и контроль за деятельностью производственного предприятия неразрывно связаны. Ученые вырабатывают различные подходы к планированию экономики и по-разному рассматривают сущность экономической категории «планирование». В Приложении Б представлены различные взгляды на планирование.

Можно сделать общий вывод, планирование на предприятии – это процесс разработки и прогнозирования системы качественных и количественных показателей развития предприятия, которая определяет тенденции и темпы его развития, является основой для эффективной деятельности, предполагает формирование экономических целей и выбора наилучших путей их достижения.

Предприятие определяет свои цели и задачи в рамках нескольких основных сфер деятельности: положение компании на рынке, уровень производительности, стабильности, профессионализм персонала, инновационная деятельность, наличие производственных ресурсов, система управления, социальная ответственность.

Планирование базируется на прогнозных расчетах. Прогнозирование представляет собой аргументированное предположение, выраженное в

количественных и качественных формах, относительно будущего развития объекта планирования. Оно находится во взаимосвязи с планированием, программированием, проектированием, управлением. Анализ прогнозов служит предпосылкой обоснованности плановых расчетов.

Основная цель планирования – это поиск наиболее подходящих решений для устранения проблем, предвидение будущего положения предприятия, сравнение настоящего положения предприятия с прошедшим, для того чтоб увидеть в каком состоянии находится предприятие на данный момент [43].

Объектом планирования являются конкретные предприятия, организации, их объединения, государственные структуры, регионы, отрасли, межотраслевые образования.

Субъектом планирования является структурное подразделение или другие физические, юридические лица, занимающиеся разработкой и обоснованием планов.

Планирование помогает ответить на три важных вопроса [43]:

1. Где предприятие находится в настоящее время, каковы итоги и условия ее деятельности?
2. Куда мы хотим двигаться?
3. При помощи каких ресурсов будут достигнуты цели предприятия?

Отвечая на вопросы, процесс планирования включает в себя этапы:

1. Установление своевременно четких количественных показателей, целей, которые должна достигнуть фирма;
2. Определение основных действий, которые необходимо осуществлять для достижения целей, принимая во внимание воздействие внешних факторов и имеющиеся внутренние возможности фирмы;
3. Разработка гибкой системы планирования, обеспечивающая достижение поставленных целей.

Постоянная неопределенность будущего является одной из причин, по которой планирование должно осуществляться непрерывно, также в силу

внешних изменений или ошибок управления. Поэтому планы необходимо пересматривать, чтобы они согласовывались с реальностью.

Результатом планирования является план, рассмотрим его понятие.

План — это модель будущего развития и состояния предприятия, выраженная количественными и качественными параметрами его деятельности и способами их достижения [43].

Показатели плана:

- 1) Количественные показатели выражаются абсолютными величинами;
- 2) Качественные показатели – относительные величины. Выражают экономическую эффективность производства, отдельных факторов;
- 3) Объемные показатели устанавливают абсолютные величины производства в целом, отдельных процессов и факторов, участвующих в нем;
- 4) Удельные показатели устанавливают отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей.

Для исчисления показателей плана промышленности применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

План развития предприятия включает следующие основные разделы [2]:

- 1) План производства продукции;
- 2) План развития науки и техники;
- 3) Показатели плана развития науки и техники;
- 4) План повышения эффективности производства;
- 5) Показатели: темпы роста производства чистой и товарной продукции; общая рентабельность; затраты на один рубль товарной продукции др.;
- 6) План капитального строительства;
- 7) Основные показатели;
- 8) План материально-технического обеспечения;
- 9) Определение потребностей производства в материальных ресурсах;
- 10) План по труду и кадрам;
- 11) Фонд заработной платы;
- 12) План по издержкам производства и реализации продукции;

- 13) План производства реализации продукции;
- 14) Финансовый план;
- 15) План социального развития коллективов предприятий;
- 16) План мероприятий по охране природы.

К задачам планирования хозяйственно-финансовой деятельности предприятий относятся:

- формирование состава предстоящих проблем и возможностей развития предприятия;
- обоснование целей, задач, стратегии развития предприятия, проектирование желаемого состояния предприятия в будущем;
- планирование ресурсов и способов их использования для достижения целей развития предприятия, структуры закупки необходимых;
- проектирование организации реализации планов и контроль за ходом их выполнения.

Технология планирования — это совокупность методов, приемов, способов в их взаимосвязи по формированию оптимальных плановых решений, направленных на достижение поставленных целей развития предприятия с минимальными затратами ресурса [34].

Технология разработки планов для предприятий включает следующие этапы:

Первый этап - анализ исходного состояния объекта планирования. Анализ в планировании ориентирован на будущее. С помощью анализа отклонений достигается цель — накопление знаний об экономических процессах и явлениях как внутри предприятия, так и влияние внешних факторов на работу компании. Этот этап завершается подготовкой аналитической записки, в которой последовательно дается оценка уровня развития предприятия.

Второй этап - определение цели развития исходя из ресурсных возможностей предприятия и внешних условий его деятельности. Цели могут быть: материальные; социальные; финансовые; рентабельности или повышение капитализации предприятия; экономические.

Третий этап - обоснование концепции развития предприятий на основе цели и миссии предприятия.

Концепция предприятия должна отражать: описание услуг; характеристику рынка; задачи предприятия, определяющие сферу деятельности, доходности; технологии, применяемые в производстве и т.д.

Система планирования состоит из взаимосвязанных подсистем стратегического, тактического и оперативного планирования.

Четвертый этап - обоснование стратегии с учетом миссии и концепции развития предприятия. Способствует обеспечить предприятию адаптацию к внешней среде, к распределению ресурсов. В процессе стратегического планирования принимаются решения о том, как расширить свой бизнес, какие усилия следует предпринимать для удовлетворения рыночного спроса и т.д.

Перспективные структурные изменения в деятельности предприятия, инновационность направлений развития и технологий производства, реализации продукции и услуг в стратегии носят достаточно конкретный характер. Разработка стратегии завершается подготовкой стратегического (долгосрочного) плана.

Пятый этап - тактическое планирование предполагает выработку решения об оптимальном распределении ресурсов предприятия для достижения стратегических целей. В данном плане конкретизируются показатели и параметры развития стратегического плана. В тактическом планировании (на 1–3 года) реализуется стратегия развития предприятия.

Шестой этап - разработка оперативных планов (краткосрочных, от 10 дней до 1 года). Основной задачей оперативного планирования является обеспечение методической, информационной и инструментальной поддержкой предприятия для достижения запланированного уровня прибыли, рентабельности и ликвидности предприятия в краткосрочном периоде. В оперативных планах конкретизируются тактические планы. Признаки оперативного планирования: краткосрочность (горизонт планирования до 1 года) и решаемые задачи.

Представленная последовательность планирования позволяют увязать планы по временному горизонту, обеспечить единство их целей и решаемых задач, сформировать условия реализации миссии, стратегического плана в тактическом и оперативном планах. Разработанные системы планирования на предприятиях регулируют объемы производства и реализации продукции.

Виды планирования имеют различия [3]:

1. Реактивное планирование заключается в оценке прошлого опыта и анализа развития производства;
2. Преактивное планирование осуществляется «сверху вниз» и базируется на реализации постоянных изменений во всех областях деятельности предприятия;
3. Интерактивное планирование основывается на поиске способов построения желаемого будущего, заключается в увеличении уровня развития предприятия [4].

Результаты плановой деятельности зависят от двух взаимосвязанных факторов:

1. Качество формирования плановых показателей экономической деятельности предприятия;
2. Уровень выполнения планов всеми отделами предприятия.

Совокупность видов планирования, применяемая одновременно на конкретном хозяйствующем субъекте - форма планирования.

Выбор той или иной формы планирования зависит от множества факторов, можно выделить три группы основных факторов:

- а) факторы, обусловленные спецификой фирмы;
- б) факторы внешней среды;
- в) критерии, обусловленные спецификой самого процесса планирования.

При разработке плана руководствуются определенными принципами, которые создают предпосылки для обоснованности плановых показателей в целях успешной деятельности предприятий, основные принципы рассматривается в Приложении В.

Есть и другие принципы планирования. Например, по А. Файолю и Р. Акоффу, основными принципами планирования, которые формируют цели, задачи и функции планирования, являются: единство, непрерывность, гибкость, точность, участие [4]. В зависимости от условий деятельности и видов планов выделяют приоритетные принципы. Но при этом все принципы используются в комплексе и дополняют друг друга.

Планирование на предприятии служит основой реализации разнообразных экономических, организационных и управленческих функций.

Основные функции планирования на предприятии: функция руководства; функция обеспечения; функция координации; функция контроля.

Рассмотрим какие бывают методы планирования, но прежде, ознакомимся с понятием. Метод планирования — это способ проведения плановых расчетов, порядок и алгоритм обоснования показателей плана.

Основные методы планирования на предприятиях [34]:

1. Балансовый метод, в основе которого лежит принцип равенства направлений и объемов использования ресурсов с источниками их поступления. Используется в текущих и оперативных планах. Этим методом ведется расчет показателей планов в финансовом планировании предприятия. Основным результатом использования этого метода является сбалансирование возможностей и потребностей в ресурсах по времени и объему.

2. Нормативный метод - предполагает использование в плановых расчетах абсолютных и относительных норм и нормативов. Различают текущие нормативы, используемые для обоснования текущих и оперативных планов, фиксирующие достигнутый уровень рационального использования ресурсов, в которых отражается идеальное будущее состояние предприятия. Нормативный метод особенно актуален при разработке плана налоговых и других выплат. Он служит для определения издержек производства.

3. Метод экстраполяции - определение будущего состояния предприятия на основе сложившихся в прошлом и настоящем темпов и пропорций. Этот метод предполагает перенос закономерностей и тенденций прошлого на

будущее, что предопределяет использование этого метода при стабильном и предсказуемом изменении показателей в перспективе. Формализация изменения показателей на основе этого метода предполагает изучение статистических рядов в динамике, а также использование факторного анализа.

4. Метод технико-экономических расчетов предполагает проводить обоснование плановых показателей на основе утвержденного алгоритма. Этот метод используется, если показатели имеют определенную стабильность во времени и формируют базовые условия функционирования предприятия. Рассчитанные данным методом плановые показатели корректируются с учетом уровня инфляции.

5. Программно-целевой метод используется при обосновании комплексных целевых программ, а также в стратегическом планировании. Этот метод предполагает структурирование цели до комплекса целевых показателей и нормативов, количественно описывающих идеальное состояние объекта планирования в будущем. С помощью программно-целевого метода можно решать наиболее важные проблемы развития объекта планирования.

6. Метод экспертной оценки базируется на рациональных доводах экспертов при высоком уровне неопределенности внешней среды и использовании косвенных данных о развитии объекта планирования. Применяется для определения спроса на те или иные услуги, товары; изменения цен на сырье т. д. Этот метод используется в основном в среднесрочном и долгосрочном прогнозировании и планировании.

7. Экономико-математическое моделирование экономических процессов, с помощью которых возможно получить информацию о будущем состоянии объекта планирования и путях достижения этого состояния. Модели подразделяются: на описательные и оптимизационные; статические и динамические; открытые, учитывающие воздействие внешней среды и закрытые. Выбор модели зависит от задачи планирования, информационного обеспечения, достоверности информации, периода планирования, стабильности внешней и внутренней среды.

8. Индикативный метод планирования предполагает использование нормативов-индикаторов, на основе которых определяются качественные характеристики развития предприятия и его положение во внешней среде. Нормативы-индикаторы носят характер границ устойчивого, экономически безопасного и надежного развития предприятия.

Исходя из всего выше перечисленного, можно сделать вывод, что планирование на предприятии занимает первое место, без него предприятие не сможет четко выполнять работу. Благодаря планированию предприятие может избежать негативного влияния внешней среды и других факторов. Оно позволяет учитывать все внутренние изменения на предприятии и внешние изменения экономической среды. С помощью планирования все отделы на предприятии имеют взаимосвязь и точное выполнение работы. План так же можно пересматривать по мере его необходимости. Функции планирования создают целостную систему планового управления предприятием. Для выполнения функций планирования требуется четко определить: объект планирования; субъект планирования; период планирования; средства планирования; методику планирования; согласование планов. Не существует системы планирования в одинаковой мере оптимальной для всех предприятий.

1.2 Сущность, виды внешнеэкономической деятельности и её планирование

Понятие «внешнеэкономическая деятельность» в России появилось только в 1987 году, с началом осуществления внешнеэкономических реформ, суть которых сводилась к децентрализации внешней торговли и переходу от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности (ВЭД) на уровне предприятий.

Право за ведение внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации было предусмотрено Президентом РФ указом «либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» № 213 от 14 ноября

1991 года, в котором отмечалось, что каждое предприятие имеет право осуществлять внешнеэкономическую деятельность [14].

Исходным принципом ВЭД предприятий служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учётом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Субъекты ВЭД – юридические и физические лица, которые занимаются предпринимательской деятельностью и могут осуществлять ВЭД.

Сущность ВЭД как категории характеризуют ее функции:

1. Организация и обслуживание международного экономического обмена;
2. Международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда;
3. Организация международного денежного обращения [7].

ВЭД – это коммерческая деятельность субъектов предпринимательской деятельности, связанная с их участием в международных экономических отношениях и представляет собой реализацию внешнеэкономических связей.

Понятие внешнеторговая деятельность было первоначально сформулировано в Федеральном законе от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», а затем скорректировано в Федеральном законе от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» в Российской Федерации.

В Федеральном законе № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» дано определение одного вида внешнеэкономической деятельности – внешнеторговой деятельности, под которой понимается деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью [20, ст.2]

Необходимость стратегического планирования внешнеэкономической деятельности определяется существенными переменами в структуре мирового

рынка и попытками предприятий, осуществляющих международную деятельность методом проб и ошибок, выработать меры, гарантирующие им защиту от потерь в результате неверных действий.

Основные правила осуществления внешнеэкономической деятельности в России предусматривают следующее:

1. Внешнеэкономическая деятельность разрешена всем зарегистрированным на территории России предприятиям;
2. Разрешена посредническая деятельность;
3. Значительно сокращен список лицензируемой продукции;
4. Введена аукционная продажа квот и лицензий;
5. Разрешено проведение валютных операций;
6. Введено понятие коммерческого курса рубля;
7. Введена и система обязательных валютных отчислений;
8. Введены экспортные тарифы (пошлины) на отдельные группы.

продукции. При этом экспортная пошлина подлежит оплате до или в момент предъявления продукции к таможенному контролю [14].

Производственно-хозяйственная внешнеэкономическая деятельность предприятия, содержание которой — кооперация в сферах производства и обращения, в инновационной, внедренческой и сервисной областях, может осуществляться с использованием ассоциаций делового сотрудничества, производственно-сбытовых предприятий, совместных предприятий и т.д.

Эффективной формой привлечения иностранного капитала в Россию является создание в нашей стране совместных предприятий. При этом могут быть поставлены следующие цели:

1. Привлечение передовой зарубежной технологии и управленческого опыта;
2. Насыщение внутреннего рынка высококачественной продукцией;
3. Привлечение дополнительных материальных, финансовых ресурсов;
4. Замещение импорта;
5. Развитие экспортного потенциала;

6. Обучение национальных кадров.

При планировании экспортных операций цели внешнеэкономической деятельности предприятия детализируются в зависимости от его общих целей:

1. Расширение производства, увеличение прибыли за счет освоения новых рынков;
2. Получение экономии на масштабах производства;
3. Повышение или поддержание технико-экономического уровня производства под воздействием международной конкуренции;
4. Увеличение валютных ресурсов предприятия;
5. Диверсификация производства.

Выработка эффективных целей внешнеэкономической деятельности усиливает побудительные мотивы и долгосрочные ориентиры работы. Они должны охватывать следующие основные области: рынок; нововведения; человеческие, материальные и финансовые ресурсы; производительность; социальная ответственность; прибыль.

После определения целей внешнеэкономической деятельности создание совместного предприятия осуществляется в следующей последовательности:

1. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования;
2. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя;
3. Переговоры с покупателем и заключение контракта;
4. Производство;
5. Подготовка продукта к экспорту, таможня и логистика;
6. Оплата: платежи и риски [7].

Также в этот перечень могут входить такие пункты: подготовка протокола о намерениях; разработка технико-экономического обоснования; согласование учредительных документов и регистрация совместного предприятия; государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий.

Планирование внешнеэкономической деятельности должно учитывать функционирующую систему международных рынков и специальных экономических зон.

Планирование экспорта капитала предусмотрено в формах: ссудной и предпринимательской. Ссудный вывоз капитала может быть в денежной (международные кредиты), товарной формах (оборудование, патенты). Предпринимательская форма вывоза капитала — это международное инвестирование, то есть создание совместных предприятий и их филиалов.

Основные преимущества иностранного инвестирования:

- 1) долгосрочная гарантия сбыта продукции;
- 2) участие в получении прибыли;
- 3) снижение издержек производства и обращения;
- 4) распределение риска;
- 5) освоение достижений научно-технического прогресса [16].

Формами внешнеторговой деятельности являются экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт. Виды внешнеэкономической деятельности предприятия:

- Внешняя торговля (Товары, услуги, информация и т.д.);
- Международное инвестиционное сотрудничество;
- Международная производственная кооперация;
- Валютные и финансов - кредитные отношения.

Суть внешнеэкономической деятельности предприятия заключается в выборе внешнего рынка, иностранного партнера, ассортиментной группы, цены и стоимости контракта, объемов и сроков поставок.

Предпосылкой успешной деятельности каждого предприятия является хорошо продуманная функциональная структура и рациональная система управления. В целом организационная система управления должна обеспечивать маневренность производства, необходимость которой может быть обусловлена изменениями уровня спроса, действиями конкурентов и т.п.

Управление ВЭД предприятия – это воздействие на процессы подготовки и реализации внешнеэкономических операций, ориентированное на получение

прибыли, повышение рентабельности посредством участия в международном разделении труда [13].

Сущность управления проявляется в функциях:

- 1) планирование ВЭД, предполагающее разработку плана производства и реализации экспортной продукции, валютных потоков (доходов и расходов);
- 2) организация ВЭД, заключающаяся в выборе оптимальной организационной структуры управления;
- 3) координация – корректирующее целенаправленное воздействие на специалистов, осуществляющих отдельные операции по реализации ВЭД;
- 4) стимулирование – материальное и моральное поощрение работников;
- 5) контроль – систематическое наблюдение за деятельностью специалистов, сопоставление плановых и реальных результатов ВЭД.

При организации управления ВЭД предприятия должны соблюдаться следующие принципы: самостоятельность; сочетание прав, обязанностей и ответственности; учет национальных экономических интересов; свобода выбора партнера по ВЭД; обеспечение эффективности ВЭД.

На производственном предприятии выбор формы организации службы ВЭД определяется факторами:

1. Видом хозяйственной деятельности предприятия;
2. Мотивами и потребностями, побуждающими к международному разделению труда (экспорт, импорт, привлечение иностранных инвестиций);
3. Степенью интернационализации производственной деятельности;
4. Методами реализации продукции фирмы;
5. Масштабом предприятия и объемом экспорта;
6. Характером внешнеэкономических операций.

Отдел внешнеэкономической деятельности создается в структуре управления предприятием при постоянном характере внешнеэкономических операций. Департамент по ВЭД образуется при крупных компаниях, ориентированных на внешнеэкономические операции на долгосрочных условиях.

Выбор той или иной организационной структуры управления ВЭД определяется степенью ее приспособления к условиям рыночной среды. В практике российских предприятий на современном этапе наиболее распространены отделы ВЭД (ОВЭД), департаменты ВЭД и внешнеторговые фирмы.

Основной функцией организации управления ВЭД является углубление торговых отношений с иностранными партнерами. В соответствии с этим задачи всех форм организации управления ВЭД сводятся к следующим:

1. Планирование, организация внешнеэкономических сделок;
2. Наращивание объемов экспорта;
3. Повышение эффективности импортных закупок;
4. Повышение конкурентоспособности продукции за рубежом;
5. Анализ конъюнктуры мирового рынка продукции;
6. Систематическое изучение деятельности важнейших отечественных и зарубежных конкурентов, анализ их сильных и слабых сторон;
7. Налаживание научно-технического и производственно-инвестиционного сотрудничества с фирмами зарубежных стран;
8. Участие во внешнеторговом ценообразовании;
9. Контроль за выполнением обязательств по заключенным контрактам;
10. Контроль за организацией отгрузки, страхования, таможенной очистки и транспортировки товаров, контроль платежно-расчетных операций;
11. Анализ эффективности внешнеэкономических операций;
12. Участие в проведении переговоров с зарубежными партнерами;
13. Предложения по участию в международных выставках [12].

Основой всей ВЭД является внешняя торговля, включающая экспорт и импорт разнообразных товаров в материально-вещественной форме, товарообменные операции, оказание различных услуг.

В федеральном законе «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ. дается следующее определение экспорта: «Экспорт – вывоз товара, работ, услуг,

результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории Российской Федерации за границу без обязательства об обратном ввозе» [17]. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы РФ.

Базовые элементы экспорта (товар, рынок, покупатель). При экспорте товар доставляется через границу Российской Федерации.

Пять основных преимуществ экспорта:

- эффективный инструмент развития предприятия;
- увеличение объема продаж за счет новых рынков;
- уменьшение себестоимости единицы продукции;
- регулирование сезонных колебаний на внутреннем рынке;
- увеличение прибыли и валютных ресурсов предприятия.

Дополнительные стимулы начала экспорта в текущей экономической ситуации:

- нестабильность экономической ситуации на внутреннем рынке;
- нестабильность российского рубля как национальной валюты.

Экспортная операция, её основными признаками являются заключение контракта с иностранным контрагентом и пересечение товаром границы страны - экспортера.

К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории РФ за границу.

Выделяют следующие виды экспортных операций:

Реэкспортная операция – коммерческая деятельность, направленная на продажу и вывоз из страны ранее ввезенных товаров [31]. Главным условием является – отсутствие переработки этого товара. С реэкспортными товарами допускаются такие действия как маркировка, упаковка и расфасовка. Обязательным условие - их стоимость не должна превышать половины экспортной цены контракта.

Выгоды реэкспорта заключаются в следующем:

- 1) отсутствие устойчивых торговых связей между странами;

- 2) наличие благоприятных коммерческих условий стране реэкспортера;
- 3) перепродажа;
- 4) закупка за рубежом комплектующих узлов и деталей, которые затем реэкспортируются в составе комплексного оборудования.

Реэкспортные операции осуществляются двумя способами:

1. Когда товар ввозится в страну реэкспортером и затем из нее продается контрагенту (импортеру);

2. Товар идет напрямую, а расчеты и документация через третью страну.

Экспорт товаров фирмы является низким риском выхода на иностранные рынки. Фирмы экспортируют продукцию по разнообразным причинам, среди них следующие:

- 1) более выгодно диверсифицировать, экспортируя свою продукцию;
- 2) товар находится на стадии зрелости жизненного цикла на местном рынке и роста на внешнем рынке;
- 3) меньшая конкуренция на внешнем рынке.

По интенсивности и объемам экспортных операций различают нерегулярный и регулярный экспорт. Нерегулярный экспорт характерен для пассивного уровня вовлечения фирмы в международную деятельность, когда она продает излишки своей продукции местным посредникам, представляющим интересы зарубежной фирмы.

Регулярный экспорт ставит своей целью расширить экспортные операции и деятельность фирмы на конкретных иностранных рынках. Экспортируя товары и услуги, фирма может сама выходить на внешний рынок или опосредованно через внешних специалистов. В связи с этим различают прямой экспорт и косвенный [16].

Прямой экспорт предполагает прямые продажи через собственный торговый персонал и применяется в случае, когда легко установить потребителей. Прямой экспорт может осуществляться с помощью:

- экспортного отдела, решает все вопросы по продвижению товара;
- оплачиваемого торгового представителя;

- бюро представительства – это команда, главная задача которой стимулировать и контролировать работу национальных дистрибьюторов;

- технической помощи за рубежом, предполагает помощь в составлении проектов, передачу знаний в области организации производством.

Косвенный экспорт или делегирование полномочий без инвестирования имеет разнообразные формы. Передача полномочий по экспорту предусматривает системы сбыта через сбытовые каналы, находящиеся в странах и принадлежащие другой фирме. Такую систему сбыта экспортер использует тогда, когда его потенциал слаб. Маленькая компания-экспортер рискует, что у посредника появится желание поглотить. Посредническая компания должна оценить качество продукции и экспортную стратегию фирмы, чтобы не нанести ущерб своему имиджу на внешнем рынке [15].

ОВЭД - структурное подразделение предприятия и осуществляет функции управления ВЭД. Как правило, ОВЭД имеет немногочисленный штат сотрудников, он представлен на рисунке 1.1.

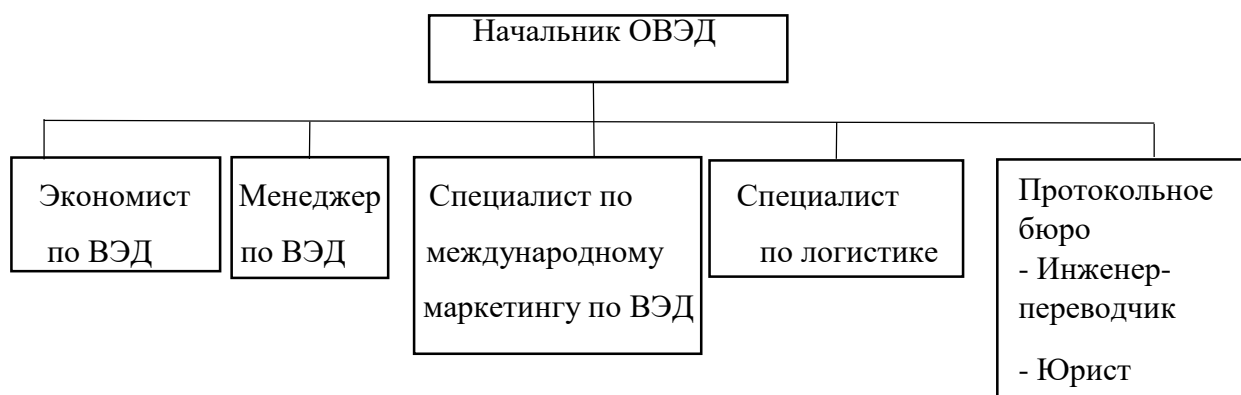


Рисунок 1.1 – Схема примерной организационной структуры ОВЭД

При нарастании объемов внешнеторговых операций, происходит преобразование ОВЭД в департамент ВЭД, являющийся сравнительно обособленным подразделением предприятия, но не имеющий самостоятельного баланса и организационно-правового статуса, как внешнеторговые фирмы. Структура департамента ВЭД включает: начальника департамента, заместителя, экономиста по ВЭД, менеджеров по экспорту (импорту), эксперта по таможенному оформлению, специалистов по международному маркетингу,

транспортному агентированию, контролю качества экспортной продукции, юриста и др.

Рассмотрим планирование сферы внешнеэкономической деятельности. В зависимости от целей предприятия могут планировать применение на внешнем рынке различных альтернативных стратегий. Если предприятие уже контролирует часть рынка по определенной группе товаров, оно может с учетом конкретных обстоятельств принять одну из следующих стратегий: созидательную, оборонительную, «снятия сливок» или ухода с рынка.

При подходе по признакам новизны рынка и продукта возможны стратегии: балансирования, поддержания, «развития» рынка, роста, риска, проникновения или диверсифицированного развития.

Стратегии внешнеэкономической деятельности могут изменяться в течение жизненного цикла товара, рассмотреть их можно в Приложении Г. Выход на внешний рынок экономически целесообразен только с товарами, по которым предприятие имеет не только абсолютное, но и относительное преимущество. Абсолютное преимущество — это способность предприятия производить товар с меньшими затратами ресурсов на единицу продукции.

Товары производственного назначения — выпускает и продает предприятие, стратегический план экспорта содержит существенные особенности: структура рынка - географическая концентрация; конкуренция монополистическая; небольшое число потребителей; тип товара технически сложный; производственные потребности, удовлетворяемые товаром. Также мотивы покупки в основном рациональные; влияние рекламы незначительное; решение о покупке принимается осторожно; каналы товародвижения и сбыта короткие (часто прямые: «продавец-покупатель»).

Планирование эффективной внешнеэкономической деятельности предприятия основывается на тщательном учете многочисленных факторов внешней и внутренней среды.

По экспортному ассортименту товаров возможны следующие три подхода.

1. Решение о выходе на внешний рынок с товаром, который поставляется на внутренний рынок. Такой подход оправдан для поставок сырья, оборудования и других средств производства.

2. Частичное приспособление имеющегося товара к внешнему рынку, его доработка и улучшение, модернизация.

3. Выход на внешний рынок с новым товаром и проведение рыночных тестов новой продукции.

Весь процесс планирования внешнеэкономической деятельности предприятия включает в себя семь основных блоков, которые представлены в Приложении Д.

Чистый экспорт товаров представляет собой экономический термин, который применяют в системе национальных счетов. Он представляет собой разницу между импортом и экспортом товаров определенной страны. Именно полученная цифра и будет показывать реальные размеры чистого экспорта.

На показатели чистого экспорта влияет два основных фактора – колебания курсов валют, а также значение ВВП и национального дохода в других странах. Если за границей наблюдается рост ВВП, увеличивается спрос на товары и услуги. Как результат – повышается и экспорт.

Чистый экспорт товаров и услуг рассчитывают по определенной формуле, представляющей собой макроэкономическое тождество. Формула выглядит так:

$$NX = Y - (C + I + G), \quad (1)$$

где Y – валовый внутренний продукт;

C – потребительские расходы населения;

I – валовые частные инвестиции в нацэкономику;

NX – чистый экспорт.

Данный показатель представляет собой разницу между совокупным доходом и расходом резидентов страны. Если валовый внутренний продукт

больше совокупных расходов, это говорит о положительном чистом экспорте. Если же страна потребляет больше, чем производит, то чистый экспорт будет иметь отрицательное значение. На практике это значит, что страна живет в долг.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность представляет собой реализацию внешнеэкономических связей (ВЭС) той или иной страны. Исходным принципом ВЭД предприятий служит коммерческий расчёт на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей. Основной функцией организации управления ВЭД является углубление торговых отношений с иностранными партнерами. Экспорт товаров – это вывоз за границу различных материальных благ или предоставление иностранному партнеру, на возмездной основе производственных услуг, услуг потребительского класса. Экспорт также может выступать и в качестве результата международного разделения труда, кроме этого он выступает одной из материальных предпосылок импорта. Все импортные и экспортные операции связаны между собой. Выяснили формулу чистого экспорта.

1.3 Механизм реализации экспортной деятельности предприятия

Экспортную деятельность предприятия можно охарактеризовать как последовательность экспортных проектов, поэтому рассмотрим специфику экспорта, разделив его на семь этапов экспортного проекта. Этапы представлены в Приложении Е.

Для осуществления экспортной операции должно быть проведено комплексное исследование рынка, прежде всего [7]:

1) Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования

Цель маркетингового исследования при экспорте — определить наиболее привлекательный иностранный рынок и найти потенциального иностранного покупателя. Основные виды маркетинговых исследований — полевое и кабинетное.

Полевое исследование — это сбор первичной информации о рынке и потребителях: о текущих условиях продаж конкретного товара на иностранном рынке и его перспективах, о конкурентах. Полевое исследование реализуется путем наблюдений.

Кабинетное исследование — сбор вторичной информации о рынке из доступных открытых источников: статистических справочников, отчетов предприятий. Оно позволяет получить информацию об иностранном рынке.

Сравним преимущества и недостатки различных методов исследования в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Сравнение методов исследования рынка

Виды	Преимущества	Недостатки
Полевое	Позволяет получить точную информацию; Привлекаются профессиональные специалисты	Требует много времени; Более дорогостоящее
Кабинетное	Может быть бесплатным; Много источников информации; Возможность провести собственными силами	Не дает полную картину о состоянии рынка; Иногда требует уточнения полученной информации из-за ее многообразия

При выборе стран экспортеру следует провести кабинетное исследование по следующим направлениям:

А. Географическое расположение региона;

Б. Заинтересованность отдельных стран в экономическом сотрудничестве с Россией в целом и с конкретным регионом страны

В. Изучение потенциального рынка

При выборе страны для экспорта по географическому принципу важно ответить на следующие вопросы: какие страны расположены к моему региону ближе всего; какие у моего региона есть ограничения, уникальные преимущества, транспортные и прочие возможности для экспорта; какими специфическими особенностями обладает мой товар для транспортировки?

Чем дальше расположен покупатель, тем дороже будет доставка.

Важно учитывать заинтересованность отдельных стран в экономических связях с регионом и с Российской Федерацией. Традиционно хорошие отношения складываются между компаниями России и стран Евразийского экономического сообщества. В этих странах нет существенных барьеров для входа на рынок, также установлен режим благоприятствования: отсутствуют ограничительные меры таможенно-тарифного регулирования, нет высоких пошлин, не требуются дополнительные сертификаты на товар.

Изучение потенциального рынка включает в себя оценку емкости рынка, изучение конкурентов, исследование ценового предложения на определенном рынке, изучение национальных и культурных особенностей рассматриваемого рынка.

Исследование конкурентов помогает получить необходимые данные для обеспечения преимущества своего товара на зарубежном рынке.

Для определения доли конкурентов на рынке можно определить код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (код ТН ВЭД). Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) — классификатор товаров, создан для применения таможен и участниками ВЭД: каждому товару или группе товаров присваивается свой уникальный код и назначается таможенная пошлина.

Исследование цены товара направлено на определение уровня и соотношения цен на зарубежном рынке.

При исследовании покупателей нужно уделить внимание языковым, культурным и религиозным различиям. Окончательный выбор зарубежного рынка осуществляется после тщательного анализа всех перечисленных выше факторов.

При проведении кабинетного исследования иностранного рынка существует алгоритм организации работы с источниками информации:

- сформулировать цель исследования;
- составить план: какую именно информацию требуется найти;
- оценить актуальность полученной информации.

Общее правило оценки актуальности информации: статистическая и аналитическая информация актуальна не более 3 лет, нормативно-правовые акты — не более года.

Существует два способа поиска покупателя: активный и пассивный.

Пассивный поиск подразумевает ожидание, пока покупатель найдет продавца сам. При активном подходе компания организует поиск покупателей, участвуя в выставочно-ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях; совершает обзвоны и рассылки.

Тип покупателя: оптовый или розничный, конечный потребитель или посредник при продаже. Отличие оптового покупателя от розничного заключается в объемах поставок. Этот выбор определит объемы затрат в экспортном проекте.

Способ экспортных продаж: прямой или косвенный. Прямой выход на рынок означает, что компания работает с иностранным контрагентом напрямую. Посредник может выполнять функции по доставке и реализации продукции более эффективно, чем сами производители продукции при прямых поставках.

Поиск покупателя за рубежом можно делать по-разному. Важно использовать несколько методов проверки своего партнера по бизнесу, чтобы минимизировать возможные риски неисполнения обязательств с его стороны.

2) Подготовка продукта к требованиям рынка покупателя.

После того как определена страна, куда будет экспортироваться товар, необходимо понять, какие документы нужно получить для вывоза товара из России и ввоза его на зарубежный рынок. Это поможет правильно спланировать время на подготовку товара к экспорту. Получать разрешительную документацию придется и при вывозе товара с таможенной территории ЕАЭС, и при ввозе товара.

Документы на вывоз товара из РФ с территории таможенного союза (ЕАЭС):

— сертификат происхождения товара — экспортер получает в России и представляет в таможенную страну импорта для расчета ставки таможенной

пошлины; сертификат страны происхождения товара является обязательным, если это требование установлено международным договором;

— документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений на вывоз. К ним относятся различные сертификаты соответствия — в отношении отдельных категорий товаров.

Дополнительные документы потребуются для товаров двойного назначения, такие как:

— разрешение или лицензия Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК РФ);

Рассмотрим документы, необходимые при ввозе в страну экспорта. Товар должен пройти процедуры оценки соответствия требованиям страны покупателя. Если страна входит в Таможенный союз, то нужно учесть и требования Союза. Документы об оценке соответствия бывают следующими:

— декларация о соответствии;

— сертификат соответствия.

— иной документ, предусмотренный процедурами оценки соответствия.

Процедуры направлены на оценку как самого товара, так и условий его производства. Некоторые процедуры оценки соответствия осуществляются до выпуска продукции в обращение на рынок (испытания, утверждение типа, декларирование соответствия, сертификация, государственная регистрация и т.д.). А другая часть процедур происходит во время обращения продукции на рынке (инспекция, госконтроль/надзор).

Международная сертификация нужна для подтверждения соответствия качества продукции или услуги зарубежным стандартам качества. Важно учитывать, что срок действия международного сертификата соответствия ISO — три года. Государства — участники ЕАЭС со своими партнерами подписали ряд соглашений для устранения барьеров при торговле внутри Союза, что облегчило взаимную торговлю внутри ЕАЭС. Российским компаниям-экспортерам достаточно оформить на продукцию Сертификат единого образца и эта продукция может быть поставлена в Белоруссию.

Изучим правовую охрану интеллектуальной собственности на внешних рынках. Необходимо защитить товар и технологии от возможных посягательств со стороны конкурентов. Интеллектуальная собственность — это совокупность личных неимущественных и имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащих авторам и иным юридическим и физическим лицам согласно закону или договору.

Защита интеллектуальной собственности означает охрану своих прав и запрет другим юридическим лицам их использовать. Например, компания, обладающая правами на товарный знак, может использовать его применительно к товарам либо услугам, для которых товарный знак был зарегистрирован. Для защиты торгового знака за рубежом необходимо пройти международную или национальную регистрацию товарного знака в отдельных странах. Такая необходимость возникает при экспорте в каждую отдельно взятую страну.

3) Переговоры с покупателем и заключение международного контракта.

Подготовка к переговорам состоит из пяти этапов: постановка задачи, сбор информации, анализ позиции партнера, выбор стратегии и тактики, определение концепции переговоров, решение организационных вопросов.

При сборе информации, анализе позиции потенциального партнера и определении концепции ведения переговоров необходимо ответить на следующие вопросы:

- полномочия партнера для принятия решений;
- приоритеты партнера;
- насколько контрагенты компетентны;
- как у партнеров происходит процесс принятия решений?

Предварительное моделирование плана переговоров включает четыре основные стадии:

- 1) начало переговоров, обмен мнениями, первые предложения;
- 2) дебаты;
- 3) зона конкретных предложений;
- 4) принятие решений и завершение переговоров.

Перейдем к подписанию международного контракта. После проведения переговоров покупатель и продавец подписывают внешнеторговый контракт, который является юридической основой любого экспортного проекта. Контракт определяет роли и ответственность продавца и покупателя, служит базой для составления обеспечивающих договоров: перевозки, страхования, хранения и т.д.

Грамотно составленный внешнеторговый контракт способствует экономии усилий и значительному уменьшению расходов, которые возникают при получении разрешительных документов для перемещения товаров; при осуществлении валютных операций; при прохождении таможенного оформления и таможенного контроля; при определении таможенной стоимости товара. Стороны самостоятельно определяют, законодательством какой страны будут регулироваться их отношения.

Перечень условий внешнеторгового контракта:

1. Преамбула внешнеторгового контракта.
2. Полное и точное наименование сторон контракта.
3. Важно проверить полномочия лица, подписавшего контракт.
4. Предмет внешнеторгового контракта.
5. Вопрос о качественных характеристиках товара.
6. Срок передачи товара.
7. Приложения. Если к контракту имеются приложения, то необходимо четко определить порядок согласования приложений.
8. Приемка товара. Качество подтверждается сертификатом качества;
9. Порядок расчетов по контракту: цена и валютная оговорка. В данном разделе контракта необходимо четко и однозначно определить валюту цены и валюту платежа, порядок расчетов между сторонами.
10. Арбитражная оговорка;
11. Упаковка и маркировка товара;
12. Ответственность сторон. Преобладают штрафные санкции.

Проработав все условия внешнеторгового контракта, стороны составляют окончательный текст на языках сторон либо третьем (нейтральном) языке. Подписание контракта является его завершающей стадией.

4) Производство.

Необходимо провести оценку кадрового ресурса. Новые компетенции, которые могут появиться у экспортера — это:

- владение иностранными языками;
- владение инструментами международного маркетинга;
- умение ведения деловых переговоров с иностранными партнерами;
- владение специальными знаниями (финансы, таможня, логистика);
- знание правовых аспектов ведения экспортной деятельности.

Необходимо оценить способность компании производить и накапливать произведенную продукцию. Предприятие должно быть готово к потенциальному увеличению объемов и быть способным выполнить заказы.

После необходимо проверить и оценить, проработаны ли вопросы транспорта и упаковки, складирования, перевозки, наличия сырья для производства готовой продукции, соответствие упаковки товара международным стандартам, географических условий, действующих законодательных постановлений и норм на иностранном рынке и при наименьших затратах и т.д.

В начале экспортной деятельности могут появиться дополнительные затраты: необходимость увеличения мощностей производства; средства для адаптации продукта к требованиям намеченного рынка и т.д. До начала экспорта следует составить финансовый план, главной целью которого станет расчет объема финансовых ресурсов для покрытия будущих расходов.

5) Подготовка продукта к экспорту (таможня), и доставка (логистика).

Таможенный кодекс Таможенного союза определяет экспорт как таможенную процедуру, при которой товары Таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории Союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами. При выполнении условий внешнеторговых

контрактов необходимо изучение условий помещения товаров под таможенную процедуру экспорта, особенностей таможенного контроля и декларирования товаров на границе. Таможенная процедура экспорта товаров может быть описана кратко: подготовить и оформить документы, оплатить пошлину. Прохождение таможни строго регламентировано.

Обычно таможенное оформление осуществляется той таможней, в регионе деятельности которой зарегистрирован экспортер.

Таможенные документы - при первой экспортной поставке таможенному представителю предоставляются устав, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписка из ЕГРЮЛ, свидетельство о включении компании в ЕГРЮЛ, документы о присвоении кодов ОКВЭД, подтверждение полномочий и паспортные данные генерального директора и главного бухгалтера, бухгалтерский баланс за последний отчетный период, договор аренды на адрес регистрации компании. Экспортеру важно учесть, что на сроки прохождения таможни влияют такие факторы:

- вид, таможенное оформление вывозимых товаров;
- правильность оформления документов, сроки их предоставления таможенному органу, правильность и оперативность действий таможенного представителя.

Под логистикой понимается комплекс мер по доставке товара от экспортера до иностранного покупателя. Необходимо правильно подготовить груз к отправке, выбрать оптимальный маршрут и транспортные средства, а также правильно оформить пакет документов. Морской транспорт, автотранспорт, железнодорожный, авиационный — у каждого из них свои преимущества и недостатки, рассмотрим их. Плюсы перевозки морем, это низкая цена и высокая сохранность товара, но из минусов – длительные сроки доставки. Плюсы автотранспорта, это небольшая цена, особенно на небольших расстояниях, позволяет перевозить различные виды грузов, но есть минусы, это большие риски сохранности при перемещении товара. Железнодорожный транспорт – определенные сроки, любые габариты партий, но могут быть

дополнительные затраты на перегрузку. Автотранспорт – высокая надежность и сроки доставки, из минусов нестабильная и высокая цена.

В логистике есть профессиональное понятие — логистическая цепочка. В звенья этой цепи входят и упаковка товара для транспортировки, и сбор необходимой документации для доставки товара, и выбор транспортной компании, страхование груза.

б) Оплата: платежи и риски.

Во внешнеторговом контракте описаны обязанности продавца в части поставки товара покупателю и обязанность покупателя оплатить этот товар. В то же время в российском валютном законодательстве предусмотрена обязанность каждого экспортера получить оплату за товар. В процессе подготовки и подписания внешнеторгового контракта обсуждается вопрос о сроках и форме оплаты, а также о выборе валюты платежа.

Стороны должны договориться о валюте платежа, в которой будут производиться расчеты. Она может быть установлена в валюте страны экспортера, страны импортера либо в валюте третьей страны. В настоящее время в рублях проводится небольшое количество сделок в основном с партнерами из Таможенного союза.

Определившись с видом валюты, переходят к выбору формы расчетов. Выбор формы расчетов определяется по соглашению сторон и фиксируется в разделе «Условия платежа». В международных расчетах используются следующие формы: банковский перевод, инкассо, аккредитив, открытый счет, чеки и вексель. Наиболее часто в практике применяются банковские переводы, инкассо и аккредитивы.

Банковский перевод представляет собой поручение одного банка другому выплатить перевод получателю на определенную сумму.

Инкассо — поручение экспортера своему банку получить от импортера непосредственно либо через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что эта сумма будет выплачена в назначенные сроки.

Документарный аккредитив — это обязательство банка произвести платежи по поручению импортера на основании товарных документов.

Следующие формы расчетов менее распространены в валютных платежах:

- 1) Вексель — денежное обязательство, облеченное в особую юридическую форму, дающее владельцу право требовать по истечении срока.
- 2) Чек — это безусловный приказ чекодателя банку-плательщику оплатить по предъявлении определенную сумму чекодержателю.
- 3) Расчет по открытому счету — экспортер направляет импортеру и сам товар, и сопроводительные документы, минуя банк.

Выбор формы международных расчетов представлен в Приложении Ж.

При выборе той или иной формы расчетов важно учитывать степень риска неполучения оплаты от покупателя. Если сумма контракта превышает 50 тыс. долларов США, то до первого поступления средств от покупателя на счет и первой отгрузки товара нужно оформить паспорт сделки.

Выделяют следующие виды рисков: валютно-финансовые; маркетинговые; производственные; международные политические; международные юридические; обстоятельства непреодолимой силы или форс-мажор. При оценке вероятности валютных и финансовых рисков обычно оценивается: инфляция; сложившаяся ситуация по неплатежам в отрасли; колебание валютных курсов; невыполнение обязательств кредиторами и др.

7) Государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий.

Особое внимание государство уделяет повышению экономической устойчивости и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства. Для снятия барьеров, которые препятствуют началу экспортной деятельности, создана государственная система поддержки несырьевого экспорта. Механизмы и инструменты системы поддержки экспорта помогают на определенных этапах экспортного проекта решать целый ряд финансовых и нефинансовых вопросов, осложняющих выход российских товаров и услуг на внешние рынки. В систему поддержки экспорта входит ряд организаций. Ключевые организации: торговые представительства РФ; центры

поддержки экспорта в регионах; региональные интегрированные центры; Российский экспортный центр.

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) — институт поддержки экспортеров в режиме «единого окна» интегрирован в систему поддержки экспорта. РЭЦ сформирована группа компаний, в которую вошли АО «Экспортное страховое агентство России» (ЭКСАР) и Государственный специализированный российский экспортно-импортный банк. РЭЦ напрямую взаимодействует с государственными органами и организациями на федеральном и региональном уровнях. Финансовая поддержка может быть оказана в кредитной, страховой или гарантийной форме как для исполнения экспортерами обязательств по внешнеторговому контракту.

Подводя итоги по первой главе, мы выяснили что такое планирование, внешнеэкономическая деятельность, как можно планировать внешнеэкономическую деятельность и изучили экспорт, все рассмотренные нами понятия играют важную роль в экономике. Следует отметить, что в управлении планирование занимает основное место. Первым и самым ответственным решением при планировании является выбор миссии и целей организации. Результатом процесса планирования является система планов. Как мы выяснили, внешнеэкономическая деятельность — это коммерческая деятельность субъектов предпринимательской деятельности, связанная с их участием в международных экономических отношениях. Основной функцией организации управления ВЭД является углубление торговых отношений с иностранными партнерами. Экспорт товаров — это вывоз за границу различных материальных благ или предоставление иностранному партнеру, на возмездной основе производственных услуг, услуг потребительского класса. Все импортные и экспортные операции связаны между собой. Экспортную деятельность предприятия можно охарактеризовать как последовательность экспортных проектов. Существует определенный механизм реализации экспортной деятельности предприятия, в него входят этапы от изучения рынка до перевозки товара. Самый затратный пункт - логистика.

Глава 2 Характеристика, анализ и планирование экспортной деятельности предприятия ООО НПП «Авис»

2.1 Общая характеристика ООО НПП «Авис»

Компания разрабатывает и производит электротехническую продукцию в секторе экологической безопасности.

Рассмотрим реквизиты предприятия в таблице 2.1.

Таблица 2.1- Реквизиты предприятия ООО НПП «Авис»

Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственное предприятие «Авис»
Директор	Цитцер Владимир Валерьевич (с 12 сентября 2016 г.)
Учредитель	Остапенко Алексей Александрович (с 12 сентября 2016)
Электронная почта	avisplast@mail.ru
Почт. адрес	445012, Самарская область, г. Тольятти, а/я 511.
Адрес	445012, Самарская область, г. Тольятти, улица Коммунистическая, дом 117
Уставный капитал	10 000 руб.
ОКФС	16. Частная собственность
ОГРН	1166313132237
ИНН	6324074846
КПП	632401001
ОКПО	04654721
Организационно-правовая форма	Общества с ограниченной ответственностью
ОКТМО	36740000001. г Тольятти
р/с	№ 40702810229780001564 ФИЛИАЛ «НИЖЕГОРОДСКИЙ» АО «АЛЬФА-БАНК» г. Нижний Новгород
к/с	к/с № 30101810200000000824
БИК	042202824
Реестр МСП	Микропредприятие с 10.10.2016
ОКОГУ	4210014
ОКАТО	36440368000

Окончание таблицы 2.1

ОКАТО	36440368000
Налоговый орган	Межрайонная инспекция ФНС России № 15 по Самарской области с 31 мая 2021 г.

Компания существует 7 лет. Далее рассмотрим организационную структуру ООО НПП «АВИС», представленную на рисунке 2.1.

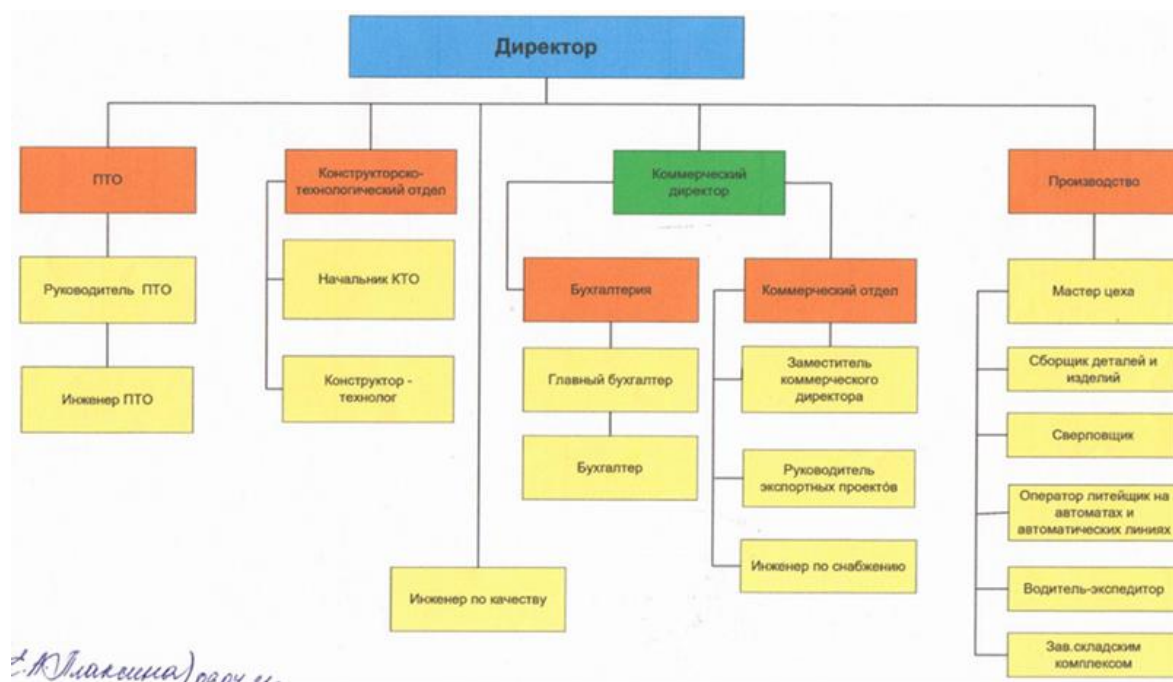


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО НПП «Авис»

В организационной структуре представлена схема, по которой сотрудники, отделы и подразделения взаимодействуют между собой. Имеются следующие должности: директор; руководитель ПТО; начальник КТО; коммерческий директор и мастер цеха.

Рассмотрим функциональные обязанности директора:

1. Анализ результатов работы предприятия;
2. Незамедлительно рассматривать претензии клиентов, принимать все возможные меры для недопущения и устранения конфликтной ситуации;
3. Контроль выполнения трудовой дисциплины и правил внутреннего трудового распорядка работниками;

4. Контроль работы оборудования, входящего в оснащение предприятия и незамедлительное принятие мер по устранению неполадок, возникших на оборудовании;

5. Контроль работы подчиненных сотрудников;

6. Соблюдение правил техники безопасности, пожарной безопасности.

Руководитель ПТО выполняет функции:

1. Участие в процедурах отбора, в тендерах;

2. Заключение договоров с клиентами, подрядчиками и смежниками;

3. Контроль и управление процессом строительства с использованием эффективных методов производства;

4. Соблюдение сроков строительства, приёмка, сдача объекта и ввод в эксплуатацию.

Коммерческий директор – это вся финансовая система предприятия: от поиска новых поставщиков до обучения отдела продаж — чтобы продавцы знали, как можно увеличивать выручку и удерживать клиентов.

Функции мастера цеха:

1. Создание оптимальных условий организации производственных процессов.

2. Проведение мероприятий по снижению затрат и потерь в зоне своей ответственности.

3. Контроль за соблюдением графика выхода продукции цеха, качества.

4. Принятие мер по своевременному обеспечению подчиненных инвентарем и спецодеждой.

5. Обеспечение хранения запчастей и инвентаря для оборудования цеха.

Основным видом деятельности исследуемого предприятия является производство птицевоспалительных устройств. А по коду ОКВЭД: 22.29 - Производство прочих пластмассовых изделий.

Птицевоспалительные устройства соответствуют требованиям ПАО «РОССЕТИ» СТО 34.01-2.2-010-2015, а также сертифицированы в системе ГАЗПРОМСЕРТ ПАО «ГАЗПРОМ».

Специальное птицевозащитное устройство (ПЗУ) – это диэлектрическое изделие, специально сконструированное и предназначенное для предотвращения поражения птиц электрическим током на воздушных линиях электропередачи.

Рассмотрим другие виды деятельности, исследуемого предприятия в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Виды деятельности по ОКВЭД

21.20.2	производство материалов, применяемых в медицинских целях
22.19	производство прочих резиновых изделий
22.21	производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей
22.22	производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров
22.23	производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве
23.19.7	производство электрических изоляторов из стекла
23.43	производство керамических изоляторов и изолирующей арматуры
25.50.1	предоставление услуг по ковке, прессованию, объемной и листовой штамповке и профилированию листового металла
25.61	обработка металлов и нанесение покрытий на металлы
25.62	обработка металлических изделий механическая
25.99.2	производство прочих металлических изделий
25.99.29	производство прочих изделий из драгоценных металлов, не включенных в другие группировки
27.90	производство прочего электрического оборудования
32.99.1	производство головных защитных уборов и прочих средств защиты
38.32.53	обработка отходов и лома пластмасс
43.21	производство электромонтажных работ
46.18.9	деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле товарами, не включенными в другие группировки
46.77	торговля оптовая отходами и ломом
46.90	торговля оптовая неспециализированная
72.19	научные исследования и разработки в области естественных наук
74.90.	предоставление консультационных услуг в области экологии

Ассортимент и назначение представлены в Приложении И. Цены на птицевозащитные устройства варьируются от 150 руб. до 15 360 руб.

Согласно данным Роспатента, компания обладает исключительными правами на 1 товарный знак, он находится в Приложении К.

Организация ООО НПП "Авис" выступила поставщиком в 9 госконтрактах на сумму 3,65 млн руб., структура представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3- Структура госконтрактов ООО НПП «Авис», руб.

Организации	Сумма
АО "РОССЕТИ ТЮМЕНЬ"	7 контрактов на сумму 2 335 892 руб.
ЗАО "СПГЭС"	1 контракт на сумму 468 000 руб.
ПАО "РОССЕТИ СЕВЕРО-ЗАПАД"	1 контракт на сумму 849 120 руб.

Основной заказчик ООО НПП «Авис» - Россети Тюмень, АО. Клиенты ООО НПП «Авис» представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Клиенты ООО НПП «Авис»

Город	Компания
Тюмень	Россети Тюмень, АО
Крым	ГУП РК «Крымэнерго»
Оренбург	Оренбургэнерго
Волгоград	РОССЕТИ-Юг
Йошкар-Ола	Мариэнерго
Южно-Сахалинск	Сахалинэнерго
Чита	Читаэнерго

Помимо данных компаний, клиентами ООО НПП «Авис» являются: ООО Газпром, ООО Сибур, ПАО Транснефть, АО Лукоил, ПАО Роснефть, ОАО Башкирэнерго и др.

Подводя итоги по параграфу 2.1, можно сделать выводы, что компания ООО НПП «Авис» имеет слаженный коллектив, в составе которого конструкторско-технический отдел со специалистами, имеющими ученые степени и звания, квалифицированные энергетики с опытом электромонтажных работ, технологи, обладающие навыками в различных сферах производства. Высокой оценкой труда организации можно считать многолетний опыт поставок на ведущие предприятия нефтегазовой и энергетической промышленности

России, стран СНГ и Евросоюза, наличие положительных отзывов от покупателей о производимых птицевозащитных устройствах. Также узнали, что птицевозащитные устройства соответствуют требованиям ПАО «РОССЕТИ» СТО 34.01-2.2-010-2015. Помимо этого, выяснили перечень производимой продукции и основные реквизиты предприятия, основных заказчиков ООО НПП «Авис».

2.2 Анализ основных технико-экономических показателей ООО НПП «Авис»

Проведем анализ основных технико-экономических показателей ООО НПП «Авис» за 2020-2022гг с использованием данных отчета о финансовых результатах, данные анализа представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия ООО НПП «Авис», тыс. руб.

№	Показатель	За 2020г.	За 2021г.	За 2022г.	Абсолютное отклонение		Темп прироста	
					2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.	2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
1	Выручка	68 649	76 609	112 960	7 960	36 000	11,6	47,45
2	Себестоимость продаж	55 375	60 890	86 825	5 515	25 935	9,96	42,6
3	Валовая прибыль	13 274	15 719	26 135	2 445	10 416	18,41	66,26
4	Прочие доходы	321	1 428	9 556	1 107	8 128	344,9	569,19
5	Прочие расходы	875	2 530	9 075	1 655	6 545	189,14	258,7
6	Налоги на прибыль	2 603	3 057	5 674	454	2 617	17,44	85,6
7	Чистая прибыль (убыток)	10 117	11 560	20 942	1 443	9 382	14,26	81,16
8	Основные средства	12 580	21 808	22 114	9 228	306	73,35	1,4
9	Фондоотдача(1/8)	5,46	3,51	5,11	-1,95	1,6	-35,71	45,58
10	Фондоемкость	0,18	0,28	0,196	0,1	-0,084	55,6	-30

Продолжение таблицы 2.5

№	Показатель	За 2020г.	За 2021г.	За 2022г.	Абсолютное отклонение		Темп прироста	
					2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.	2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
11	Материалоотдача	11,8	7,8	8,36	-4	0,56	-33,9	7,18
12	Материалоемкость	0,08	0,13	0,12	0,05	-0,01	62,5	-7,69
13	ЕВИТ (Прибыль до вычета процентов и налогов)	12 720	14 617	26 616	897	11 999	7,05	82,09
14	Чистая рентабельность продаж % (7/1)	14,74	15,01	18,5	1,2	2,64	6,2	12,88
15	Рентабельность производства(7/2)	18,27	18,99	24,12	0,72	5,13	3,94	27,01
16	Рентабельность собственного капитала (ROE)%	51,26	43,87	64,02	-7,39	20,15	-14,42	45,93
17	Рентабельность активов (ROA)%.	31,6	25,84	34,9	-5,76	9,06	-18,23	35,06
18	Запасы	5 797	9 858	13 514	4 061	3 656	70	37,09
19	Уставный капитал	10	10	10	0	0	0	0
20	Численность работающих	12	14	19	2	5	40	35,71
21	Среднемесячная зарплата	27,6	40,2	70,4	12,6	30,2	45,65	75,12
22	Среднегодовая заработная плата работающего(331,2	482,4	844,8	151,2	362,4	45,65	75,12
23	Выработка на одного работающего	6 864,9	5 472,1	5 945,26	-1 392,8	473,16	-20,29	8,65
24	Чистые активы	19 736	26 349	42 685	6 613	16 336	33,5	61,999
25	Коэффициент автономии (норма: 0,5 и более)	0,62	0,59	0,54	-0,03	-0,05	-4,84	-8,47
26	Коэффициент текущей ликвидности (норма: 1,5-2 и выше)	1,4	2,46	1,56	1,06	-0,9	75,72	-36,59

Окончание таблицы 2.5

№	Показатель	За 2020г.	За 2021г.	За 2022г.	Абсолютное отклонение		Темп прироста	
					2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.	2021 к 2020 г.	2022 к 2021 г.
27	Коэффициент покрытия инвестиций	0,5	0,8	0,55	0,3	-0,2	60	-25
28	Затраты на 1 рубль реализации (С/В)	0,8	0,79	0,77	-0,01	-0,02	-1,25	-2,53

Отчет о финансовых результатах, форма 2 находится в Приложении Л.

Проанализировав таблицу 2.5, можно сделать вывод, что наблюдается хорошая динамика, идет рост показателей. Годовая выручка в 2022г. по сравнению с 2021г. увеличилась с 76 609 тыс. руб. до 112 960 тыс. руб. (т.е. на 36 000 тыс. руб. или на 47,45 %). Чистая прибыль увеличилась за 2022 год на 9 382 тыс. руб., по сравнению с прошлым годом, что говорит о положительной динамике деятельности предприятия.

Снижение фондоотдачи и увеличение запасов в 2021г. произошло из-за того, что компания закупала оборудование, это можно понять по стоимости основных средств, которая увеличилась на 9 228 тыс. руб., это говорит о том, что оборудование только закупили и внедрили, но еще не вышли на полную мощность использования. В 2022 г. фондоотдача составила 5,11 руб., на 1,6 руб. больше, чем в предыдущем году, это говорит о том, что новое оборудование начали активнее эксплуатировать.

Затраты на 1 рубль реализации в 2022 году стали на 2,53% меньше, чем в 2021г., это дает понять, что прибыль предприятия увеличивается.

Сравнение выручки с другими показателями позволит сделать общие выводы об эффективности деятельности организации. На рисунке 2.2 наглядно представлено изменение выручки, себестоимости и чистой прибыли ООО НПП "Авис" в течение трех лет.

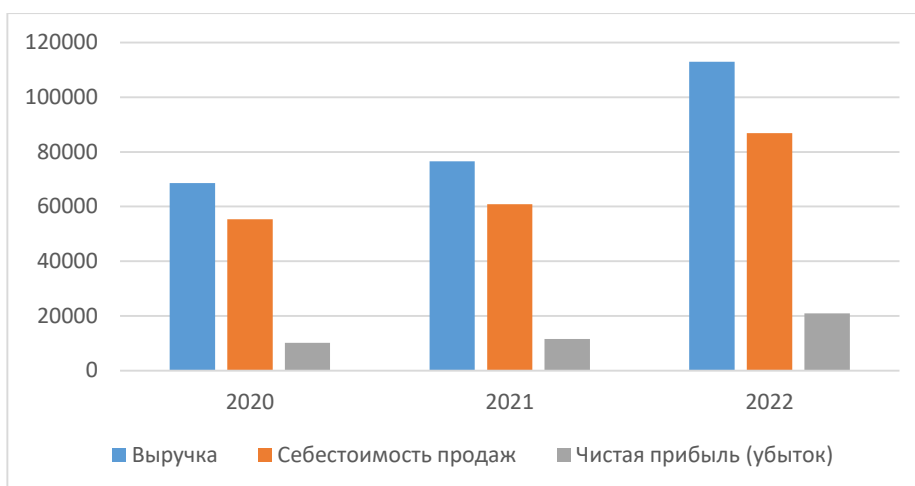


Рисунок 2.2 – Изменение показателей выручки, себестоимости, чистой прибыли за период с 2020-2022 гг., тыс. руб.

Наблюдается активный рост показателей. Что характеризует активную финансовую деятельность предприятия.

Рассмотрим динамику выручки за 5 лет, с 2018 по 2022г.г., которая представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Динамика выручки ООО НПП «Авис», тыс. руб.

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
Выручка. Тys. руб.	43 509	64 151	68 649	76 609	112 960
Темп роста, (базисный) %	-	147,44	157,78	464,58	259,62
Темп роста, (цепной) %	-	147,44	107,01	111,6	147,45
Абсолютный прирост (базисный), тыс.руб	-	20 642	25 140	33 100	69 451
Абсолютный прирост (цепной), тыс.руб	-	20 642	4 498	7 960	36 351
Темп прироста (базисный)%	-	47,44	57,78	364,58	159,62
Темп прироста (цепной)%	-	47,44	7,01	11,6	47,45

Выручка за пять лет постоянно увеличивается, что является положительной характеристикой предприятия. Динамика выручки отображена на рисунке 2.3.

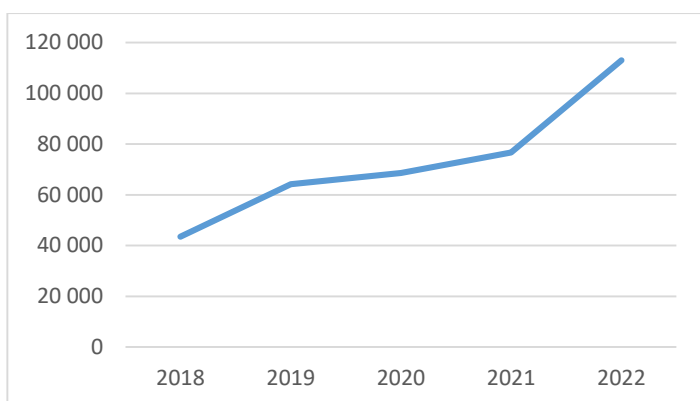


Рисунок 2.3 – Динамика выручки с 2018г. по 2022г., тыс. руб.

По рисунку 2.3 можно заметить резкое увеличение выручки в 2022 году, это говорит об успешной деятельности предприятия, большом потоке заказов.

Налоги и сборы, уплаченные ООО НПП "Авис" за 2020 г. составляют 9 464 тыс. руб., за 2021г. 13 902 тыс. руб., из них налог на прибыль в 2020г. составляет 1 745 тыс. руб., в 2021г - 4 764 тыс. руб. Предприятие стабильно платит налоги и активно поддерживает экономику страны.

Рассмотрим анализ формирования прибыли предприятия ООО НПП «Авис» за 2020- 2022 год в таблице 2.7.

Таблица 2.7- Анализ формирования прибыли предприятия за 2020-2022г., тыс. руб.

Показатель	2020	2021	2022	Откл. 2021к 2020	Откл. 2022 к 2021	Темп прироста,2021 к 2020	Темп прироста,2022 к 2021
Выручка, тыс. руб.	68 649	76 609	112 960	7 960	36 351	11,6	47,45
Валовая прибыль	13 274	15 719	26 135	2 445	10 416	18,42	66,26
Сумма валовой прибыли, тыс. руб. уровень, %	19,34	20,52	23,14	1,18	2,62	6,1	12,77
Прибыль от продаж	3 333	4 745	5 193	1 412	448	42,36	9,44
Сумма прибыли от продаж, тыс. руб. в % к обороту	4,8	6,19	4,6	1,39	-1,59	28,96	-25,69
Прочие доходы, тыс. руб.	321	1 428	9 556	1 107	8 128	344,86	569,19
Прочие расходы, тыс. руб.	875	2 530	9 075	1 655	6 545	189,143	258,7
Прибыль до налогообложения	12 720	14 617	26 616	1 897	11 999	14,91	82,09

Окончание таблицы 2.7

Показатель	2020	2021	2022	Откл. 2021к 2020	Откл. 2022 к 2021	Темп прироста,2021 к 2020	Темп прироста,2022 к 2021
Сумма прибыли до налогообложения, тыс. руб. в % к обороту	18,53	19,08	23,56	0,55	4,48	2,97	23,48
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	2 603	3 057	5 674	454	2 617	17,44	85,6
Чистая (нераспределенная) прибыль	10 117	11 560	20 942	1 443	9 382	14,26	81,15
Сумма чистой прибыли, тыс. руб. в % к обороту	14,74	15,089	18,54	0,349	3,451	2,37	22,87

Как видно по данным таблицы 2.7, в 2022 году наблюдается рост всех видов прибыли предприятия. Валовая прибыль предприятия в 2022 г. возросла на 66,26% по сравнению с прошлым годом, это обусловлено ростом выручки. Можем наблюдать, что темп прироста прочих доходов и прочих расходов составил 569,19% и 258,7% по сравнению с предыдущим годом. Сумма прибыли от продаж к обороту уменьшилась на 25%. Прибыль до налогообложения в отчетном году увеличилась по сравнению с прошлым годом на 11 999 тыс. руб.

В результате увеличения текущего налога на прибыль в отчетном году, чистая прибыль предприятия возросла на 9 382 тыс. руб., или на 81,15%, а ее уровень увеличился на 3,451 % к обороту. Рассмотрим рисунок 2.4., где отображается формирование прибыли за 2020-2022г.

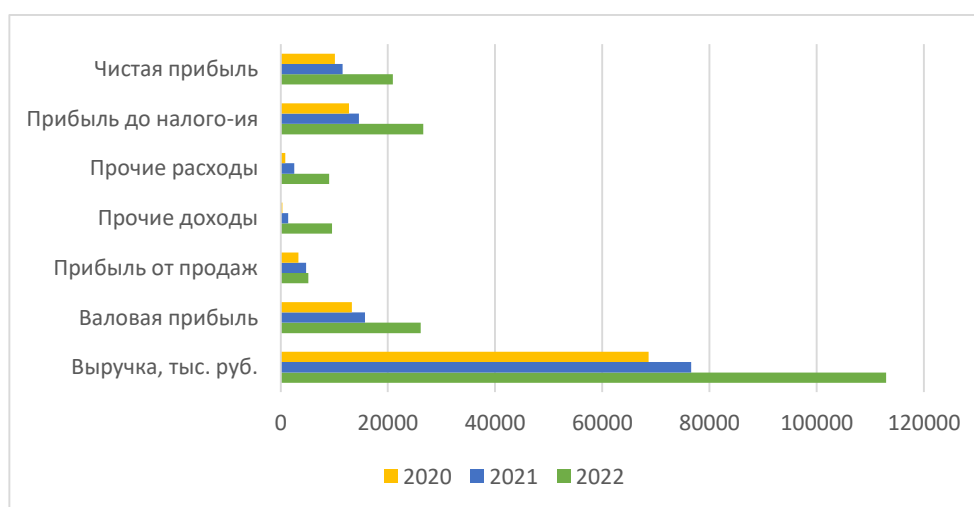


Рисунок 2.4 – Динамика финансовых результатов, тыс. руб.

По рисунку 2.4 видно, что валовая прибыль, прибыль до налогообложения и чистая прибыль находятся практически на одном уровне.

Проведем анализ рентабельности ООО НПП «Авис» в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Анализ динамики показателей рентабельности деятельности предприятия, %

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2021 к 2020	Отклонение 2022 к 2021
1. Рентабельность продаж (ROS). (ЧП/В)	14,74	15,09	18,54	+0,35	+3,45
2. Рентабельность общей деятельности предприятия (KOR). (ПДН/В)	18,53	19,08	23,56	+0,55	+4,48
3. Рентабельность текущих затрат (ROCS). (ВП/С)	23,97	25,82	30,1	+1,85	+4,28
4. Рентабельность собственного капитала (ROE). (ЧП/К)	48,97	43,87	64,02	-5,1	+20,15
5. Рентабельность активов (ROA). (ЧП/А)	24,51	25,84	34,9	+1,33	+9,06
6. Рентабельность производства (ЧП/С))	18,27	18,99	24,12	+0,72	+5,13
7. Рентабельность основных средств (ROFA). (П/Ст-ть ОС)	80,42	53,008	94,7	-57,412	+41,692

Как показывают данные таблице 2.8, в 2022 г. наблюдалась положительная динамика практически по всем анализируемым показателям рентабельности, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия в целом. Так, рентабельность продаж возросла на 3,45% в 2022 г. Аналогичная ситуация складывалась в отношении рентабельности общей деятельности предприятия: за анализируемый период ее уровень увеличился на 4,48%, что было связано с опережающим темпом прироста прибыли до налогообложения по отношению к выручке. Позитивной оценки также заслуживает увеличение рентабельности затрат. Так, в отчетном периоде предприятие стало получать на

4,28 % прибыли от продаж больше с 1 руб. произведенных затрат на реализацию товаров.

В данном параграфе также проведем анализ баланса, ликвидности и платежеспособности организации ООО НПП «Авис». Начнем с анализа баланса предприятия, в таблице 2.9, данные за три года представлены в Приложении М. Таблица 2.9 – Анализ активов и пассивов предприятия за 2020-2022г., тыс. руб.

Наименование показателя	На 31 декабря 2020г.	На 31 декабря 2021г.	На 31 декабря 2022г.	Абс.откл. 2021 к 2020г.	Абс. Откл. 2022 к 2021г.	Темп прироста 2021 к 2020г. %	Темп прироста 2022 к 2021г. %
АКТИВ							
Материальные внеоборотные активы	12 580	21 389	22 114	8 809	725	70,02	3,39
Нематериальные, финансовые, другие внеоборотные активы	20	-	-	-	-	-	-
Запасы	5 797	9 865	13 514	4 068	3 649	70,17	36,99
Денежные средства и денежные эквиваленты	7 443	1 585	5 249	-5 858	3 664	-78,7	231,17
Финансовые и другие оборотные активы	6 168	11 566	19 133	5 398	7 567	87,51	65,42
БАЛАНС	32 010	44 405	60 011	12 395	15 606	39,74	35,14
ПАССИВ							
Капитал и резервы	19 736	26 023	32 713	6 287	6 690	31,86	25,7
Кредиторская задолженность	12 274	9 307	14 290	-2 967	4 983	-24,17	53,54
Другие краткосрочные обязательства	-	-	9 972	-	9 972	-	-
БАЛАНС	32 010	44 405	60 011	12 395	15 606	38,72	35,14

В таблице 2.9 можем наблюдать положительную динамику баланса за три года. По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

Валюта баланса увеличилась за 2022г. на 15 606 тыс. руб. (35,14 %). Это говорит о том, что увеличились активы и капитал организации, т. е. ее основная

деятельность. Величина внеоборотных активов увеличилась за счет основных средств (+306 тыс. руб., или +1,4 %). Величина оборотных активов увеличилась на 7 567 тыс. руб. (+65,42 %). На 36,99 % увеличились запасы, что свидетельствует о увеличении объемов производства, увеличении запасов сырья и готовой продукции. Величина собственного капитала увеличилась на 6 690 тыс. руб. (+25,7%) т. е. финансовые результаты деятельности организации улучшились, улучшилась финансовая устойчивость. Сокращение долгосрочных обязательств говорит о погашении задолженности перед банками.

Перейдем к анализу кредиторской и дебиторской задолженности ООО НПП «Авис», он представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ задолженности ООО НПП «Авис», тыс. руб.

Показатель, тыс. руб.	2020	2021	2022	Абс.откл.		Темп прироста	
				2021 к 2020г.	2022 к 2021г.	2021 к 2020г.%	2022 к 2021г.%
Дебиторская задолженность	6 168	11 566	19 133	5 398	7 567	87,52	65,42
Кредиторская задолженность	12 274	9 307	14 290	-2 967	4 983	-24,17	53,54

Дебиторская задолженность увеличилась на 65,42% (7 567 тыс. руб.), Доля дебиторской задолженности и денежных средств превышает долю кредиторской задолженности. Рост дебиторской задолженности увеличивает и кредиторскую, так как предприятие вынуждено искать дополнительные источники финансирования деятельности. Увеличилась кредиторская задолженность — на 53,54 %. Это говорит об увеличении срочных долгов. Увидеть соотношение дебиторской и кредиторской задолженности можно на рисунке 2.5



Рисунок 2.5 - Динамика дебиторской и кредиторской задолженности, тыс. руб.

Перейдем к анализу ликвидности бухгалтерского баланса исследуемого предприятия, он представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ООО НПП «Авис», тыс. руб.

Актив	На 31.12. 2021	На 31.12. 2022	Пассив	На 31.12. 2021	На 31.12. 2022	Платежный излишек или недостаток	
						На 31.12. 2021	На 31.12. 2022
Материальные внеоборотные активы стр. 1150	21 389	22 114	-	-	-	-	-
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы стр. 1170	0	0	Другие долгосрочные обязательства стр. 1450	9 076	3 036	-	-
1.Наиболее ликвидные активы (A1) стр 1250+стр 1240 бух.баланса	1 585	5 249	1.Наиболее срочные обязательства	9 307	14 290	- 7 722	-9 041
			(П1) стр. 1520 бух.баланса				
2.Быстрореализуемые активы (A2) стр. 1230	11 566	19 133	2.Краткосрочные пассивы (П2) стр. 1510, 1540,1550 бух.баланса	0	9 972	11 566	9 161

Окончание таблицы 2.11

Актив	На 31.12. 2021	На 31.12. 2022	Пассив	На 31.12. 2021	На 31.12. 2022	Платежный излишек или недостаток	
						На 31.12. 2021	На 31.12. 2022
3.Медленнореализуемые активы (А3) стр 1210, 1220, 1260 бух.баланса	9 865	13 514	3.Долгосрочные пассивы (П3) стр. 1400 (1410+1420) бух.баланса	0	0	9 865	13 514
4.Труднореали-зуемые активы (А4) стр 1100 бух.баланса	0	0	4.Постоянные пассивы (П4).1300, 1310, 1530-1265	26 023	32 713	-26 023	-32 713
БАЛАНС стр 1600 бух.баланса	44 405	60 011	БАЛАНС стр.1700 бух.баланса	44 405	60 011	0	0

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$

Баланс предприятия неликвиден при следующих неравенствах: $A1 < П1$; $A2 < П2$; $A3 < П3$; $A4 > П4$.

В организации на начало и конец периода имеется следующее соотношение:

2021 год – $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

2022 год – $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

1) неравенство $A1 > П1$ не выполняется, у организации недостаточно для покрытия срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов.

2) неравенство $A2 > П2$ выполняется, быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3) неравенство $A3 > П3$ - выполняется, в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть

платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

4) неравенство $A4 \leq П4$ – выполняется, это свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств. Последнее условие выполняется.

Валюта баланса предприятия увеличилась на 15 606 тыс. руб., что говорит о повышении деловой активности компании. Таким образом, не выполняется первое неравенство и баланс не считается абсолютно ликвидным, так как денежных средств и краткосрочных финансовых вложений недостаточно для полного погашения имеющейся кредиторской задолженности перед поставщиками, персоналом, бюджетом, внебюджетными фондами. Следовательно, ООО НПП «Авис» имеет ликвидность, достаточную для рыночных условий.

Анализ коэффициентов ликвидности рассмотрим в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Авис»

Показатель	На 31.12. 2021	На 31.12. 2022	Рекомендуемый показатель
1. Коэффициент текущей ликвидности $K_{т.л} = (A1+A2+A3) : (П1+П2)$	2,47	1,56	от 1 до 2
2. Коэффициент быстрой ликвидности (строгой ликвидности) $K_{б.л} = (A1 + A2) : (П1+П2)$	1,4	1	от 0,8 до 1,0
3. Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{а.л} = A1 : (П1+П2)$	0,17	0,22	0,2-0,7
4. Коэффициент общей ликвидности баланса: $K_{о.л} = (A1+0,5*A2+0,3*A3) / (П1+0,5*П2+0,3*П3)$	1,11	0,98	1 - 3
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами. $K = (П4 - A4) / (A1 + A2 + A3)$	1,13	0,86	больше или равно 0,1
6. Коэффициент маневренности функционального капитала $K = A3 / [(A1+A2+A3) - (П1+П2)]$	0,7	0,99	0,2-0,5 Положительный факт- уменьшение

Проведем анализ коэффициентов ликвидности ООО НПП «АВИС» по таблице 2.12, почти все коэффициенты в пределах нормы. Коэффициент маневренности функционального капитала составлял в 2021 году 0,7, в 2022 году 0,99, он увеличился на 0,29. Это говорит о повышенном уровне запасов в собственных текущих активах.

Разберем показатели финансовой устойчивости ООО НПП «Авис» в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Анализ показателей финансовой устойчивости ООО НПП «Авис»

Коэффициент	Формула	2021г.	2022г.	Отклонение	Норма
К-т автономии, или коэффициент финансовой независимости	$K1 = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}$	0,59	0,55	-0,04	$K1 \geq 0,5$
К-т обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$K2 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}$	0,4	0,55	+0,15	$K2 \geq 0,6 - 0,8$
К-т маневренности	$K3 = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}$	0,18	0,32	+0,14	$K3 > 0,5$
Коэффициент финансовой устойчивости	$K4 = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$	0,79	0,6	-0,19	$K4 \geq 0,6$

Данные из таблицы 2.13 свидетельствуют об улучшении положения предприятия на конец 2022 г. со стороны обеспеченности оборотных активов собственными средствами и коэффициента маневренности, они приближаются к нормативным значениям. Положения коэффициента маневренности означает, что лишь 32 % собственного капитала находилось в мобильной форме. Значение данного показателя невысокое, большую часть собственного капитала предприятие вложило в основные средства. Коэффициент автономии уменьшился, как и коэффициент финансовой устойчивости, но они остались в рамках нормы.

Можно сделать выводы, что наблюдается хорошая динамика, идет рост показателей. Годовая выручка в 2022г. увеличилась на 36 000 тыс. руб. или на 47,45 %, по сравнению с 2021 годом. Выручка за пять лет постоянно увеличивался. Снижение фондоотдачи и увеличение запасов в 2021г. произошло из-за того, что компания закупала оборудование, это можно понять по стоимости основных средств, которая увеличилась на 9 228 тыс. руб., что говорит о том, что оборудование только внедрили и еще не вышли на полную мощность использования. А фондоотдача в 2022г., которая составляет 5,11 руб. показывает, что предприятие начало активнее вводить в эксплуатацию новое оборудование. Проведенный анализ прибыли исследуемого предприятия позволяет сделать вывод о достаточно рентабельной и эффективной деятельности предприятия в отчетном году. Мы выяснили, что баланс не считается абсолютно ликвидным, так как денежных средств и краткосрочных финансовых вложений недостаточно для полного погашения имеющейся. В целом можно говорить, что анализ финансового состояния и ликвидности подтверждает прочность и устойчивость предприятия и можно рекомендовать выход на зарубежные рынки.

2.3 Анализ рынка отрасли и экспортной деятельности предприятия

В условиях конкуренции среди предприятий данной отрасли ООО НПП «Авис» старается занимать лидирующее положение, за счет того, что придерживается инноваций, уровня качества и эксплуатационных характеристик выпускаемой продукции, это выгодно отличает компанию от существующих предложений на рынке. В составе коллектива специалисты, имеющими ученые степени и звания.

Код ОКВЭД 22.29: Производство прочих пластмассовых изделий. Эта группировка включает связанные с предприятием категории: полимерные материалы, пластмассовые изделия; производство изолирующих изделий.

Похожие предприятия по объему выручки с ООО НПП «Авис» представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Компании схожие по объему выручки в отрасли, тыс. руб.

Место	Предприятие	Выручка, тыс.руб.
57	Кинель-Пласт, ООО	116 209
58	ТД Сампэд , ООО	115 421
59	НПП «Авис», ООО	112 960
60	Флайпак-С, ООО	111 171
61	УНИП-Сервис, ООО	110 679

Компания ООО НПП «Авис» занимает 59 место по выручке в отрасли. В регионе предприятие занимает 2 094 место в отрасли по России.

Список конкурентов можно рассмотреть в таблице 2.15., составляется он в результате анализа участия компании в тендерах и гос. закупках.

Таблица 2.15 - Ближайшие конкуренты ООО НПП "Авис", руб.

Предприятия	Выручка	Госконтракты
ООО "Форэнгерго-Юик"	2 000 000 000 руб.	1 054 997 275 руб.
ООО "ИТС"	276 000 000 руб.	7 513 183 руб.
ООО "Инвестстройпроект"	152 000 000 руб.	76 943 451 руб.

До недавнего времени производство базовых полимеров в РФ развивалось опережающими темпами. Поставляя базовые полимеры на экспорт, наша страна обеспечивала зарубежные страны дешевым сырьем, а затем активно импортировала уже готовые изделия из пластика. В итоге переломный 2022 год отрасль пережила достойно.


Согласно статистическим данным внутреннее производство базовых полимеров в России в 2022 году достигло 7,7 млн тонн, что на 3,3% уступает показателю 2021 года. При этом на экспорт было отправлено 3,09 млн тонн продукции (-10,7%). Российские производители изделий из пластмасс уступают по цене юго-восточным конкурентам. В условиях санкций часть компаний снизила объемы экспорта. Среди предприятий наиболее зависимы от экспорта представители пластмассы и др., где доля компаний, которые выпускали продукцию на экспорт в 2021 г., превышала 70%, из них более 30% поставляли на рынки недружественных стран [23]. Для половины экспортеров введение

санкций никак не повлияло на их экспортную деятельность. В их число входит ООО НПП «Авис». Предприятие поставляет свои устройства в основном по России. Но как экспортер сотрудничает с Беларусью.

Между тем импорт Россией базовых полимеров в прошлом году сократился на 17%, а готовых изделий из пластмасс — на 35%. Это связано с санкциями и сокращением присутствия иностранных компаний в ряде отраслей [37].

Рассмотрим информацию о заказчике из Беларуси в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Характеристика клиента (Беларусь)

 Компания	Могилевское республиканское унитарное предприятие электроэнергетики «Могилевэнерго» (РУП «Могилевэнерго»)
Адрес	Адрес: 212030, г.Могилев, ул.Бонч-Бруевича, 3
Р/счет	ВУ06АКВВ30120401013857000000 ОАО «АСБ Беларусбанк»
Предмет	Осуществление производства, передачи, распределения электрической и тепловой энергии и продажи этой энергии в целях удовлетворения их потребности в электрической и тепловой энергии, а также иной коммерческой деятельности.
Цель	Надежное, качественное, безопасное, экономически эффективное функционирование и инновационное развитие производства, передачи, распределения и продажи электрической и тепловой энергии потребителям, а также получение прибыли для удовлетворения экономических интересов предприятия и социальных интересов работников.
Филиалы	В состав РУП «Могилевэнерго» входят 11 филиалов: - 2 станции высокого давления: «Могилевская ТЭЦ-2» и «Бобруйская ТЭЦ-2». - 3 филиала электрических сетей: Могилевские, Бобруйские, Климовичские; - 2 филиала тепловых сетей: Могилевские и Бобруйские. В состав предприятия входят также филиалы «Энергоремонт», «Учебный центр», «Инженерный центр», сельхозфилиал «Вендорж».

Энергетики РУП «Могилевэнерго» приступили к установке экспериментальных для предприятия птицезащитных устройств ПЗУ-Н ООО НПП «Авис», оно представлено на рисунке 2.6., птицезащитное устройство ПЗУ-Н относится к гнездообразующему типу. Предназначено для создания

естественного места гнездообразования птиц, либо переноса существующих гнёзд на место, которое будет являться наиболее предпочтительным с точки зрения безопасности эксплуатации электроустановок. Первое такое устройство было установлено вблизи населенного пункта Большая Лотва Шкловского района. Энергетики Могилевской области отметили, если новое устройство ПЗУ-Н гнездообразующего типа зарекомендует себя положительно, то установка таких устройств войдет в планы специалистов РУП «Могилевэнерго» и в дальнейшем. Всего в этом году в Могилевской области установят 4 тысячи различных ПЗУ, которые поставляет ООО НПП «Авис».



Рисунок 2.6 – Устройство ПЗУ-Н

Предприятие ООО НПП «Авис» участвовало в Самарском региональном конкурсе в области экспорта среди субъектов малого и среднего предпринимательства - «Экспортер года». Где заняло 3 место в категории:

- Экспортер года в сфере промышленности.

Ежегодно на уровне региона отмечаются экспортеры, которые открыли для себя новые рынки сбыта и т.д. Особенно ценно это становится в сегодняшних экономических условиях, когда предприниматели столкнулись с новыми вызовами и взяли ориентир на рынки дружественных стран. По итогам 2022 года только объем поддержанного экспорта малого и среднего бизнеса превысил 2,8 млрд рублей.

Ограничения на экспорт/импорт товаров и технологий оказывают влияние на деятельность всех организаций, ведущих деятельность в затронутых отраслях (22.29 Производство прочих пластмассовых изделий). Учитывая, что проводятся

поставки только в Беларусь, то санкции не касаются ООО НПП «Авис», т.к. Беларусь их не вводила против России.

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) – государственный институт поддержки несырьевого экспорта, консолидирующий группу компаний, предоставляющих российским экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. В данный момент господдержки для производимой ООО НПП «Авис» продукции – нет. Но могут быть рассмотрены нефинансовые меры поддержки.

Оценим сильные и слабые стороны предприятия в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – SWOT-анализ ООО НПП «Авис»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Долгое время работы; 2. Правообладатель; 3. Не входит в реестр недобросовестных поставщиков; 4. Нет связей с дисквалифицированными лицами; 5. Нет массовых руководителей и учредителей; 6. Нет сообщений о банкротстве; 7. Прибыль в прошлом отчетном периоде; 8. Уплачены налоги за прошлый отчетный период; 9. Нет долгов по исполнительным производствам.	1. Платежеспособность организации на момент составления баланса, у организации недостаточно для покрытия срочных обязательств абсолютно и наиболее ликвидных активов. 2. Нехватка производственных мощностей.
Возможности	Угрозы
1. Расширение производства 2. Формирование имиджа компании 3. Разработка стратегий для развития компании 4. Разработка рекламной компании	1. Экономическая нестабильность в стране 2. Форс-мажорные обстоятельства

Компания обладает высокой финансовой устойчивостью и хорошей деловой репутацией, высокое качество продукции позволяет увеличить объем реализации за счет освоения новых рынков, закрепить лидирующую позицию. Высокая квалификация сотрудников делает возможным внедрение и использование высокотехнологичного оборудования.

На основании проведенного исследования финансовой устойчивости организации и изучения экспортной деятельности в таблице 2.18 приведены выявленные проблемы, препятствующие увеличению прибыли и пути их решения.

Таблица 2.18 – Сводная таблица обоснования предлагаемых мероприятий

№	Причины	Мероприятие	Предполагаемый результат
1	Нехватка производственных мощностей	Расширение производства с помощью промышленной ипотеки на предприятие ООО НПП «Авис»	Увеличение прибыли
2	Расширение рынков сбыта	Экспорт птицезащитных устройств ПЗУ-Н (гнездообразующего типа) в Беларусь для защиты аистов, входящих в красную книгу, от удара током	Обеспечение сбыта увеличившихся объемов произведенной продукции предприятия. Увеличение продаж и прибыли

По итогам проведения предложенных мероприятий ожидаются следующие результаты:

1. Расширение производства, расширение рынков сбыта, увеличение продаж, соответственно увеличение прибыли.

Таким образом, следующие выявленные проблемы: большой поток заказов требует расширения производства, в следствии чего уже необходимо будет искать новых клиентов.

2.4 Разработка мероприятий, направленных на расширение производства и рынков сбыта с помощью планирования экспортной деятельности ООО НПП «Авис»

В качестве рекомендации по повышению финансовых результатов деятельности ООО НПП «АВИС» предлагается:

1. Расширение производства с помощью промышленной ипотеки.

Учитывая большой объем заказов, организации не хватает производственной мощности, поэтому можем рассмотреть расширение производства, для чего предлагается взять ипотеку на 19 000 000 руб. Рассмотрим более подробнее.

Сама идея заключается в том, что промышленная ипотека рассчитана на российские организации в сфере промышленности, программа предусматривает льготное кредитование предприятий на покупку недвижимости для промышленного производства. Следовательно, деньги можно вкладывать

в покупку, строительство или модернизацию производственного объекта. Максимальная величина одного кредита 500 млн рублей. Кредиты в рамках данной программы выдаются на срок до 7 лет по льготной ставке 5% годовых, а для технологических компаний, где юридическое лицо получило поддержку со стороны института инновационного развития в форме финансового обеспечения или в иных формах предоставления поддержки инновационной деятельности, предусмотренных Федеральным законом "О науке и государственной научно-технической политике", ставка будет составлять 3% годовых [25].

Ипотека - с господдержкой, то есть по ней будет льготная ставка — ниже, чем в среднем по рынку. Её будет софинансировать государство. Недвижимость, купленная по программе государственной поддержки, выступает залогом по кредиту и остается в собственности банка, пока заемщик не выплатит ипотеку. Не позднее чем через три года после выдачи кредита заемщик обязан начать использовать не менее 50% площади объекта.

Для внедрения промышленной ипотеки необходимо собрать пакет документов при получении промышленной ипотека банки просят:

- 1) анкету, которая заполнена по форме кредитной компании;
- 2) регистрационные и учредительные документы юридического лица;
- 3) финансовую отчетность;
- 4) документы по хозяйственной деятельности компании;

Будут нужны также документы от застройщика и оценка стоимости промышленной площадки.

Кредитная компания сможет выдать ипотеку заемщику, если Минпромторг направит ей субсидию. Когда в Минпромторг поступает заявка от банка, министерство рассматривает ее в течение 15 дней. Когда банк одобрил кредит заемщику, а Минпромторг выдал субсидию, заключается ипотечный договор.

Для организации ООО НПП «АВИС» предлагается взять промышленную ипотеку на сумму: 15 000 000 руб. для покупки земельного участка под 17% и

для постройки здания взять ипотеку под 5% или 3% годовых на сумму 4 000 000 руб.

Основные показатели по ипотеке на разные сроки выплаты и процентные ставки представлены в таблице 2.19 [45].

Таблица 2.19 - Основные показатели по промышленной ипотеке, руб.

Ипотека для приобретения земельного участка				
Показатели	5 лет (17%)		7 лет (17%)	
Необходимая сумма для проведения мероприятия	15 000 000		15 000 000	
Сумма первого взноса (20%), собственный вклад предприятия	3 000 000		3 000 000	
Ежемесячный платёж	298 231		245 230	
К возврату	17 892 564		20 601 437	
Сумма ипотечного кредита	12 000 000		12 000 000	
Сумма процентов	5 892 564		8 601 437	
Процентная ставка	17%		17%	
Всего	20 892 564		23 601 437	
Промышленная ипотека для постройки здания				
Показатели	На 5 лет под 3% годовых	На 5 лет под 5% годовых	На 7 лет под 3% годовых	На 7 лет под 5% годовых
Необходимая сумма для проведения мероприятия	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Сумма первого взноса (20%), собственный вклад предприятия	800 000	800 000	800 000	800 000
Ежемесячный платёж	57 500	60 388	42 283	45 229
К возврату	3 449 981	3 623 257	3 551 829	3 799 359
Сумма ипотечного кредита	3 200 000	3 200 000	3 200 000	3 200 000
Сумма процентов	249 981	423 257	351 829	599 359
Всего затрачено на мероприятие	4 449 981	4 623 257	4 551 829	4 799 359
Итого				
Показатели	На 5 лет под 3% и 17%	На 5 лет под 5% и 17%	На 7 лет под 3% и 17%	На 7 лет под 5% и 17%
Необходимая сумма для проведения мероприятия	19 000 000	19 000 000	19 000 000	19 000 000
Сумма первого взноса (20%), собственный вклад предприятия	3 800 000	3 800 000	3 800 000	3 800 000

Окончание таблицы 2.19

Показатели	На 5 лет под 3% и 17%	На 5 лет под 5% и 17%	На 7 лет под 3% и 17%	На 7 лет под 5% и 17%
Ежемесячный платёж	355 731	358 619	287 513	290 529
К возврату	21 342 545	21 515 821	24 153 266	24 400 796
Сумма ипотечного кредита	15 200 000	15 200 000	15 200 000	15 200 000
Сумма процентов	6 142 545	6 315 821	8 953 266	9 200 796
Всего	25 142 545	25 515 821	28 153 266	28 400 796

Для технологических компаний, где юридическое лицо получило поддержку со стороны института инновационного развития в форме финансового обеспечения, ставка будет снижена, ООО НПП «Авис» получило поддержку и может рассчитывать на промышленную ипотеку под 3% годовых.

Период кредитования на 5 и 7 лет схож, разница в том, что ипотеку на 5 лет можно рассматривать чтобы было минимум переплат. Однако есть и очевидный минус, ежемесячные платежи будут выше. Ипотека на 7 лет подразумевает что размер переплаты будет выше.

Учитывая технико-экономические показатели ООО НПП «Авис» по данным бухгалтерской отчетности за 2022 г., предприятие обладает хорошей динамикой и ростом показателей и может взять промышленную ипотеку на срок 5 лет под 3% годовых, это оптимальная продолжительность ипотеки.

Рассмотрим в таблице 2.20 кредит на постройку здания под 17%, без промышленной ипотеки, чтобы проанализировать её выгоду.

Таблица 2.20 – Анализ выгоды промышленной ипотеки

Ипотека для постройки здания		
Показатели	На 5 лет под 17% годовых	На 7 лет под 17% годовых
Необходимая сумма для проведения мероприятия	4 000 000	4 000 000
Сумма первого взноса (20%), собственный вклад предприятия	800 000	800 000
К возврату	4 771 350	5 493 716
Ежемесячный платёж	79 528	65 395
Сумма ипотечного кредита	3 200 000	3 200 000

Окончание таблицы 2.20

Показатели	На 5 лет под 17% годовых	На 7 лет под 17% годовых
Сумма процентов	1 571 350	2 293 716
Процентная ставка	17%	17%
Всего	5 571 350	6 493 716

Сравним показатели с промышленной ипотекой и без в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Сравнение показателей ипотеки, руб.

Показатели	5 лет с промышленной ипотекой	5 лет без промышленной ипотекой	Абсолютное отклонение
Необходимая сумма для проведения мероприятия	19 000 000	19 000 000	-
Сумма первого взноса (20%), собственный вклад предприятия	3 800 000	3 800 000	-
Ежемесячный платёж	355 731	377 759	+22 028
К возврату	21 342 545	22 663 914	+ 1 321 369
Сумма ипотечного кредита	15 200 000	15 200 000	-
Сумма процентов	6 142 545	7 463 914	+1 321 369
Всего	25 142 545	26 463 914	+ 1 321 369

Благодаря промышленной ипотеке удастся сохранить 1 321 369 руб.

На основании данных анализа экспортной деятельности и экономических показателей предприятия, а также благодаря первому мероприятию разработано второе, которое позволит обеспечить сбыт увеличившихся объемов произведенной продукции предприятия ООО НПП «Авис»:

2. Экспорт птицезащитных устройств ПЗУ-Н (гнездообразующего типа) в Беларусь для защиты аистов, входящих в красную книгу, от удара током.

Рассматривается расширение рынков сбыта в связи с расширением производства.

Электроуязвимыми в Беларуси являются как минимум 65 видов птиц, причем 14 из них – “краснокнижные”. В силу относительной малочисленности и высокой частоты гибели ряда видов (хищные птицы, совы, аисты, лебеди,

кулики) ЛЭП могут быть серьезной угрозой для их популяций. Исследование показало, что не менее 32% отключений электросетей сопровождалась гибелью самих птиц.

В соответствии с законом Республики Беларусь об охране окружающей среды разработана красная книга и черный аист туда входит. Численность в настоящее время оценивается в 950—1300 пар. Самая большая в мире популяция чёрного аиста обитает на территории заказника Средняя Припять, находящегося в Белоруссии. Гнездо аиста весит более 200 кг.

Для защиты ЛЭП от птиц в Беларуси чаще всего используются неэффективные металлические конструкции. Они остаются опасными, так как проводят ток, и не всегда отпугивают птиц, не подходят для некоторых птиц по габаритам. Тревога за судьбу аистов и побудила людей начать исследование проблемы и поиск средств, способных остановить трагическую тенденцию. Ученые предлагают обезопасить с помощью отвлекающих искусственных гнездовий (ПЗУ-N). Такие конструкции крепятся на опоры воздушных линий электропередачи преимущественно в небольших населенных пунктах на юге Беларуси. Платформы закрепляют на безопасном расстоянии от токоведущих частей ЛЭП, поэтому аисты защищены от ударов током.

Изучение ситуации показало, что в области защиты ЛЭП от птиц все же принимаются меры, но по сравнению с окружающими странами Беларусь серьезно отстала. Изучение опыта других стран может помочь найти и другие эффективные решения для Беларуси, которые поспособствуют не только защите птиц, но и снижению аварийности при эксплуатации линий.

В 2022 году экспериментальные птицезащитные устройства начали устанавливать в Могилевской области. Конструкция в виде гнезда на отдельно стоящей бетонной опоре, уверены специалисты, будет привлекать птиц, а опоры ЛЭП при этом останутся нетронутыми. В случае если пробное устройство удовлетворит предполагаемые ожидания, предлагается осуществить поставку 400 шт. ПЗУ-N в Беларусь. Данное мероприятие актуально для Беларуси в связи с большим количеством аистов.

Для разработки мероприятия рассмотрим птицевозащитные устройства гнездообразующего типа, которые подходят для крупных птиц, конкретно, для аиста (черного (III категория - виды под наименьшей угрозой; белого).

Подробнее рассмотрим птицевозащитное устройство гнездообразующего типа ПЗУ–N. Сама конструкция ПЗУ-N находится в Приложении Н. Руководство по монтажу и эксплуатации птицевозащитных устройств гнездообразующего типа ПЗУ-N производства ООО НПП «Авис», утилизация, обслуживание, технические характеристики находятся в Приложении П.

Устройство предназначено для создания условий для гнездования птиц в безопасном месте и отвлечения их от обустройства гнёзд непосредственно на траверсах и внутри решётчатых каркасов опор линий электропередачи, а также в других местах, представляющих опасность для жизни птиц в рамках территорий, обслуживаемых предприятиями энергосетевого комплекса.

Процесс установки устройства на опору ЛЭП начинается со съема существующего гнезда, затем монтируется ПЗУ, после чего гнездо устанавливается на конструкцию. Устройство закрепляется на достаточном расстоянии от токоведущих частей воздушной линии, что позволяет аистам в будущем безопасно вести свой привычный образ жизни на опорах ЛЭП. Благодаря тому, что гнездо будет расположено на определенной высоте, исключен процесс окисления электросетевого оборудования.

Устройства упакованы в картонные коробки или на деревянные паллеты. Комплектующие и части упакованы отдельно или совместно в групповую упаковку. Транспортируются всеми видами транспорта в крытых транспортных средствах в соответствии с правилами перевозки грузов.

Изучение законодательной базы:

Республика Беларусь является членом ЕАЭС (прежнее название Таможенный Союз). Евразийский экономический союз — международная организация региональной экономической интеграции, учреждённая Договором о Евразийском экономическом союзе. В ЕАЭС обеспечивается свобода

движения товаров. Между этими странами упразднен таможенный контроль и отсутствует необходимость в таможенном оформлении на экспорт в Беларусь.

Экспорт в Беларусь регулируется следующими нормативными актами

1. Налоговым кодексом России (НК РФ);

2. Законом № 150-ФЗ от 30.05.2016;

3. Протоколом «О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля их уплаты при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг».

Рассмотрим этапы осуществления экспорта ПЗУ-N в Беларусь:

1) Поиск покупателя.

Предлагается осуществлять экспорт в Беларусь, так как предприятие уже поставляет туда ПЗУ, но другого типа. Требуется установка именно гнездообразующего типа в Могилевской области из-за ряда случаев, когда из-за птиц потребители оставались без электроэнергии, это чревато значительными экономическими убытками. Строительство аистами своих гнезд на действующих опорах воздушных линий электропередачи 0,4-10 кВ в 77% приводило к их аварийному отключению.

2) Подготовка продукта.

— Сертификат происхождения - так как между Россией, Казахстаном и Беларусью действует упрощенная система таможенного оформления, то сертификат происхождения товара (СТ-1) - не требуется.

— Сертификат соответствия;

— Международный сертификат соответствия ISO;

— Интеллектуальная собственность (ИС): товарный знак.

Документы представлены в Приложении Р.

Для защиты торгового знака за рубежом необходимо пройти международную регистрацию товарного знака в отдельных странах.

3) Заключение международного контракта.

На переговорах будет обсуждаться взаимовыгодное предложение как для предприятия (ООО НПП «Авис»), так и для Беларуси в целом, так как выгода со

стороны предприятия: прибыль. Со стороны Беларуси – сохранение популяции аистов, которые входят в красную книгу и устранение экономических убытков от порчи птицами ЛЭП.

Внешнеторговый контракт, образец представлен в Приложении С.

В таблице 2.22 рассмотрим основные показатели для осуществления мероприятия.

Таблица 2.22- Основные показатели для реализации мероприятия

Страна	Беларусь
Заказчик	«Могилевэнерго»
Товар	Птицезащитное устройство гнездообразующего типа - ПЗУ-N
по коду ОКВЭД	22.29 - Производство прочих пластмассовых изделий.
Количество, шт.	400 шт.
Цена 1 шт., руб.	15 360 руб.
Себестоимость 1 шт., руб	9 000 руб.
Всего доход	6 144 000 руб.
Всего себестоимость (Расход)	3 600 000 руб.
Доходы-Расходы (Прибыль)	2 544 000 руб.

Выручка с данной сделки будет составлять 6 144 000 руб., учитывая себестоимость изделия, прибыль будет составлять 2 544 000руб.

4)Производство.

Специалисты, которые необходимы для ВЭД: Специалист по продажам / сбыту; Юрист-международник; Бухгалтер / финансист; Специалист по производству. В основном все сотрудники имеются, кроме юриста-международника.

За счет мероприятия по расширению производства предприятие будет готово к потенциальному увеличению объемов и будет способно выполнить заказ. Наличие сырья для производства готовой продукции, соответствие упаковки товара международным стандартам, способность компании, действующих законодательных постановлений – имеется.

До начала экспорта следует составить финансовый план, главной целью которого станет расчет объема финансовых ресурсов для покрытия будущих расходов.

5) Подготовка продукта к экспорту (таможня), и доставка (логистика).

Таможенная процедура экспорта товаров: подготовить и оформить документы, оплатить пошлину. Прохождение таможни строго регламентировано.

Документы для таможенной процедуры: устав, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписка из ЕГРЮЛ, свидетельство о включении компании в ЕГРЮЛ, документы о присвоении кодов ОКВЭД, подтверждение полномочий и паспортные данные генерального директора и главного бухгалтера, бухгалтерский баланс за последний отчетный период, договор аренды на адрес регистрации компании.

Рассмотрим таможенное оформление грузов, перемещаемых между участниками ЕАЭС. Заполнение деклараций на товары в обычном режиме, учет производится через подачу формы статистического декларирования в таможенную службу государства вывоза. Подача статистических форм производится в целях учета перемещения грузов при внешней торговле России со странами-участниками Евразийского экономического союза. Статформа представлена в Приложении Т, она оформляется тем лицом, которое совершило сделку или которое наделено правом владения, распоряжения товарами. Статформа подается в таможенную службу не позднее восьмого рабочего дня месяца, который следует за месяцем, когда осуществлена отгрузка товаров.

Логистическая цепочка: 1) упаковка товара для транспортировки; 2) сбор необходимой документации для доставки товара; 3) выбор транспортной компании для осуществления самой доставки; 4) страхования груза.

Способ доставки - в нашем случае возможны только грузоперевозки с помощью фуры, что является также бюджетным и быстрым способом.

Рассмотрим данные по перевозке из России в Беларусь в таблице 2.23.

Таблица 2.23 – Перевозка устройств в Беларусь, основные пункты

Пункт	Обозначение
Транспорт	Авто
Транспортная компания	Балтрейлер
Фургон	1) с г/п 20 тонн; 2) с г/п 3 тонны
Пункт	Обозначение
Расстояние	Тольятти – Могилёв: 1 523 км
Позиция ТН ВЭД (Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности)	8546 100 0 (прочие изоляторы электрические из пластмассы)

Чтобы рассчитать доставку до заказчика, выделим габариты груза в таблице 2.24. Цена доставки складывается с учетом автотранспорта, длительности маршрута, времени в дороге, веса и объема груза.

Таблица 2.24 – Габариты груза

Показатель	Характеристика
Вес изделия	1 шт. – 28 кг/ Общий вес – 11 200 кг
Диаметр изделия	1 шт – 2 м
Высота изделия	1 шт - 0,46 м
Упаковка	Устройства упакованы в картонные коробки
Перемещение будет осуществляться в коробках, по данным устройства вычислим объем 1 коробки	$2*2*0,46 = 1,84$ (ПЗУ-N поставляется производителем в собранном виде)
Общий объём коробок	Общий объём - 736 м ³

Узнав габариты груза можем рассчитать количество фур и стоимость доставки. Расчет представлен в таблице 2.25 [47].

Таблица 2.25 – Расчет количества транспорта

Пункт	Обозначение
Количество ПЗУ	400 шт.
Объем 1 фуры №1	82 м ³
Объем 1 фуры №2	38 м ³
Вместимость 1 фуры №1	39 коробок = 71,76 м ³
Вместимость 1 фуры №2	10 коробок = 18,4 м ³
Всего фур	10 (фура №1) + 1 (фура №2) = 11 фур.

Окончание таблицы 2.25

Пункт	Обозначение
Грузоперевозка (Стоимость 1 фуры №1)	Груз: 71.76 м ³ , 1092 кг, 39 шт. Автоперевозка: 91 380 руб. Страхование: 1 281 руб. Защитная транспортировочная упаковка: 116 968,8 руб. Сумма: 209 629,3 руб.
Стоимость 10 фур №1	Груз: 717,6 м ³ , 10 920 кг, 390 шт. Автоперевозка: 913 800 руб. Страхование: 9 850 руб. Организация страхования груза: 2 955 руб. Защитная транспортировочная упаковка: 1 169 688 руб. Итого: 2 096 293 руб
Стоимость 1 фуры №2	Груз: 18,4, 280 кг, 10 шт. Автоперевозка: 50 259 руб. Страхование: 500 руб. Защитная упаковка: 33 420 руб. Итого: 84 179 руб.
Общая сумма перевозки	2 180 472 руб. (11 фур)
Таможня (набор документов)	Tir, Cmr, ТН, ТТН

Документы для прохождения таможни представлены в Приложении У.

Теперь определим логистику мероприятия в таблице 2.26.

Таблица 2.26 - Логистика

Стадия	Пункты
1.Отправка	1. 445012, Самарская область, г. Тольятти, улица Коммунистическая, дом 117.
2. Таможня	2. Могилевская таможня: 212030 г. Могилёв, ул. Первомайская 77
2.Прибытие	3. 212030, г.Могилев, ул.Бонч-Бруевича, 3
Действия	1. Погрузка; 2. Прибытие груза на таможенный пункт; 3. Подача таможенной декларации; 4. Основная таможенная проверка: риски, правильность классификации по ТН ВЭД, таможенная стоимость и др.; 5. Передача груза логистической компании заказчика; 6. Выпуск груза.
Сроки перевозки	3 дня

Исходя из расчетов видно, что логистика — это существенная статья расходов экспортера. Анализируя таблицы, связанные с логистикой, понимаем, что сумма затрат заказчика увеличится, в связи с необходимостью грузоперевозки, за которую платит он сам, доставка оформляется через ООО НПП «Авис». Значит к затратам заказчика прибавляется 2 180 472 руб - доставка. Тогда стоимость грузоперевозки относится к расходам предприятия ООО НПП «Авис», так как оно отвечает за доставку, следовательно расходы компании составляют 5 780 472 руб.

б) Рассмотрим осуществление оплаты. Валюта платежа – рубль. В настоящее время в рублях проводится небольшое количество сделок в основном с партнерами из Таможенного союза. Форма расчета - банковский перевод.

Так как сумма контракта превышает 50 тыс. долларов США, то есть более чем 4 043 780 руб., то до первого поступления средств от покупателя на счет и первой отгрузки товара нужно оформить паспорт сделки, он представлен в Приложении Ф. Оплата: во время транспортировки груза.

7) При перевозке из Тольятти в Беларусь необходимо пройти таможенный пост, для этого оплатить таможенный платеж: сбор, пошлина, акциз, НДС.

Для расчёта таможенных платежей нужно знать стоимость товара и затрат, которые были понесены до пересечения границы с ЕАЭС.

Инвойс (invoice) – коммерческий документ, предоставляемый продавцом (отправителем) покупателю, который содержит перечень товаров, их количество и цену. Документ представлен в Приложении Х.

1. Таможенный сбор, взимаемый за оформление – это фиксированный платеж, который зависит от общей таможенной стоимости всех товаров. Этот сбор необходимо оплатить до подачи таможенной декларации;

2. Таможенная пошлина оплачивается декларантом при пересечении груза границы страны-получателя;

3. НДС: ввозимая продукция в зависимости от категории товара оплачивается по ставкам.

Определим таможенную стоимость продукции в таблице 2.27.

Таблица 2.27 - Таможенные платежи: совокупный таможенный платеж

Вид	Сумма
Стоимость	6 144 000 руб.
Стоимость перевозки	2 180 472 руб.
Таможенная стоимость продукции (без таможенных платежей)	8 324 472 руб.
Таможенные платежи:	
Там. сбор	20 000 руб.
Пошлина	Беспошлинно
Вид	Сумма
Акциз	Не облагается
НДС	0 %
Итого (таможенная стоимость продукции)	8 344 472 руб.

По таблице 2.27 можно сделать вывод, что затраты на таможенные платежи в нашем случае незначительные, 20 000 руб. за таможенный сбор. Таможенная стоимость продукции составляет 8 344 472 руб. А общие расходы ООО НПП «Авис» составляют: 3 600 000 руб. (себестоимость) + 2 180 472 (логистика) + 20 000 (таможенный сбор) = 5 800 472 руб.

7.Оформление налога НДС при экспорте в Беларусь.

Право на возврат Налога на Добавленную Стоимость от суммы сделки, при осуществлении экспортных поставок, возникает у налогоплательщика в момент оформления входящей счет-фактуры. Подтверждение 0 % ставки Налога на Добавленную Стоимость для вывоза в Беларусь необходимо завершить в течение шести месяцев с момента отгрузки продукции.

Перечень документов, который необходим экспортеру для подтверждения ставки НДС 0%. К таким документам относятся:

- 1) Контракт;
- 2) Таможенная декларация;
- 3) Учетный номер контакта (бывший Паспорт Сделки);
- 4) Товаросопроводительные документы (счет-фактуры, товарно-транспортные накладные либо CMR);
- 5) Заявление (оригинал) об оплате налогов от импортера.

Подведем итог по параграфу 2.4, учитывая, что финансовое состояние ООО НПП «Авис» по данным бухгалтерской отчетности за 2022 год, предприятие обладает хорошей динамикой и ростом показателей, и может позволить взять промышленную ипотеку на 19 000 000 руб. и на срок 5 лет под 3% годовых, это оптимальная продолжительность ипотеки, в связи с чем выплатит 25 142 545 руб. А также предприятие может позволить себе после реализации расширения производства - расширение рынков сбыта, а точнее, экспорт в Беларусь.

2.5 Экономическая эффективность предложенных мероприятий для ООО НПП «Авис»

Экономическая эффективность мероприятия рассчитывается без учета фактора времени по следующим общим экономическим показателем:

- экономический эффект от реализации мероприятия;
- срок окупаемости затрат на мероприятия;
- рентабельность затрат на мероприятия.

Эффективность предложенного мероприятия оценивается через предполагаемый прирост выручки.

Произведем расчет мероприятий предполагающих экономическую эффективность: 1) расширение производства с помощью промышленной ипотеки на предприятии ООО НПП «Авис»; 2) Расширение рынка сбыта с помощью планирования экспортной деятельности.

1) Покупка земли и строительство производственного здания обойдется в 19 000 000 руб. За 15 000 000 руб. приобретается земельный участок площадью 50 соток. За 4 000 000 руб. строится здание площадью 20 соток. Предположим, что в первый год после реализации идеи, загруженность удастся довести до уровня 40%, тогда выручка составит $112\,960\,000 \text{ руб.} \times 40\% = 45\,184\,000 \text{ руб.}$

2) Продажа птицезащитных устройств вида ПЗУ-N в Беларусь, для

получения прибыли и с сохранения популяции аистов, которые входят в красную книгу. Количество ПЗУ – 400 шт.

Результаты расчета показателей экономической эффективности мероприятия 1 сведем в таблицу 2.28.

Таблица 2.28 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия 1, руб.

№	Показатель	Буквенное обозначение	Числовое значение, руб.
1	Объем реализации до внедрения мероприятия	OP1	112 960 000
2	Объем реализации после внедрения мероприятия	OP2=OP1+ΔB	158 144 000
3	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	ΔB	45 184 000
4	Затраты связанные с проведением мероприятия	З	25 142 545

По таблице 2.28 видно, что прирост выручки будет составлять 45 184 000 руб., что покрывает затраты связанные с проведением мероприятия, можем предположить, что предложенное мероприятие будет эффективно.

Экономический эффект от реализации мероприятия рассчитывается как разница между приростом выручки за счет реализации мероприятия и затратами на мероприятие по формуле:

$$\text{Эф} = \Delta B - З, \quad (2)$$

где Эф – годовой экономический эффект (прирост прибыли), руб.;

ΔB – прирост выручки за счет реализации мероприятия, руб.;

З – затраты на мероприятие, руб.

$$\text{Эф} = 45\,184\,000 - 25\,142\,545 = 20\,041\,455 \text{ руб.}$$

Далее рассчитаем срок окупаемости мероприятия по формуле:

$$\text{Ток} = З:\Delta B \quad (3)$$

$$\text{Ток} = 25\,142\,545 : 45\,184\,000 = 0,6 \text{ года или } 6 \text{ мес. (+12 мес.)}$$

Данным расчетом подтверждается окупаемость мероприятия за 1 год и 6 месяцев. Так как по итогам реализации этого мероприятия предприятие сможет выйти на увеличение прибыли только после постройки здания и снабжения его всем необходимым оборудованием, на что уйдет примерно год.

Найдем рентабельность затрат, которая показывает, какой процент дополнительной прибыли дает каждый вложенный рубль инвестированных средств:

$$P_3 = (\text{Эф} (\Delta\Pi) : Z) * 100\%, \tag{4}$$

где Эф (ΔΠ) – годовой экономический эффект (прирост прибыли), руб.;

Z – затраты на мероприятия, руб.;

$$P_3 = (20\,041\,455 : 25\,142\,545) * 100 = 79,71\%$$

Рассмотрим в таблице 2.29 показатели второго мероприятия – расширения рынков сбыта с помощью планирования экспортной деятельности.

Таблица 2.29 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия 2, руб.

№	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение, руб.
1	Объем реализации до внедрения мероприятия	руб.	OP1	112 960 000
2	Объем реализации после внедрения мероприятия	руб.	OP2=OP1+ΔB	121 304 472
3	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	руб.	ΔB	8 344 472
4	Затраты связанные с проведением мероприятия	руб.	Z	5 800 472

По таблице 2.29 видно, что прирост выручки будет составлять 8 344 472 руб., что покрывает затраты связанные с проведением мероприятия.

Экономический эффект от реализации мероприятия рассчитывается по формуле:

$$\text{Эф} = \Delta B - Z, \tag{5}$$

где Эф – годовой экономический эффект (прирост прибыли), руб.;

ΔB – прирост выручки за счет реализации мероприятия, руб.;

Z – затраты на мероприятие, руб.

$$\text{Эф} = 8\,344\,472 - 5\,800\,472 = 2\,544\,000. \text{ руб.}$$

Срок окупаемости мероприятия:

$$\text{Ток} = Z:\Delta B \tag{6}$$

$$\text{Ток} = 5\,800\,472 : 8\,344\,472 = 0,7 \text{ года или } 7 \text{ мес.}$$

Данным расчетом подтверждается окупаемость мероприятия за 7 месяцев. Так как это мероприятие зависит от первого (расширения производства), то придется ждать, когда предприятие построит здание, на что уйдет примерно год, следовательно, мероприятие получится начать осуществлять спустя 1 год.

Найдем рентабельность затрат:

$$P_z = (\text{Эф} (\Delta\Pi) : Z) * 100\%, \tag{7}$$

где Эф ($\Delta\Pi$) – годовой экономический эффект (прирост прибыли), руб.;

Z – затраты на мероприятия, руб.;

$$P_z = (2\,544\,000 : 5\,800\,472) * 100 = 43,86\%$$

В таблице 2.30 рассмотрим показатели экономической эффективности мероприятий.

Таблица 2.30 - Показатели экономической эффективности мероприятий, руб.

Мероприятие	Затраты	Дополнительная выручка	Годовой эффект	Срок окупаемости мероприятия
Расширение производства с помощью промышленной ипотеки	25 142 545	45 184 000	20 041 455	1 год 6 мес.
Расширение рынков сбыта, экспорт птицевоспитных устройств ПЗУ-N	5 800 472	8 344 472	2 544 000	1 год 7 мес.

В дополнение к этому рассчитаем прогнозные значения основных технико-экономических показателей хозяйственной деятельности ООО НПП «АВИС» до и после внедрения мероприятий, как результат улучшения деятельности организации в таблице 2.31.

Таблица 2.31 - Основные технико-экономические показатели проекта до и после внедрения мероприятий, тыс. руб.

Показатели	До внедрения мероприятий (тыс .руб)	После внедрения мероприятий	Абсолютные изменения, (тыс. руб.)	темп прироста, %
Выручка	112 960	166 488	53 528	47
Себестоимость продаж	86 825	117 767,5	30 942,5	35,64
Валовая прибыль (убыток)	26 135	48 720,5	22 585,5	86,41
Численность персонала, чел.	19	23	4	21,05
Выручка на одного работника (производительность труда), тыс. руб/чел..	5 945,26	7 238,6	1 293,34	21,75
Рентабельность продаж,%	23,14	29,26	6,12	26,45
Затраты на 1 рубль реализации	0,76	0,71	- 0,05	- 6,58

Можно сделать выводы, что произошло улучшение основных показателей деятельности предприятия: Выручка увеличилась на 53 528 тыс. руб., а затраты на 1 рубль реализации уменьшились на 6,58%, что говорит об увеличении

прибыли. Наблюдается повышение финансовых результатов деятельности предприятия.

Таким образом, во второй главе была проанализирована общая характеристика предприятия, а также основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО НПП «Авис». Финансовое состояние организации значительно лучше среднего по отрасли. Проведенный анализ прибыли исследуемого предприятия позволяет сделать вывод о достаточно рентабельной и эффективной деятельности предприятия в отчетном году. Баланс не считается абсолютно ликвидным, так как денежных средств и краткосрочных финансовых вложений недостаточно для полного погашения имеющейся кредиторской задолженности, это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. Выявлена проблема, снижение фондоотдачи в 2021 году, это произошло в связи с увеличением запасов, так как компания закупала оборудование, это можно понять по стоимости основных средств, которая увеличилась на 9 228 тыс. руб., это говорит о том, что оборудование только внедрили оборудование и еще не вышли на полную мощность использования. Но в 2022 году, мы можем говорить об увеличении фондоотдачи, делаем вывод, что количество заказов увеличивается, в связи с чем было проведено два мероприятия: расширение производства с помощью промышленной ипотеки; расширение рынков сбыта при помощи планирования экспортной деятельности. Они будут способствовать увеличению прибыли и улучшению показателей финансово хозяйственной деятельности ООО НПП «Авис». По итогам расчетов основных экономических показателей можно сделать вывод, что мероприятия на предприятие ООО НПП «Авис», пройдут успешно.

Глава 3 Разработка бизнес-игры по экономике на тему «международная торговля и валютный рынок» для старших классов

3.1 Изучение рабочей программы по предмету «Экономика» для 11 класса

Самой важной функцией фирмы является — производство товаров и услуг для удовлетворения различного потребительского спроса. Осуществляя свою хозяйственную деятельность фирма, несет как прибыль, так и множество убытков. Для того чтобы увеличить прибыль, компания может расширять рынки сбыта, одним из способов будет являться экспорт – одна из тем раздела «международные отношения».

Тема международных отношений изучается в 11 классе на уроке экономики, изучая ее учащиеся приобретают систему знаний, умений и навыков, раскрывают значение интеграции отдельного государства в мировую экономику как фактора его экономического развития, систематизируют знания о глобальных проблемах экономики, узнают значение различных форм внешнеэкономических связей для эффективного развития национальной экономики, изучают противоречивость влияния процессов глобализации на различные стороны мирового хозяйства, внешнеторговую политику государств. Рассмотрим рабочую программу по экономике для 11-х классов, разберем, какое место в программе занимает данная тема.

Программа составлена по учебнику «Экономика. Основы экономической теории» учебник для 11 классов общеобразовательных учреждений. Профильный уровень образования/Под ред. С. И. Иванова. Международная торговля и валютный рынок - один из разделов учебника [41]. Рассмотрим рабочую программу для 11 класса по экономике.

Рабочая программа по экономике для 11 классов составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования, примерной программы среднего общего образования по предмету

«Экономика» (профильный уровень), основной образовательной программы среднего общего образования. На изучение курса экономики выделено 136 часов, в том числе в 10 классе – 68 часов, в 11 классе – 68 часов (2 часа в неделю).

1. Планируемые результаты освоения предмета «Экономика» (углубленный уровень).

Личностными результатами освоения выпускниками средней школы курса экономики на углублённом уровне являются:

– понимание основ поведения в экономической сфере для осуществления осознанного выбора будущей профессии и специализации;

– использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности и повседневной жизни для решения практических задач, связанных с жизненными ситуациями;

– совершенствование собственной познавательной деятельности;

– оценка происходящих событий и поведения людей с экономической точки зрения;

– владение навыками познавательной рефлексии как осознания совершаемых действий и мыслительных процессов, их результатов и оснований, границ своего знания и незнания, новых познавательных задач и средств их достижения;

– готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, включая умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников;

– владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания;

– умение самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность; использовать все возможные ресурсы для

достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях.

Метапредметными результатами освоения выпускниками средней школы курса экономики на углублённом уровне являются:

- владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических и аналитических задач;

- готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, включая умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников;

- умение использовать средства информационных и коммуникационных технологий (далее – ИКТ) в решении когнитивных, коммуникативных и организационных задач с соблюдением требований эргономики, техники безопасности, гигиены, ресурсосбережения, правовых и этических норм, норм информационной безопасности.

Разделы экономики подразделяются: Основные концепции экономики, микроэкономика, макроэкономика, международная экономика.

Так как нас интересует раздел международной экономики, то подробнее мы рассмотрим именно его.

Выпускник на углубленном уровне научится:

Предметные результаты. В результате изучения учебного предмета «Экономика» на уровне среднего общего образования:

Международная экономика:

- Объяснять назначение международной торговли;
- анализировать систему регулирования внешней торговли на государственном уровне;
- различать экспорт и импорт;
- анализировать курсы мировых валют;

- объяснять влияние международных экономических факторов на валютный курс;
- различать виды международных расчетов;
- анализировать глобальные проблемы международных экономических отношений;
- объяснять роль экономических организаций в социально-экономическом развитии общества;
- объяснять особенности современной экономики России.

Выпускник на углубленном уровне получит возможность научиться:

Международная экономика:

- Работать с материалами средств массовой информации, составлять обзоры прессы по международным экономическим проблемам, находить, собирать и первично обобщать фактический материал, делая обоснованные выводы;
- анализировать социально значимые проблемы и процессы с экономической точки зрения, используя различные источники информации;
- оценивать происходящие мировые события с экономической точки зрения;
- ориентироваться в мировых экономических, экологических, демографических, миграционных процессах, понимать механизм взаимовлияния планетарной среды и мировой экономики;
- создавать алгоритмы для совершенствования собственной познавательной деятельности творческого и поискового характера;
- решать с опорой на полученные знания практические задачи, отражающие типичные жизненные ситуации;
- анализировать взаимосвязи учебного предмета с особенностями профессий и профессиональной деятельности;
- использовать экономические знания в области экономики;
- владеть пониманием особенностей формирования рыночной экономики и роли государства в современном мире.

Основным документом, где прописывается вся программа учебного курса, является тематический план. Тематический план – это документ, раскрывающий последовательность изучения разделов и тем программ, устанавливающий распределение учебных часов по разделам и темам дисциплины, как из расчета максимальной учебной нагрузки студента, так и аудиторных занятий. Образовательное учреждение имеет право включать дополнительные темы по сравнению с примерными программами учебных дисциплин, но при этом уровень подготовки определяется Государственными требованиями, а также дополнительными требованиями к уровню подготовки студента, установленными самим образовательным учреждением.

Тематическое планирование по экономике представлено в таблице 3.1, интересующая нас тема изучается в 11 классе.

Таблица 3.1 – Тематическое планирование программы по экономике для 11 класса по учебнику «Экономика. Основы экономической теории» С. И. Иванова

№	Название темы	Количество часов	В том числе: тесты, контрольные работы
1	Рынки факторов производства	6	1
2	Деньги и банковская система	6	1
3	Валовый внутренний продукт	6	1
4	Макроэкономический равновесие	8	2
5	Экономический цикл. Занятость и безработица	6	1
6	Инфляция	6	1
7	Экономический рост	6	1
8	Экономика и государство	6	1
9	Международная торговля и валютный рынок	6	1
10	Международное движение капиталов. Платежный баланс. Экономическая интеграция	8	2
11	Переход к рыночной экономике в России	4	1
	Всего часов	68	13

Как мы видим, из 68 часов выделяется на темы «Международная торговля и валютный рынок» 6 часов, этого достаточно чтобы изучить тему.

Календарно-тематическое планирование раздела по экономике «международная торговля и валютный рынок» для 11 класса представлено в Приложении Ц [44].

Анализируя рабочую программу учебника по экономике «Экономика. Основы экономической теории»: Учебник для 11 классов. Профильный уровень образования/Под ред. С. И. Иванова, рекомендованного к использованию при изучении экономики на углубленном уровне, можно сделать вывод о том, что многие темы являются очень современными и актуальными, но также встречаются темы, которые утрачивают свою актуальность и нужно значительно переработать материал для подачи его в нужном русле.

Данная рабочая программа по учебнику «Экономика (кн.2). Учебник для 11 классов, под редакцией профессора С. И. Иванова. М.: Вита-Пресс, 2012.», была написана в 2012 году, за это время экономика страны претерпела множество изменений, как в положительную, так и в отрицательную сторону [42]. Учебник не отображает в полной мере экономическую картину на сегодняшний день. Но все же, основным отличием этого учебного пособия от остальных является характер наиболее глубокого изложения теоретического материала, он включает в себя большое количество заданий аналитического характера. Каждый раздел данного учебника заканчивается типологическими отличными блоками заданий, которые нацелены как на проверку усвоения полученных знаний учащимися, так и на проверку способности применять их на практике в процессе самостоятельного поиска и анализа информации. Но, несмотря на большое количество аналитических и практических задач, учебник является достаточно однородным, без рисунков, картинок и с минимальным количеством графиков. Скорее всего, учащиеся, у которых преобладает зрительная память, во время прохождения программы данного учебника испытывают трудности с запоминанием и усвоением информации.

Проанализировав рабочую программу учебника, мы видим, что основным видом контроля полученных знаний учащихся является тестирование. Данный вид контроля не позволяет в полной мере оценить уровень глубины знаний

учащихся. Для решения, сложившейся ситуации, в школах нужно проводить внеурочные тематические мероприятия. Для того чтобы учащиеся лучше усваивали изученный материал, они должны не только запоминать и анализировать пройденную информацию, но и отрабатывать знания на практике. Для решения данной проблемы, мной, в рамках раздела «Международная торговля и валютный рынок» была разработана бизнес-игра под названием «Экспортер года», которая позволит учащимся лучше усвоить материал данного раздела. На основе данных предприятия ООО НПП «Авис» учащиеся научатся планировать экспортную деятельность, будут разбираться в вопросах логистики, а также будут проявлять креатив по ходу игры.

3.2 Анализ основных аспектов бизнес-игры, задачи, виды, плюсы и минусы

Интерактивные методы обучения находят все большее применение в современных учебных заведениях. Главная задача использования интерактивного подхода – формирование и развитие личности, которая способна критически осмысливать проблемы, оперативно осуществлять выбор альтернатив их решения, эффективно вести деловое общение. Под интерактивным методом обучения понимается система приемов преподавания, которая направлена на побуждение и развитие познавательной активности, способности к профессиональному анализу.

Использование интерактивных методов обучения требуют от преподавателя глубокого знания учебного материала, общей эрудиции, умения устанавливать контакт с учащимися, мотивировать их, создавать атмосферу сотрудничества [28].

Игра может быть экономической — прививающей разумный подход к трате денег и обучающей финансовой грамотности. Такая игра подготовит подростка к самостоятельной жизни в обществе. К тому же бизнес игры для

детей помогают выявить скрытый талант к предпринимательской или экономической деятельности.

Многогранные исследования посвящали игре не только представители различных областей научного знания, но и ученые разных направлений внутри известных отраслей и сфер науки. Интеллектуальная игра — это вид игры, основывающийся на применении игроками своего интеллекта или эрудиции. Как правило, в таких играх от участников требуется отвечать на вопросы. Целью интеллектуальных игр является развитие познавательного интереса к различным разделам науки, выявить самого эрудированного ученика, привить интерес к изучению художественной, научнопознавательной литературы, поддерживать эмоциональный настрой и положительную мотивацию к обучению [30].

Учебной целью интеллектуальной игры является:

1. Стимуляция самостоятельного изучения материала учащимися;
2. Проверить уровень полученных знаний.

В ходе игры учащийся [46]:

- тренирует память, учится логически и творчески мыслить;
- пробует себя в различных профессиях, учится торговле;
- учится анализировать, быстро принимать решения;
- пробует себя в роли лидера;
- тренирует сообразительность и развивает воображение;
- учится планировать свои действия на несколько шагов вперед;
- проявляет активность и коммуникативные навыки;
- учится распоряжаться имеющимися средствами;
- пробует планировать бюджет и эффективно его распределять;

Существует огромное множество экономических игр. Самыми доступными и популярными можно назвать настольные игры про бизнес. Рассмотрим некоторые из них.

Например, монополия - эта известная всем игра за годы своего существования не утратила актуальность. Она позволит подростку познакомиться с торговлей, инвестициями и бизнесом, научиться приумножать

капитал и управлять им. На основе классической версии разработаны и другие захватывающие экономические игры для подростков.

Дети могут посещать различные развивающие курсы, в ходе которых проводятся в том числе и бизнес игры для подростков. Учащиеся могут играть целыми командами, пробовать в игре различные профессии, проявлять инициативу. При школах также могут проводиться игры по предпринимательству для школьников. Посещение таких занятий может помочь ребенку освоить азы финансовой грамотности [16].

Обычно учеба требует серьезных усилий, но это не всегда так. «Несерьезные» методы обучения помогают лучше понять материал и наладить коммуникацию между участниками. Использовать метод деловой игры можно для закрепления знаний.

Деловая игра — это симуляция профессиональной деятельности игроков для обучения, укрепления командного духа.

Деловая игра как метод обучения выполняет 4 задачи:

1. Формирует и помогает отработать навык;
2. Способствует быстрому усвоению знаний;
3. Мотивирует осмыслить приобретенные знания;
4. Помогает выявить сильные и слабые стороны участников.

У любой деловой игры есть цель, роли, формат и правила. Это отличает игру от лекций, мастер-классов и других способов обучения.

Плюсы и минусы метода деловой игры представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Плюсы и минусы деловой игры как метода обучения

Плюсы	Минусы
Игра объединяет обучение и развлечение. Такое сочетание помогает быстрее усваивать новые знания.	Всегда будут люди, которых придется уговаривать поучаствовать в игре.
За одну игру можно обучить больше участников, чем за время тренинга или мастер-класса.	Некоторые относятся к играм несерьезно, так как не верят в их пользу.
Любая деловая игра сплачивает коллектив и тренирует умение находить общий язык с окружающими.	Игровой процесс требует модерации, иначе может выйти из-под контроля и закончиться конфликтом.
Вымышленные условия помогают выйти из зоны комфорта	

Можно сделать выводы, что плюсов в деловой игре больше, это говорит об эффективности данного метода обучения.

Деловые игры делятся на неформальные и бизнес-игры.

Неформальная игра — это, например, веревочные курсы. На первый взгляд, такие активности сложно назвать деловой игрой. Но они помогают прокачать личностные качества участников: коммуникабельность, умение договариваться и принимать решения [16].

Действия бизнес-игры разворачиваются в условиях, близких к профессиональным. Задача участников — найти решение проблемы или прийти к определенному результату.

В зависимости от формата деловая игра может проводиться онлайн, офлайн или в смешанном виде.

По целям использования метода деловые игры бывают:

- обучающие — помогают отработать навыки и развить личностные качества;
- оценочные — направлены на определение уровня развития компетенций;
- командообразующие — способствуют сплочению команды;
- поисковые — нацелены на поиск решений реальных проблем.

Классификация деловых игр по целям условна. Часто одна игра может быть направлена на все четыре цели.

Процесс работы над деловой игрой состоит из трех шагов: определение бизнес-цели; анализ целевой аудитории; создание дизайна игры [16].

Шаг 1: Сначала нужно сформулировать цель, соответственно ответить на вопрос, зачем учащимся участвовать в игре. Также на этом этапе важно определить критерии, по которым вы оцените успешность деловой игры. Такими критерием может быть обратная связь руководителя о том, что участники стали применять полученные знания в процессе обучения.

Шаг 2: Следующий шаг, анализ целевой аудитории, чтобы создать полезную деловую игру, нужно предварительно изучить целевую аудиторию, понять специфику работы и психологический портрет участников. Некоторые не

хотят участвовать, потому что не понимают, как это поможет в реальной жизни, чтобы избежать подобных проблем надо создать сценарий игры в профессиональном поле участников. Неформальную игру сложнее адаптировать под реальные задачи. Заранее объясните участникам, какие навыки они смогут прокачать. В конце игры предложите команде порефлексировать.

Шаг 3: Определиться с дизайном игры, чтобы составить сценарий игры, нужно:

1. Продумать ситуацию, в которой будут разворачиваться события;
2. Сформулировать игровую цель — результат, к которому должны прийти участники;
3. Описать роли участников;
4. Продумать правила и этапы игры.

Любая деловая игра состоит из вступления, основной части и заключения.

Вступление — это введение участников в игру. Ведущий объясняет механику, правила и игровую цель, распределяет роли. Также проводят демоэтап, чтобы участники попробовали делать то, что от них требуется.

Основная часть — сам игровой процесс. Он зависит от сценария, но в любом случае включает коммуникацию участников, решение задач и промежуточное осмысление хода игры.

Завершение — подведение итогов и рефлексия. Участников стоит спросить, какие знания они получили в ходе игры, что давалось легко, а что было сложно.

Нельзя забывать, что цель метода деловой игры — обучение, а не развлечение. Чтобы оценить результат, необходимо использовать модель, изображенную на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 - Модель оценки эффективности обучения Дональда Киркпатрика состоит из четырех уровней

Результат необходимо оценить в измеримых показателях, насколько усвоили участники данную тему. Но надо понимать: значительно прокачать навык с помощью одной только игры будет сложно. Поэтому оценивать эффективность стоит только после комплекса мероприятий. Например, учащиеся прошли тему, а потом закрепили знания в игре, результат можно увидеть после проведения теста учащимся по данной теме.

Подведем итоги по параграфу 3.2. Есть игры, которые не только развлекают, но и обучают. Например, бизнес-игра. Она позволяет занять подрастающее поколение веселой игрой и вместе с тем обучить его основам экономики. Помимо игровой цели, она преследует: воспитательную и познавательную цели. Интеллектуальные игры также очень хорошо влияют на познавательную деятельность интеллектуально-пассивных детей. Поэтому данные игры в школе являются для учащихся необычными, не стандартными и интересными занятиями, направленными на укрепление усвоенного материала, а не просто игрой. Деловая игра — это метод развития компетенций и сплочения команды, который основан на имитации профессиональной деятельности сотрудников. Она помогает узнать новое и потренировать полученные навыки, способствует более глубокому пониманию приобретенных знаний, позволяет лучше понять, как внедрить умения в работу, подсвечивает сильные и слабые стороны участников. Можно использовать деловую игру как метод обучения.

3.3 Разработка бизнес-игры «Экспортер года», по разделу экономика курса обществознания: «Международная торговля и валютный рынок» с целью углубления знаний

В отечественной педагогической практике игры уже давно стали востребованным методом образования, в том числе профессионального. В одном учебно-методическом пособии по использованию деловых игр в обучении, изданном более двадцати лет назад, игра определяется как создание ситуации выбора и принятия решения, где, с одной стороны, воспроизводятся условия

более или менее близкие к реальным, а с другой, предполагаются такие роли участников, которые позволяют им осмыслить, пережить и освоить новые функции

Применение дидактических игр в высшей школе рассматривалось такими известными авторами, как М.М.Бирштейн, А.А.Вербицкий, М.В.Кларин, Д. Н. Кавтарадзе, А. М. Князев и И. В. Одинцова.

В последние годы появилось немало популярных работ по организации игр в обучении экономике. Применение игровых форм, также может оказаться полезным и эффективным в освоении такой темы в экономике, как «Международные отношения». Например, В МГИМО уже несколько лет ежегодно проводится ролевая игра Московская международная модель ООН, имитирующая работу различных органов ООН.

Участие в игре позволяет учащимся приобрести новые знания, умения и навыки в сфере публичной политики и многосторонней дипломатии, также в сфере экономики.

Цель работы - представить авторскую бизнес-игру на тему «Международные отношения», оценить возможности использования игры в развитии учащихся старших классов с учетом современных образовательных стандартов и подходов.

Учащиеся во время игры приобретут умения детально разбираться в международных проблемах. Усовершенствуют способность правильно и логично выражать свои мысли в устной и письменной форме, участвовать в дискуссиях, находить и принимать управленческие решения.

Прибегая к игровой форме обучения, рассматриваются следующие дидактические задачи:

- закрепление системы знаний в области международных отношений и приобретение опыта практических действий;
- совершенствование навыков принятия коллективных решений;
- развитие творческого мышления;

– развитие коммуникативных умений, воспитание индивидуального стиля поведения в процессе взаимодействия с людьми.

Рассмотрим пояснительную записку к игре:

Важность внешнеторговых отношений для экономики государства трудно переоценить. Являясь поставщиком товаров и услуг на международный рынок, страна демонстрирует всему миру свои возможности, показывает себя, как надежного партнера, с которым можно выстраивать долгосрочные доверительные отношения. Другими словами, экспорт:

- стимулирует производство товаров, работ и услуг;
- ускоряет темпы развития экономики и рост ВВП;
- обеспечивает приток иностранного капитала в страну;
- является источником поступления средств в бюджет;
- укрепляет позиции национальной валюты.

Однако государствам стоит быть осторожными, принимать взвешенные решения и поддерживать торговый баланс. Значительное превышение экспорта над импортом приводит к завышенному курсу национальной валюты и росту цен, а соответственно, снижению конкурентоспособности отечественных товаров на внешнем рынке.

Специалисты должны владеть коммуникативными качествами, информационной культурой, анализировать продажи и конкурентов и также быстро оценивать новую поступающую информацию. Уметь работать в коллективе и команде. Быть творчески активными и мобильными специалистами или предпринимателями, что позволит специалисту или компании быть конкурентоспособными на рынке труда. Развитию этих способностей способствуют внеклассные мероприятия. Они позволяют более углубленно изучать дисциплину «Экономика», повышают интерес к изучению экономических наук. Игровая форма внеклассных мероприятий помогает проявить студентам творческую и интеллектуальную способность, развивает умение работать в команде.

Интеллектуальная игра «Экспортер года» проводится для учащихся старших классов школы. Содержание мероприятия включает в себя выполнение заданий, решение проблем и задач по темам раздела, анализ, разработка логистической цепочки для доставки товара. Бизнес-игра «Экспортер года», основывается на групповой состязательности по дисциплине «Экономика» и углубленном изучении раздела под названием «Международная торговля и валютный рынок». Проведению мероприятия предшествовал период подготовки, учащиеся изучили данный раздел учебника, основные термины и понятия, представленные в нем. Изучены такие понятия как: внешняя торговля, экспорт, импорт, таможенные пошлины, валютный рынок, международное разделение труда, принцип абсолютного преимущества, принцип сравнительного преимущества, сальдо торгового баланса, внешнеторговый оборот, таможенный союз.

Методическая цель: Организация внеклассного интеллектуального мероприятия с применением игровых технологий.

Цель бизнес-игры «Экспортер года» – оптимизация знаний по разделу «Международная торговля и валютный рынок», повышение интереса к дисциплине «Экономика», развитие умений работы в команде, умение быстро анализировать информацию и принимать нестандартные решения.

Воспитательная цель:

- развитие способности организовать собственную трудовую деятельность;
- способствование формированию умения работать в команде, эффективно общаться с участниками команды.
- способствование анализу взаимосвязи учебного предмета с особенностями профессий и профессиональной деятельности;

Для выполнения заданий студент должен:

Уметь:

- оперировать основными понятиями экономической теории;
- оценить происходящие события с экономической точки зрения;

– выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения с учетом действия экономических закономерностей на макроуровне.

– самостоятельно ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать.

– анализировать курсы мировых валют;

– владеть пониманием особенностей формирования рыночной экономики и роли государства в современном мире.

Знать:

– Назначение международной торговли;

– Систему регулирования внешней торговли на государственном уровне;

– Понятия экспорт и импорт, торговый баланс, причины международной торговли;

– Влияние международных экономических факторов на валютный курс;

– Виды международных расчетов;

– Роль экономических организаций в социально-экономическом развитии общества;

Тип занятия: бизнес-игра

Развиваемые компетенции: умение и навыки работы в группе, умение слушать, брать на себя ответственность, самостоятельность при принятии решений, умение мыслить, умение общаться, отстаивать свою точку зрения, уважение и принятие собеседника и др.

В основание разработки игры легла теория международной торговли и валютного рынка, отводящая основную роль на осуществление экспорта. Имитация международных отношений в плане экспорта должна быть призвана показать, что он осуществляется для того, чтобы компенсировать расходы на необходимый импорт и необходимо делать это наиболее выгодным способом.

Предметом игры выступает процесс поиска и принятия внешнеполитического решения. Разработать и провести экспортную деятельность определенного предприятия наиболее выгодным способом.

Количество игроков: До 5 команд по 3-4 игрока.

Название игры - «Экспортер года». Она представляет имитационную модель экспорта из России в Беларусь. Возраст участников 16+.

Вводное слово для бизнес-игры «Экспортер года»:

«Уважаемые участники, ваша задача - найти наиболее выгодный способ экспорта товара Тольяттинского предприятия ООО НПП «Авис», разобраться как действует логистика между странами и обеспечить увеличение прибыли компании за счет ответов на карточки. Предприятие производит птицевозащитные устройства (предназначены для защиты птиц от поражения током). В игре представлено сотрудничество с Беларусью. Поставляться будут птицевозащитные устройства гнездообразующего типа в Беларусь для защиты аистов, входящих в красную книгу, от удара током.

Требуется установка именно гнездообразующего типа из-за ряда случаев, когда из-за птиц потребители оставались без электроэнергии. Строительство аистами своих гнезд на действующих опорах воздушных линий электропередачи приводило к их аварийному отключению. В итоге потребители жаловались на периодическое отсутствие электроэнергии.

Экспериментальные птицевозащитные устройства начали устанавливать в Беларуси. Конструкция в виде гнезда на отдельно стоящей бетонной опоре, уверены специалисты, будет привлекать птиц, а опоры ЛЭП при этом останутся нетронутыми, давайте доставим данные устройства до Беларуси».

Реквизит игры:

- 1) Кубик (для выяснения количества ходов);
- 2) 5 фигурок (обозначение команд);
- 3) Карта пути от Тольятти до Беларуси (3 пути: самолет, авто, ж/д);
- 4) Карточки-ситуации для команд (5 комплектов (по 4 шт. в каждом));
- 5) Карточки дополнительной прибыли (1 комплект – 30шт.)
- 6) Карточки-станции (4 шт.)

Процесс игры:

1. Участники делятся по 4 человека и придумывают названия для своей

команды в течение трех минут. После этого команды объявляют свои названия;

2. Каждой команде раздаются карточки-ситуации (4 шт на команду), идет распределение, кто в команде за какую ситуацию отвечает. Время – 3 минуты;

3. Каждый участник, отвечающий за свою ситуацию, делает выбор (2 минуты);

4. Обсуждение каждого выбора со своей командой;

5. Выбираются фигурки для обозначения команды;

6. Раздается 1 общая карта. Куда выставляются фигурки команд;

7. Каждая команда по очереди кидает кубик (те, кто в команде кидает кубик, меняются на следующий ход), выпавшее число, это количество ходов;

8. Во время игры, участникам будут попадаться станции, которые обязательны для прохождения (расчет количества авто, вагонов или самолетов, заполнение документов, расчет прибыли и затрат). Если участник кинул кубик и вышло так, что количество ходов ушло за станцию, необходимо поставить фигурку на выпавшую ячейку и сразу после этого переходить к выполнению станции, другие команды в это время продолжают играть, как документ заполнен, команда дальше вступает в игру.

В распоряжении участников 30 карточек. Внутри каждой карточки задание. Когда участник дошел до определенного поля с обозначением «карточка дополнительной прибыли», то он вытягивает карточку и зачитывает задание, после отвечает на вопрос.

Проблемные ситуации – это определенные поля, когда участники до нее доходят, они берут карточку «проблемная ситуация», где указано, какая же проблема у них случилась, необходимо заплатить штраф.

9. Игра кончается, когда все команды доходят до пункта назначения, по итогам прибыли. (Подсчитывается прибыль от экспорта + за правильно отвеченные карточки).

10. В начале игры были представлены карточки-ситуации, где необходимо было в ситуации «экология» распределить процентное соотношение, в конце игры, когда подсчитана прибыль, распределите её как изначально было решено

(Сельхозполя – 30%; Луга- 40%; Населенные пункты- 10% ; Фермы-20% - данное соотношение наиболее правильное). Если у вас вышло +-1-6% в каждом пункте, то по итогу вы спасли наибольшее количество птиц, у вас прибыль увеличивается на ту сумму, которая вышла на «луга».

11. Подведение итогов игры.

Карточки к игре представлены в Приложении Ш.

Подводя итоги по третьей главе, можно сказать, что есть игры, которые не только развлекают, но и обучают. Во время игры возможно и обучение основам экономики. Помимо игровой цели, она преследует: воспитательную и познавательную цели. Деловая игра — это метод развития компетенций и сплочения команды. Она помогает узнать новое и потренировать полученные навыки. Можно использовать деловую игру как метод обучения. Проанализировав рабочую программу учебника, мы видим, что основным видом контроля полученных знаний учащихся является тестирование, но для закрепления на практике знаний в школах нужно проводить внеурочные тематические мероприятия. Для того чтобы учащиеся лучше усваивали изученный материал, они должны не только запоминать и анализировать пройденную информацию, но и отрабатывать знания на практике. Для решения данной проблемы, мной, в рамках раздела «Международная торговля и валютный рынок» была разработана бизнес-игра под названием «Экспортер года». На основе данных предприятия ООО НПП «Авис» учащиеся научатся планировать экспортную деятельность, будут разбираться в вопросах логистики, а также будут проявлять креатив по ходу игры.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Планирование на предприятии – это процесс разработки и прогнозирования системы качественных и количественных показателей развития предприятия, которая определяет тенденции и темпы его развития, является основой для эффективной деятельности, предполагает формирование экономических целей и выбора наилучших путей их достижения. Первым и самым ответственным решением при планировании является выбор миссии и целей организации. Результатом процесса планирования является система планов.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия - это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной интеграцией и кооперацией, экспортом и импортом товаров и услуг, выходом на внешний рынок. В основе любой формы внешнеэкономических связей лежит идея взаимовыгодного международного обмена. Основной функцией организации управления ВЭД является углубление торговых отношений с иностранными партнерами. Экспорт товаров – это вывоз за границу различных материальных благ или предоставление иностранному партнеру, на возмездной основе производственных услуг, услуг потребительского класса. Все импортные и экспортные операции связаны между собой. Существует определенный механизм реализации экспортной деятельности предприятия, в него входят этапы от изучения рынка до перевозки товара. Самый затратный пункт - логистика.

Планирование внешнеэкономической деятельности должно учитывать функционирующую систему международных рынков и специальных экономических зон. Планирование экспорта капитала предусмотрено в формах: ссудной и предпринимательской.

Компания ООО НПП «Авис» имеет слаженный коллектив, в составе которого конструкторско-технический отдел со специалистами, имеющими ученые степени и звания в сферах производства. Высокой оценкой труда

организации можно считать многолетний опыт поставок на ведущие предприятия нефтегазовой и энергетической промышленности России, стран СНГ и Евросоюза, наличие положительных отзывов от покупателей. Помимо этого, выяснили перечень производимой продукции и основные реквизиты предприятия, основных заказчиков ООО НПП «Авис».

Проанализирована общая характеристика предприятия, а также основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО НПП «Авис». Финансовое состояние организации значительно лучше среднего по отрасли. Проведенный анализ прибыли исследуемого предприятия позволяет сделать вывод о достаточно рентабельной и эффективной деятельности предприятия в отчетном году.

Баланс не считается абсолютно ликвидным, так как денежных средств и краткосрочных финансовых вложений недостаточно для полного погашения имеющейся кредиторской задолженности, это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса.

Выявлена проблема, снижение фондоотдачи в 2021 году, это произошло в связи с увеличением запасов, так как компания закупала оборудование, это можно понять по стоимости основных средств, которая увеличилась на 9 228 тыс. руб., это говорит о том, что оборудование только внедрили оборудование и еще не вышли на полную мощность использования. Но в 2022 году, мы можем говорить об увеличении фондоотдачи, делаем вывод, что количество заказов увеличивается, в связи с чем было проведено два мероприятия: расширение производства с помощью промышленной ипотеки; расширение рынков сбыта при помощи планирования экспортной деятельности. Они будут способствовать увеличению прибыли и улучшению показателей финансово хозяйственной деятельности ООО НПП «Авис».

По итогам расчетов основных экономических показателей можно сделать вывод, что мероприятия на предприятие ООО НПП «Авис» пройдут успешно.

Была изучена рабочая программа по предмету «Экономика» для 11 классов. Одним из изучаемых по экономике разделов является «международная

торговля и валютный рынок». В результате изучения темы, учащиеся научатся работать с материалами средств массовой информации, составлять обзоры прессы по международным экономическим проблемам, находить, собирать и первично обобщать фактический материал, делая обоснованные выводы, анализировать социально значимые проблемы и процессы с экономической точки зрения, используя различные источники информации, а также оценивать происходящие мировые события с экономической точки зрения и др.

Анализируя рабочую программу учебника по экономике «Экономика. Основы экономической теории»: Учебник для 11 классов. Профильный уровень образования/Под ред. С. И. Иванова, рекомендованного к использованию при изучении экономики на углубленном уровне, можно сделать вывод о том, что многие темы являются очень современными и актуальными, но также встречаются темы, которые утрачивают свою актуальность и нужно значительно переработать материал для подачи его в нужном русле.

Данная рабочая программа по учебнику «Экономика (кн.2). Учебник для 11 классов, под редакцией профессора С. И. Иванова. М.: Вита-Пресс, 2012.», была написана в 2012 году, за это время экономика страны претерпела множество изменений, как в положительную, так и в отрицательную сторону [42]. Учебник не отображает в полной мере экономическую картину на сегодняшний день. Но все же, основным отличием этого учебного пособия от остальных является характер наиболее глубокого изложения теоретического материала, он включает в себя большое количество заданий аналитического характера.

Деловая игра — это метод развития компетенций и сплочения команды. Она помогает узнать новое и потренировать полученные навыки. Для того чтобы учащиеся лучше усваивали изученный материал, они должны не только запоминать и анализировать пройденную информацию, но и отрабатывать знания на практике. Для решения данной проблемы, мной, в рамках раздела «Международная торговля и валютный рынок» была разработана бизнес-игра под названием «Экспортер года». На основе данных предприятия ООО НПП

«Авис» учащиеся научатся планировать экспортную деятельность, будут разбираться в вопросах логистики, а также будут проявлять креатив по ходу игры.

Цель – закрепление на практических занятиях теоретических и методологических основ изучаемой темы.

Бизнес-игра содержит 8 стадий, в том числе есть: 30 карточек с заданиями по данной теме; 4 карточки с данными на выбор ситуациями; имеется 4 станции, в которых необходимо заполнить определенные документы; 5 проблемных ситуаций, которые препятствуют получению прибыли.

Таким образом, разработанная бизнес-игра выполняет функцию закрепления знаний, умений и навыков, развивает умение работать в команде, а также стимулирует познавательную деятельность учащихся. Бизнес-игра по теме «международные отношения» может быть использована в процессе обучения учащихся старших классов.

Цели выпускной квалификационной работы достигнуты, все поставленные задачи выполнены последовательно и в должной мере.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: учебник / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев. — Москва : Дашков и К, 2014. — 400 с.
2. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие / М. М. Алексеева. — Москва: Изд-во "Финансы и статистика", 2017. — 248 с.
3. Бабич, Т. Н. Планирование на предприятии: учебное пособие / Т.Н. Бабич, А.П. Кузьбожев. — Москва: Кнорус, 2005. — 332 с.
4. Бархатов, А. П. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А.П. Бархатов. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684377/>. — (дата обращения: 20.05.2023). —Текст: электронный.
5. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114137/>. — (дата обращения: 20.05.23). — Текст: электронный.
6. Боробов, В. Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / В. Н. Боробов, А. К. Марков, Е. Е. Можяев. — Москва : Директ-Медиа, 2020. — 192 с.
7. Введение в экспорт. Преимущества экспорта: учебное пособие для начинающих экспортеров / под ред. АО «Российский экспортный центр». - 2016. — 102 с.
8. Воронов, Н.Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Н.Г. Воронов, Г.А. Трофимов. — Санкт-Петербург : ИЭО СПбУТУиЭ, 2011. — 225 с.
9. Галиев, Ж.К. Планирование коммерческой деятельности. Бизнес-планирование : учебник / Ж. К. Галиев, Н. В. Галиева. — Москва : МИСИС, 2020. — 150 с.

10. Головачев, А.С. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / А.С. Головачев. — URL: <https://e.lanbook.com/book/7511/>. — (дата обращения 21.04.23). — Текст: электронный.
11. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / В.А. Горемыкин. — М.: Юрайт, 2012. — 704 с.
12. Горемыкин, В.А., Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия: В. А. Горемыкин, Е.А. Суркова // Справочник экономиста. — 2007. — № . 1. — С. 20-30.
13. Григоренко, О.В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебное пособие / О. В. Григоренко, И. Г. Черненькая. — Москва : РТУ МИРЭА, 2023. — 77 с.
14. Дергачёв, В.А. Международные экономические отношения : учебное пособие / В.А. Дергачев. - Москва: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 368 с
15. Донская, А.С. Что такое деловые игры: Статья / А.С. Донская //. —URL: <https://huntflow.ru>. — (дата обращения: 15.05.23). — Текст: электронный.
16. Закон РФ от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле». — ред. от 24.11.2018.
17. Закон РФ от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». — ред. от 18.12.2018.
18. Закон РФ от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». — ред. от 28.11.2018.
19. Закон РФ от 03.08.2018 № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». — ред. от 28.11.2018. 96
20. Зенкина, Е.В. Международные валютно-финансовые отношения в постиндустриальном мире: монография / Е.В. Зенкина. — Москва.: ИНФРА–М, 2018. — С. 64.
21. Золотарев, С.Н. Принципы финансового планирования // Финансы. — 2008. — №3. — С. 75–76.

22. Ильин, А.И. Планирование на предприятии: учебник / А.И. Ильин. – Минск: Новое знание, 2010. – 635 с.
23. Карлова, Н.А. Ограничения на импорт сдерживают экспорт: результаты опроса предприятий / Н.А. Карлова, А.Г. Морозов, Е.В. Пузанова. – М: ЦБРФ, 2023 - 34 с.
24. Кочетов, В.В. Экономика предприятия (Основы национальной экономики): учебник / В.В. Кочетов, М.А. Трянина. – Москва: Директ-Медиа, 2020. – 176 с
25. Критская, М.В. Промышленная ипотека: как получить льготный кредит на покупку недвижимости / М.В. Критская //СКБ Контур: сайт. – URL: <tps://kontur.ru/>. – (дата обращения 10.04.23). – Текст: электронный.
26. Левкин, Г.Г. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие / Г.Г. Левкин, О.Н. Коновалова, О.И. Коваль. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 181 с.
27. Логунцова, И.В. Маркетинговые коммуникации. Сборник интерактивных заданий, деловых игр и кейсов: учебно-методическое пособие для вузов / И. В. Логунцова. — Санкт-Петербург : Изд-во «Лань», 2022. — 52 с.
28. Лопушинская Г.К. Планирование в условиях рынка: Учеб. Пособие / Г.К. Лопушинская. – М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2011. - 134 с.
29. Лядова Е.В. Особенности инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства на разных этапах жизненного цикла // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. - №6. – С. 105-112.
30. Мандель, Б. Р. Интеллектуальная игра и образование: развитие профессионально значимых качеств обучающихся : учебное пособие / Б.Р. Мандель. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 317 с.
31. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации ; под ред. В.Б. Мантусов. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 447 с.

32. Пономарева, Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е.С. Пономарева, Л.А. Кривенцова, П.С. Томилов. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 287 с.
33. Рыжакина Т.Г. Интегрированные инструменты планирования в процессе реализации стратегии предприятия: монография / Т.Г. Рыжакина. – Томск: Изд-во ТПУ, 2013. – 144 с.
34. Савкина, Р. В. Планирование на предприятии : учебник / Р. В. Савкина. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621935/>. (дата обращения: 02.05.2023).. – Текст: электронный.
35. Сукало, Г.М. Планирование и организация работы структурного подразделения : учебное пособие/ Г. М. Сукало. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2021. – 212 с.
36. Торхова, А.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А. Н. Торхова, Е. Н. Золотарева. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2015. – 32 с.;
37. Халипов, С. В. Таможенное право : вопросы и ответы : учебно-практическое пособие / С. В. Халипов. – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 164 с.
38. Чередниченко А.В. Полимерные перспективы / А.В. Чередниченко // Санкт-Петербургские ведомости. – 2023. – № . 18. – С. 13- 18.
39. Шатрун, В.В. Применение теории игр в теории международных отношений /В.В. Шатрун// 77-я научная конференция студентов и аспирантов Белорусского государственного университета. – 2020. – С. 446-449.
40. Щепакин, М. Б. Прогнозирование и планирование деятельности на предприятии : учебник / М. Б. Щепакин. — Краснодар : КубГТУ, 2020. — 367 с.
41. Экономика. Основы экономической теории: учебник для 10-11 кл. общеобразоват. учреждений. Профильный уровень образования / С.И. Иванов и др. - М.: Вита-Пресс, 2012. - 319 с.
42. Экономический словарь /Отв. ред. Архипов А.И. - 2-е изд. — М.: Проспект, 2010 — 672с.— с.56 — [ISBN 978-5-392-01175-9](https://www.isbn-international.org/product/9785392011759).

43. Якименко, К.П. Сущность планирования на предприятии / К. П. Якименко // Вестник магистратуры. –2018. – № 3-2. – С. 104-106.

44. <https://xn--80agabelc1k.xn> - календарно тематическое планирование.

45. <https://www.vbr.ru/banki/ipoteka/calculator/dosrochnoe-pogashenie> - калькулятор погашения ипотеки.

46. https://spravochnick.ru/mezhdunarodnye_otnosheniya/teoriya_igr_i_mezhdunarodnye_otnosheniya - Теория игр и международные отношения.

47. <https://baltrail.ru/kalkulyator>- Расчет перевозки.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Планирование - центральное звено в управлении предприятием



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 - Определение термина «планирование» разными авторами

ФИО автора	Определение термина
Н.А. Виноградорская	Планирование - представляет собой процесс научного обоснования целей, приоритетов, определения путей и средств их достижения. На практике оно реализуется путем разработки планов [8].
Н.Г. Воронов, Г.А. Трофимом	Планирование - процесс принятия управленческих решений, направленный на согласованность, скоординированность экономических процессов, формирование определенных пропорций в национальной экономике в соответствии с целевой направленностью его развития. [5].
А.С. Головачев	Планирование - это проектирование желаемого будущего и эффективных путей его достижения. В широком смысле слова включает также процессы организации осуществления планов, корректировки планов и контроля за их выполнением [12]
Л.С. Минаина, Л.Ф. Манако	Планирование - это не просто умение предусмотреть все необходимые действия. Это также способность предвидеть любые неожиданности, которые могут возникнуть по ходу дела, и уметь с ними справляться.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1- Основные принципы планирования на предприятии

Принципы	Содержание
1. Научный подход к обоснованию плановых показателей	При обосновании планов необходимо использовать современные методы планирования; учитывать законы рынка и их проявление в конкретной конкурентной среде; достижения науки и техники. План должен носить инновационный характер
2. Непрерывность	Этот принцип реализуется путем: а) последовательной разработки новых планов по окончании действия планов предыдущих периодов; б) скользящего планирования — по истечении части планового периода составляется обновленный план, в котором увеличивается горизонт планирования, а на оставшийся период план может уточняться в связи с появлением не предусмотренных ранее изменений внешней среды; в) преемственности планов различного временного горизонта: стратегический план конкретизируется в среднесрочных, а среднесрочные — в текущих
3. Эластичность и гибкость	Приспособление первоначальных планов к изменяющимся условиям деятельности объекта планирования осуществляется путем: а) введения плановых резервов по основным показателям; б) применения эвентуального планирования для различных ситуаций и распределения данных; в) использования адаптационных оперативных планов для учета возникающих изменений внешней среды; г) использования альтернативных планов.
4. Единство и полнота	Достигается тремя основными способами: а) наличием общей экономической цели и взаимодействием всех структурных подразделений предприятия по всем уровням планирования; б) все сопряженные частные планы структурных единиц предприятия и сфер деятельности во взаимосвязи должны составлять общий сводный план его социально-экономического развития; в) включения в план всех факторов, которые могут иметь значение для принятия эффективных решений.
5. Точность и детализация	а) любой план должен быть составлен с достаточно высокой степенью точности; б) по мере перехода от оперативных краткосрочных к средне- и долгосрочным стратегическим планам точность и детализация планирования соответственно может уменьшаться вплоть до определения только основных целей и общих направлений развития; в) плановые задания должны иметь количественную определенность и размерность.
6. Экономичность	а) расходы на планирование должны соизмеряться с получаемыми от него выгодами; б) вклад планирования в эффективность определяется улучшением качества управленческих решений
7. Оптимальность	а) должен обеспечиваться выбор наиболее эффективных вариантов развития предприятия и его структур; б) выражается в максимизации прибыли и других результативных показателей предприятия и минимизации затрат при прогнозируемых ограничениях.
8. Системность	Достигается тремя способами: а) детализацией планов “сверху вниз”; б) укрупнением планов “снизу вверх”; в) частичным делегированием полномочий по вертикали управления.
9. Выделение ведущего звена	а) ресурсные ограничения выделяют приоритеты в развитии и целевое, полное финансирование выделенных приоритетов; б) дифференциация денежных потоков.
10. Комплексность	Чем больше структурных единиц и уровней управления предприятием, тем эффективнее разрабатывать их планы во взаимосвязи. Система планов должна охватывать все структурные уровни, все виды хозяйственно-финансовой или иной деятельности.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1- Стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия по стадиям жизненного цикла товара

Элемент	Стадии жизненного цикла			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Упадок
1. Размещение производства	в стране нововведения	в развитых странах	во многих странах	в основном в развивающихся странах
2. Размещение рынка	в основном в стране нововведения; попытки выхода на международные рынки	в основном в промышленно развитых странах; смещение на экспортные рынки; рост спроса	рост в развивающихся странах; спад в промышленно развитых странах; стабилизация спроса	в основном в развивающихся странах; экспорт развивающихся стран; общий спад спроса
3. Конкурентные факторы	почти монопольное положение; сбыт основан не на цене, а на уникальности; развитие качеств товара	рост числа конкурентов; снижение цен конкурентами; большая стандартизированность товара	число конкурентов уменьшается; повышение роли цены	цена — решающее условие; число производителей уменьшается
4. Технология производства	Мелкосерийное; меры по улучшению качества товара; высокая трудоемкость и капиталоемкость	увеличение затрат капитала; более стандартизированные методы	крупносерийное производство с высокими затратами капитала; высокая стандартизация; требуется менее квалифицированная рабочая сила	низкоквалифицированная рабочая сила при крупносерийном механизированном производстве

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 - Процесс планирования внешнеэкономической деятельности
предприятия

№	Функции и их последовательность	Краткое содержание
1	Выбор долгосрочных целей	Рост сбыта, снижение риска и издержек и т.д.
2	Оценка собственных возможностей	Финансовых, производственных, ресурсных, сбытовых, научно-технических и др.
3	Изучение рынка	Характер конкуренции, емкость, динамика, регулирование цен, реклама, налогообложение и др.
4	Выбор альтернатив (стратегий)	Определение методов достижения целей, выработка товарной, сбытовой, ценовой, научно-технической и иных стратегий
5	Разработка тактики	Выбор средств достижения целей на отдельных этапах внешнеэкономической деятельности
6	Формирование спроса и стимулирование сбыта	Система введения на рынок новых товаров
7	Анализ и контроль	Оценка полученных результатов, учет отклонений от целей, корректировка действий, план действий в непредвиденных условиях

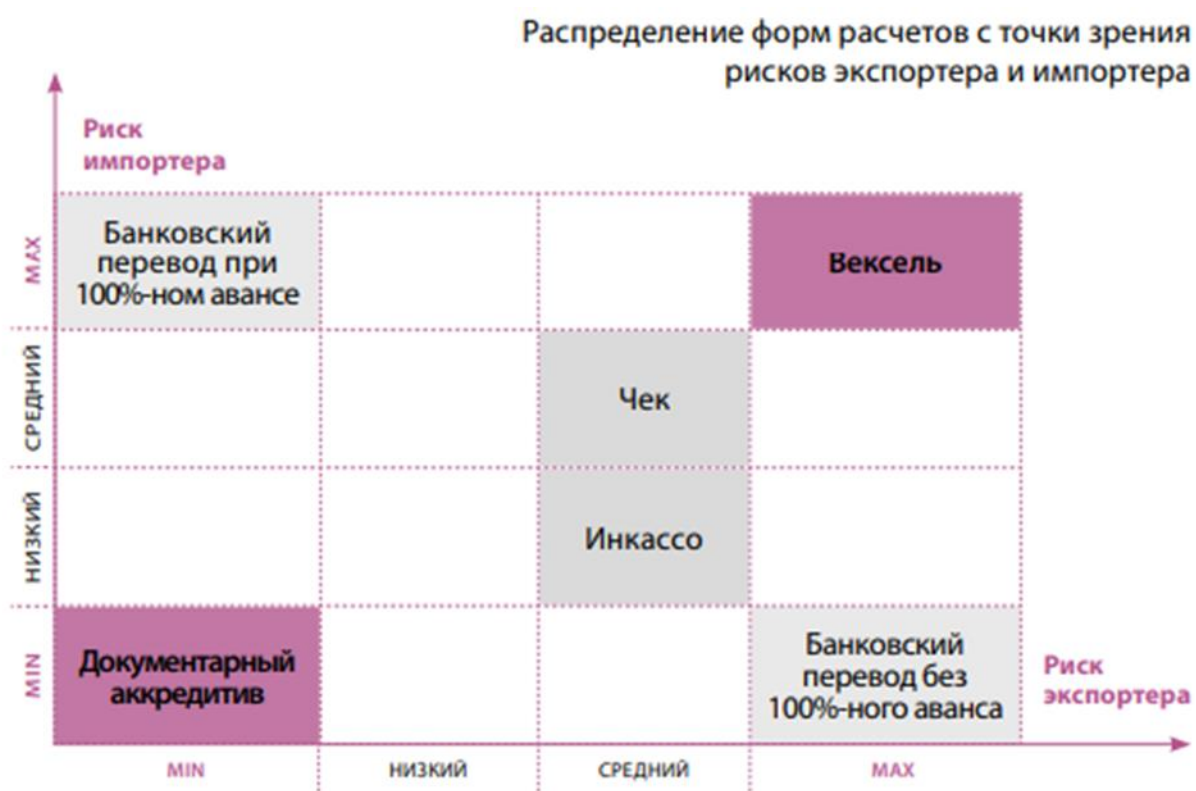
ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Жизненный цикл экспортного проекта



ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Выбор формы международных расчетов



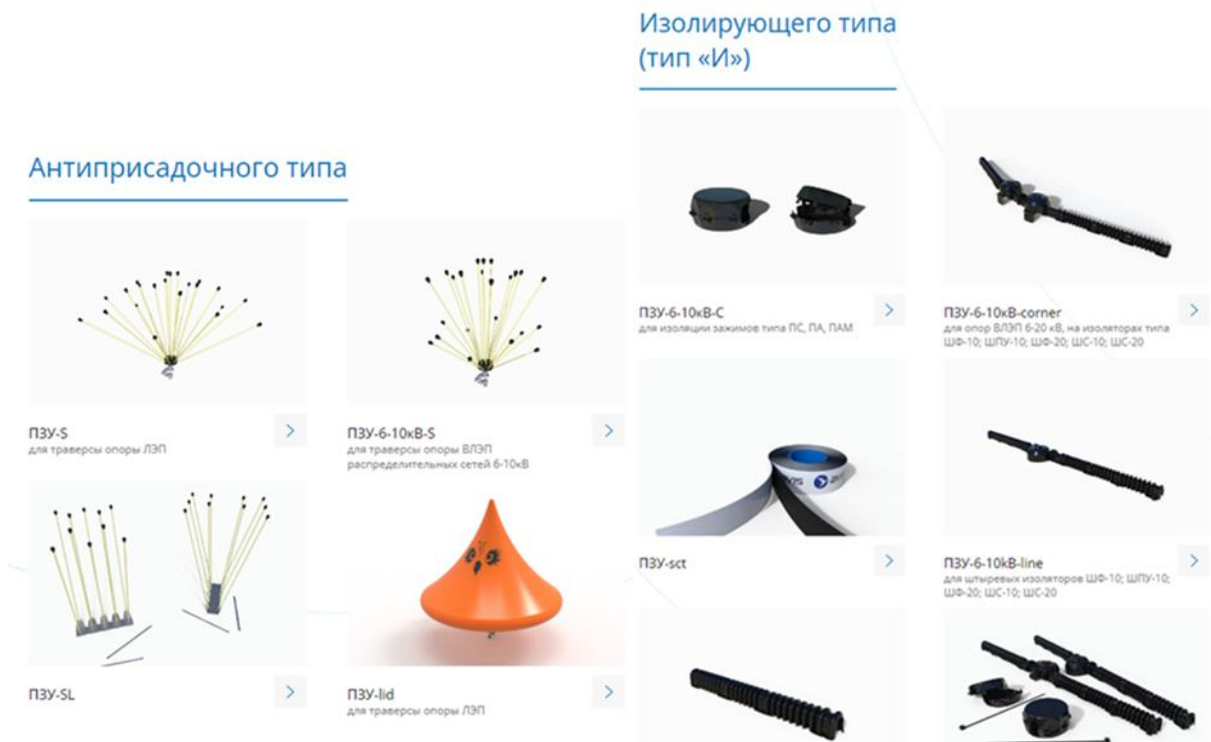
ПРИЛОЖЕНИЕ И

Таблица И.1 - Ассортимент продукции ООО НПП «АВИС»

№	Наименование	Назначение
Изолирующего типа (тип «И»)		
1	ПЗУ-6-10кВ-С	ПЗУ-6-10кВ-С предназначено для изоляции оголенных частей плашечных зажимов типа ПС, ПА, ПАМ
2	ПЗУ-6-10кВ-corner	для опор ВЛЭП 6-20 кВ, на изоляторах типа ШФ-10; ШПУ-10; ШФ-20; ШС-10; ШС-20
3	ПЗУ-6-10кВ-line-D	для штыревых изоляторов ШФ-10; ШПУ-10; ШФ-20; ШС-10; ШС-20
4	ПЗУ-sct	Птицезащитное устройство ПЗУ-sct предназначено для защиты птиц от поражения электрическим током при нахождении их в непосредственной близости от устройств и арматуры распределительных линий электропередачи.
5	ПЗУ-6-10кВ-line	для штыревых изоляторов ШФ-10; ШПУ-10; ШФ-20; ШС-10; ШС-20
6	ПЗУ-GP-SC	ПЗУ-GP-SC применяется на ВЛ 6-35кВ, выполненных СИП или голым проводом, с использованием подвесных изоляторов типа ПС-70 на натяжных зажимах
7	ПЗУ-6-10кВ-line-ext	Опциональное птицезащитное устройство ПЗУ-6-10кВ-line-ext представляет из себя отделенный гофрированный рукав, позволяющий, увеличить длину с целью обеспечения нормативной защищённой зоны
8	ПЗУ-6-10кВ-LDC	ПЗУ-6-10кВ-LDC представляет собой комплект птицезащитных устройств, предназначенный для установки на траверсах
9	ПЗУ-ds-d38	для разъединителей типа РЛНД-10, для проводов СИП-3, А
10	ПЗУ-ds	для разъединителей типа РЛНД-10, для проводов СИП-3, А
11	ПЗУ-GP	для изоляторов типа ШФ-20, ШФ-20Г, ШС-20ГО, для проводов СИП-3, А, АС
12	ПЗУ-GP-d46	для подвесных изоляторов типа «ЛК-70/10»
13	ПЗУ-GP-d80	для подвесных изоляторов типа «ПС-70»
14	ПЗУ-РС-1	
Антиприсадочного типа		
15	ПЗУ-S	ПЗУ-S — птицезащитноеантиприсадочное устройство, которое предназначено для предотвращения посадки птиц любых размерных групп на траверсу опоры ЛЭП в месте крепления гирлянды изоляторов, а также на порталных переходах и в местах
16	ПЗУ-6-10кВ-S	для траверсы опоры ВЛЭП распределительных сетей 6-10кВ
17	ПЗУ-SA	ПЗУ-SA — птицезащитноеантиприсадочное устройство, предназначенное для: -защиты от посадки птиц любых размерных групп на траверсу анкерно-угловых, переходных и ответвительных опор. -препятствования устройства гнезд птицами внутри пространственных рамных конструкций стальных опор ВЛЭП.
18	ПЗУ-SL	Устройство выполнено из диэлектрического композитного материала, стойкого к ультрафиолетовому излучению, имеющего рабочий температурный диапазон от — 60°С до +50°С.
19	ПЗУ-lid	ПЗУ-lid — птицезащитноеантиприсадочное устройство типа «конус», которое предназначено для предотвращения посадки птиц любых размерных групп на траверсу опоры ЛЭП в местах крепления изолирующей подвески, а также на порталных переходах и в местах, где

		необходимо обеспечить отсутствие отрицательного воздействия от жизнедеятельности птиц.
Антиприсадочно-барьерного типа		
20	ПЗУ-ФВ-РЛК	ПЗУ-ФВ-РЛК — комбинированное птицевозащитное устройство совмещающее в себе два типа устройств — антиприсадочное и барьерное. Устройство обеспечивает барьер для птиц и других животных между токоведущими частями разных фаз аппаратов типа РЛК.
21	ПЗУ-ФВ-РЛНД	ПЗУ-ФВ-РЛНД — комбинированное птицевозащитное устройство совмещающее в себе два типа устройств — антиприсадочное и барьерное
Барьерного типа		
22	ПЗУ-В	ПЗУ-В — птицевозащитное устройство барьерного типа, предназначенное для защиты изолирующих подвесок проводов в виде гирлянд стеклянных изоляторов или полимерных изоляторов от загрязнения и прямого перекрытия продуктами жизнедеятельности птиц.
Гнездообразующего типа		
23	ПЗУ-Н	Предназначено для создания естественного места гнездообразования птиц, либо переноса существующих гнёзд на место, которое будет являться наиболее предпочтительным с точки зрения безопасности эксплуатации электроустановок.
Лазерная резка		

Вид продукции ООО НПП «АВИС»





ПЗУ-6-10кВ-line-D
для штыревых изоляторов ШФ-10; ШПУ-10;
ШФ-20; ШС-10; ШС-20



ПЗУ-GP-SC



Гнездообразующего типа



Барьерного типа



ПЗУ-В



ПРИЛОЖЕНИЕ К

Товарный знак

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

(190) RU (111)

828662



ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА
ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Товарные знаки, знаки обслуживания, географические указания и наименования мест происхождения товаров

Статус: действует (последнее изменение статуса: 14.09.2021)

Товарные знаки, знаки обслуживания

(111) Номер государственной регистрации: [828662](#)

Приоритет: 19.10.2020

(210) Номер заявки: [2020758135](#)

(220) Дата подачи заявки: 19.10.2020

(181) Дата истечения срока действия исключительного права: 19.10.2030

(151) Дата государственной регистрации: 14.09.2021

(450) Дата публикации: [14.09.2021](#)

(540) Изображение (воспроизведение) товарного знака, знака обслуживания



(732) Правообладатель:

Общество с ограниченной ответственностью «Научно-производственное предприятие "Авис", 445012, Самарская область, город Тольятти, ул.Коммунистическая 117 (RU)

(750) Адрес для переписки:

443099, Самарская, Самара, Алексея Толстого,6,6, Филиппенкова Наталья Владимировна

(591) Указание цвета или цветового сочетания:

синий, голубой, темно-синий, белый, черный, серый.

(511) Классы МКТУ и перечень товаров и/или услуг:

17 - материалы изоляционные огнеупорные; пластмассы частично обработанные; материалы изоляционные; бумага изоляционная; изоляторы для железнодорожных путей; изоляторы для линий электропередач, в том числе изоляторы и их принадлежности, птицевозащитные; изоляторы кабельные; диэлектрики [изоляторы]; бумага для электрических конденсаторов; изоляторы.


ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Отчет о финансовых результатах ООО НПП «Авис» за 2022-2021г.

		ИНН 6324074846		
		КПП 632401001	Стр. 003	
		Форма по ОКУД 0710002		
Отчет о финансовых результатах				
1	2	3	4	5
Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
	Выручка ⁶	2110	1 129 60	7 660 9
	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(8 682 5)	(6 128 7)
	Проценты к уплате	2330	_____	_____
	Прочие доходы	2340	9 55 6	1 42 7
	Прочие расходы	2350	(9 07 5)	(2 54 5)
	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(5 67 4)	(2 97 1)
+	Чистая прибыль (убыток)	2400	√ 2 09 42	1 12 33


ПРИЛОЖЕНИЕ М

Бухгалтерский баланс ООО НПП «Авис»



1590 3020


ИНН 6324074846
КПП 632401001 Стр. 002



9074 8627 5107 f093 564e 4da9 545a 03d9

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс					
1	2	3	4	5	6
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	2 211 4	2 138 9	1 258 0
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	0	—	2 0
	Запасы	1210	1 351 4	98 65	5 79 7
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 24 9	1 58 5	7 44 3
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	1 913 3	1 156 6	6 16 8
	БАЛАНС	1600	6 001 1	4 440 5	3 201 0
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	3 271 3	2 602 3	1 973 6
	Целевые средства	1350	—	—	—
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	—	—	—
	Долгосрочные заемные средства	1410	—	—	—
	Другие долгосрочные обязательства	1450	3 03 6	9 07 6	—
	Краткосрочные заемные средства	1510	—	—	—
	Кредиторская задолженность	1520	1 42 90	9 30 7	1 22 74
	Другие краткосрочные обязательства	1550	9 97 2	—	—
	БАЛАНС	1700	6 001 1	4 440 5	3 201 0

+

+

ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Конструкция ПЗУ-Н



Руководство по монтажу и эксплуатации
Птицезащитных устройств гнездообразующего типа
ПЗУ-Н производства ООО НПП «Авис»

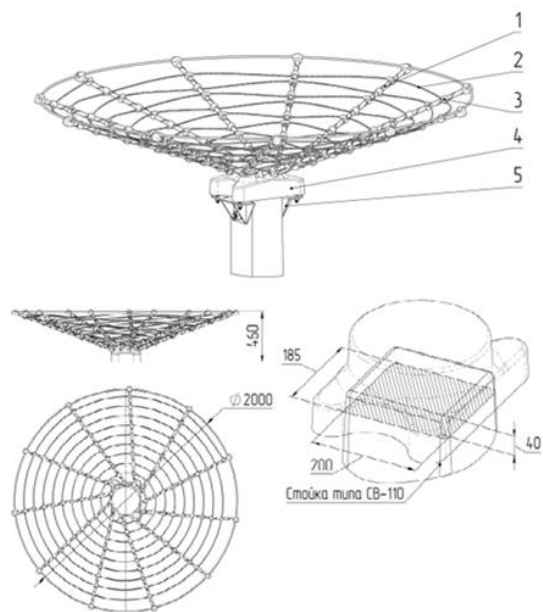


Рис. 1. Конструкция ПЗУ-Н
1 - прутья; 2 - плетение; 3 - узлы; 4 - основание; 5 - кронштейны

г. Тольятти

2022 г.

3



Руководство по монтажу и эксплуатации
Птицезащитных устройств гнездообразующего типа
ПЗУ-Н производства ООО НПП «Авис»

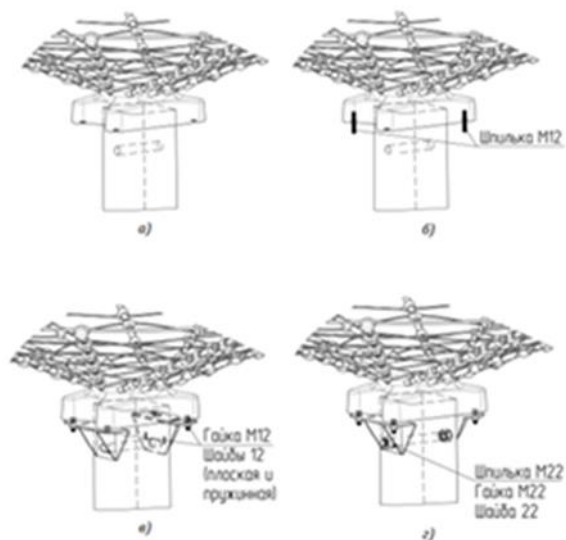


Рис. 2. Последовательность установки ПЗУ-Н (в.3)

г. Тольятти

2022 г.

5

ПРИЛОЖЕНИЕ П

Руководство по монтажу



Руководство по монтажу и эксплуатации
Птицезащитных устройств гнездообразующего типа
ПЗУ-Н производства ООО НПП «Авис»

1. Назначение и область применения устройства

Устройство птицезащитное гнездообразующего типа **ПЗУ-Н** предназначено для создания условий для гнездования птиц в безопасном месте и отвлечения их от обустройства гнёзд непосредственно на траверсах и внутри решётчатых каркасов опор линий электропередачи, а также в других местах, представляющих опасность для жизни птиц в рамках территорий, обслуживаемых предприятиями энергосетевого комплекса.

Устройство может быть установлено на отдельно стоящей опоре на базе стойки СВ-110, СВ-95 или аналогичной опорной конструкции. Возможна установка **ПЗУ-Н** в безопасное место на консоли, закрепляемой к решётчатой конструкции действующей опоры ЛЭП. Этот способ установки требует обязательных дополнительных проектных мероприятий для определения условий работы несущей конструкции опоры с учётом веса ПЗУ с гнездом. Решение о возможности такой установки принимается для каждого конкретного случая индивидуально с учётом результатов дополнительных проектных изысканий.

2. Конструкция и технические характеристики

Конструкция **ПЗУ-Н** представляет собой платформу в форме корзины для сооружения гнёзд крупными птицами, состоящую из прутьев **1** и элементов плетения **2** из диэлектрических материалов, соединённых между собой в узлах **3**. Прутья жёстко зафиксированы в композито-бетонном основании **4**. Устройство устанавливается на вершину стойки типа СВ-110 специальным углублением в основании и крепится к ней посредством двух стальных кронштейнов **5**. Габаритные размеры устройства показаны на рис. 1. Корпусные элементы и несущая конструкция устройства выполнены из диэлектрических материалов, крепёжные элементы из стали с защитным покрытием.

Технические характеристики **ПЗУ-Н**

- Климатическое исполнение УХЛ 1;
- Стойкость к ветровым нагрузкам – до VII района, включительно;
- Стойкость к гололёдным нагрузкам – до VII района, включительно;
- Срок службы – 40 лет.

3. Монтаж устройства ПЗУ-N на опоре на базе бетонной стойки

ПЗУ-N поставляется производителем в собранном виде. Предварительная сборка изделия непосредственно перед установкой ПЗУ на опору не требуется.

Монтаж изделия осуществляется, как минимум, двумя квалифицированными монтажниками при температуре воздуха не ниже -20°C с использованием универсального инструмента в следующей последовательности (рис. 2):

- а) установить корзину на стойку, учитывая расположение отверстия в стойке (рис. 2, а); придерживать от самопроизвольного опрокидывания до завершения процесса установки;
- б) вернуть по одной шпильке M12 в отверстия бетонного корпуса ПЗУ до упора усилием от руки с обеих сторон отверстия в опоре (рис. 2, б);
- в) поочередно установить два кронштейна, закрепив каждый из них на одной ввернутой шпильке, нажав гайку M12 усилием от руки, предварительно надев на резьбовую стержень плоскую и пружинную шайбы 12, оставив люфт в соединении (рис. 2, в);
- г) ввернуть оставшиеся шпильки в корпус ПЗУ до упора усилием от руки, пропустив их через свободные отверстия кронштейнов, закрепить, нажав гайку M12 усилием от руки, предварительно надев на резьбовую стержень плоскую и пружинную шайбы 12, оставив люфт в соединении;
- д) пропустить шпильку M22 сквозь отверстие в опоре и овальные отверстия обоих кронштейнов, закрепить с обеих сторон гайками M22, предварительно надев на резьбовую стержень шайбы 22 с обеих сторон; завернуть гайки усилием от руки (рис. 2, г);
- е) Затянуть гайки M22, соблюдая момент затяжки $M_1 = 15\text{Н}\cdot\text{м}$; затянуть гайки M12 крест-накрест, соблюдая момент затяжки $M_2 = 10\text{Н}\cdot\text{м}$, контролируя горизонтальность опорной поверхности ПЗУ.

ВАЖНО: Превышение момента затяжки M_2 может привести к растрескиванию материала основания платформы и выводу ПЗУ из строя!

4. Требования по технике безопасности

4.1. Монтаж устройств должен осуществляться квалифицированным персоналом имеющим соответствующий допуск к работам.

4.2. Монтаж и эксплуатация птицезащитных устройств производится в соответствии с требованиями «Межотраслевых правил по охране труда (правил безопасности) по эксплуатации электроустановок» РД 153-34.0-03.150-00.

г. Тольятти

2022 г.

4

5. Обслуживание ПЗУ в процессе эксплуатации

5.1. Обслуживание устройств заключается в осмотре, подтягивании резьбы, замене поврежденных устройств. Эти операции выполняются при профилактических и других ремонтах ЛЭП.

6. Транспортирование и хранение ПЗУ

6.1. Устройства упакованы в картонные коробки или на деревянные паллеты. Упаковка обеспечивает сохранность устройств и документации при транспортировке и хранении.

6.2. Комплектующие и части упакованы отдельно или совместно в групповую упаковку.

6.3. Устройства транспортируются всеми видами транспорта в крытых транспортных средствах в соответствии с правилами перевозки грузов, действующих на каждом виде транспорта.

6.4. Устройства хранятся в помещениях, исключающих возможность их механического повреждения, на расстоянии не менее 1 метра от отопительных и нагревательных приборов при температуре от -40°C до $+50^{\circ}\text{C}$, относительной влажности до 80%.

7. Утилизация ПЗУ

7.1. Утилизация отслуживших или некондиционных устройств, упаковки производится в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду отходов.

7.2. Сжигание ПЗУ не допускается.

8. Контакты производителя

Общество с ограниченной ответственностью
Научно-производственное предприятие «Авис»
445012, Самарская область, г. Тольятти,
ул. Коммунистическая, 117
телефон +7 (8482) 36-31-71, 78-39-29
E-mail: avisplast@mail.ru



г. Тольятти

2022 г.

6

Разрешение на применение знака соответствия



Орган по сертификации
**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«АЛЬФА РЕГИСТР»**
Россия, 111524, г. Москва, ул. Электродная, д. 10, пом. VI, этаж 3, ком. 37
Аттестат аккредитации № СДС.РТС.ОС.002384-17
alfaregister.ru

**РАЗРЕШЕНИЕ НА ПРИМЕНЕНИЕ
ЗНАКА СООТВЕТСТВИЯ**
№ СДС.РТС.РП.02099-21

Срок действия: с 18.06.2021 по 18.06.2024

РАЗРЕШЕНИЕ ВЫДАНО
Обществу с ограниченной ответственностью
«Научно-производственное предприятие «Авис»
(ООО «НПП «Авис»)
Россия, 445012, Самарская область, г. Тольятти, ул. Коммунистическая, 117
ИНН 6324074846

На основании сертификата № СДС.РТС.СМК.01443-21 от 18.06.2021 г.
**НАСТОЯЩЕЕ РАЗРЕШЕНИЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ПРАВО НА ПРИМЕНЕНИЕ
ЗНАКА СООТВЕТСТВИЯ СИСТЕМЫ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ**
«РосТехСертификация»

Условия применения знака соответствия
фирменные бланки предприятия, договоры,
печатные и рекламные издания

Руководитель
Органа по сертификации



Ю.Ю. Козлов
Ю.Ю. Козлов

Система добровольной сертификации «РосТехСертификация» зарегистрирована в едином реестре
зарегистрированных систем добровольной сертификации РОССТАНДАРТА. Регистрационный номер РОСС ВU.31175.04.01.040
Настоящий сертификат обязывает организацию поддерживать систему выданных работ в соответствии с правилами
функционирования системы добровольной сертификации «РосТехСертификация»

005721

ПРИЛОЖЕНИЕ С

Образец внешнеторгового контракта

КОНТРАКТ № _____
Поставки товара

г.Тольятти _____ "___" _____ 2023 г.

ООО «_____», г. Тольятти (Россия, 643), именуемое в дальнейшем "Поставщик", в лице Генерального директора Фамилия Имя Отчество (полностью), действующего на основании Устава, с одной стороны и Наименование организации, г. Название города (название страны, код страны), именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице Директора Фамилия Имя Отчество (полностью) действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

1.1. Поставщик обязуется передать в собственность Покупателя, а Покупатель – принять и оплатить продукцию, именуемую далее **Товар**, в номенклатуре, количестве и по ценам, указанным в Спецификациях, являющихся неотъемлемыми частями настоящего Контракта.

2. ЦЕНЫ И СУММА КОНТРАКТА

2.1. Цена Товара устанавливается в долларах USD за единицу Товара и указывается в Спецификациях к настоящему Контракту, при увеличении курса доллара действующего на дату подписания Спецификации более чем на 0,5 % Поставщик имеет право при окончательном расчете перевыставить счет, увеличив сумму окончательного платежа.

2.2. Общая сумма настоящего Контракта составляет ориентировочно _____ (_____) долларов __ центов USD, в том числе НДС 0%.

2.3. Оплата Товара, поставляемого по настоящему Контракту, осуществляется в долларах USD, код валюты – 840.

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ ПО КОНТРАКТУ

3.1. Оплата Товара, поставляемого по настоящему Контракту, осуществляется Покупателем предварительным платежом (100 %), путем прямого банковского перевода на счет Поставщика в течение 5 (пяти) календарных дней с момента заключения Спецификации к настоящему Контракту на партию Товара, если иное не оговорено в очередной Спецификации и является подтверждением согласия на поставку данного товара.

3.2. Датой оплаты считается дата поступления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

3.3. Расходы и комиссионные банка Покупателя и банков – корреспондентов Покупателя, связанные с осуществлением настоящего Контракта, несет Покупатель.

3.4. Расходы и комиссионные банка Поставщика, банков – корреспондентов Поставщика, а также иных банков, связанные с осуществлением настоящего Контракта, несет Поставщик.

3.5. В случае невыполнения Поставщиком пункта 4.1. настоящего Контракта при проведении Покупателем авансового платежа за Товар, Поставщик обязуется осуществить возврат денег в течение 40 (сорока) календарных дней с момента поступления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

4. УСЛОВИЯ И СРОКИ ПОСТАВКИ ТОВАРА

4.1. Товар по настоящему Контракту отгружается Покупателю Поставщиком согласованными партиями на условиях поставки и в сроки, оговоренные в каждой конкретной Спецификации, являющимися неотъемлемыми частями настоящего Контракта.

4.2. С отгружаемым Товаром Поставщик предоставляет Покупателю:

- Счет-фактуру с указанием реквизитов настоящего Контракта – 1 оригинал;
- Контракт – 1 экз. оригинал;
- Акт - приема передачи товара – 1 экз. оригинал;
- Грузовую таможенную декларацию - 1 экз. оригинал;
- Спецификацию – 1 экз. оригинал;
- Товарную - накладную – 1 экз. оригинал;
- Упаковочный лист - 1 экз. оригинала;
- СМР (международную товарно-транспортную накладную) – 5 экз. оригинал, либо железнодорожную накладную – 1 экз. оригинал;
- Паспорт и другую техническую документацию
- Сертификат качества - 1 экз. оригинал;

За «ПОСТАВЩИКА» _____

Контракт № _____
от _____ г.

За «ПОКУПАТЕЛЯ» _____

Техническая документация и сертификаты качества предоставляются на товар при условии наличия их у Производителя, если иное не оговорено в очередной Спецификации.

4.3. Грузоотправитель и Грузополучатель по настоящему Контракту указываются в очередной Спецификации к настоящему Контракту на партию Товара.

4.4. Датой отгрузки считается дата на товарно-транспортной (календарной) накладной.

4.5. Переход права собственности на Товар происходит с момента принятия Товара Покупателем, либо представителем Покупателя, и подписания товарной накладной.

4.6. Покупатель за 10 (десять) дней до даты предполагаемой отгрузки должен предоставить Поставщику: оригиналы СМР с печатью перевозчика, номер и марку автомобиля и прицепа (если имеется), данные на водителя, а также наименование пограничного перехода при пересечении границы. В случае не предоставления Поставщику оригиналов СМР с печатью перевозчика в указанный срок, перевозчик Покупателя прибывает в пункт загрузки товара с печатью перевозчика.

5. КАЧЕСТВО ТОВАРА

5.1. Качество Товара, поставляемого по настоящему Контракту должно соответствовать Государственным Стандартам (ГОСТ) или Техническим Условиям (ТУ) завода изготовителя, действующим на территории Российской Федерации.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. Покупатель обязан в течение 2 (двух) дней с момента оплаты товара по очередной Спецификации отправить посредством факсимильной связи или электронной почты Поставщику следующие копии документов:

- Заявление на перевод денег в иностранной валюте заверенное банком;
- Доверенность на получение груза, оформленную надлежащим образом;
- Очередную подписанную Спецификацию.

Оригиналы Доверенности и очередной Спецификации Покупатель обязан предоставить Поставщику не позднее даты отгрузки.

6.2. В случае нарушения Покупателем пункта 6.1. настоящего Контракта, Поставщик оставляет за собой право перенести дату предполагаемой отгрузки на более поздний период, до момента предоставления Покупателем документов оговоренных в пункте 6.1.

6.3. За неисполнение или ненадлежащее исполнение одной из Сторон своих обязательств по Контракту с нее взыскивается неустойка. Сумма неустойки составляет 0,01% от стоимости неисполненного обязательства согласно Спецификации за каждый день просрочки исполнения или его ненадлежащего исполнения, но не более 5% от стоимости Товара.

7. ФОРС-МАЖОР

7.1. Ни одна из сторон не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон, которые нельзя предвидеть или избежать разумным способом, включая обязательную или фактическую войну, запреты действий властей, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия.

7.2. В период действия непреодолимой силы и других обстоятельств, освобождающих от ответственности, обязательства сторон по настоящему Контракту приостанавливаются, и санкции за невыполнение таких обязательств не применяются.

7.3. Сторона, испытывающая на себе действие «форс-мажора», обязана уведомить другую сторону в течение 10 (десяти) календарных дней с момента возникновения вышеуказанных обстоятельств. В этом случае стороны производят взаиморасчеты по фактически произведенным объемам поставки товара на момент приостановления действия Контракта до определения дальнейших совместных действий.

7.4. Если обстоятельства, указанные в п. 7.1. настоящего Контракта продлятся более 1 месяца, каждая из сторон вправе расторгнуть Контракт. При этом ни одна из сторон не имеет право требовать от другой Стороны возмещения возможных убытков, кроме оплаты выполненных по настоящему Договору обязательств.

7.5. Самостоятельно, Торгово-промышленной палаты Российской Федерации или других уполномоченных органов будет являться достаточным доказательством наступления условий «форс-мажора».

За «ПОСТАВЩИКА» _____ / _____ /
 Контракт № _____
 от _____ г.

За «ПОКУПАТЕЛЬ» _____ / _____ /

8. ДРУГИЕ УСЛОВИЯ

8.1. Во всем, что не предусмотрено настоящим Контрактом, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

8.2. Настоящий Контракт может быть изменен или расторгнут по письменному соглашению сторон. Предложение об изменении или о расторжении Контракта должно быть сделано не позднее, чем... до 30 (тридцати) дней до предполагаемой даты изменения или расторжения. Предложение об изменении или расторжении должно быть рассмотрено в течение 10 (десяти) дней с момента их получения.

8.3. Контракт, а также приложения и дополнения к нему передаваемые по факсу имеют юридическую силу до момента получения сторонами их оригиналов.

8.4. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, будут по возможности разрешаться путем переговоров между сторонами.

8.5. В случае если стороны не придут к соглашению... то дело подлежит рассмотрению в арбитражном суде г. Челябинска.

9. СРОК ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА

9.1. Настоящий Контракт вступает в силу с момента подписания сторонами и действует по -
 9.2. Дата заключения последней Спецификации - не позднее -

10. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Поставщик: _____ Реквизиты организации
 ООО «АГАПАС-ЭКСПОРТ»
 Реквизиты организации

«Покупатель»
Наименование организации
 Наименование должности руководителя
 _____ / Фамилия И.О./
 МП
 _____ / Фамилия И.О./
 МП

Покупатель:
Наименование организации
 За «ПОСТАВЩИКА» _____ / _____ /
 Контракт № _____
 от _____ г.

За «ПОКУПАТЕЛЬ» _____ / _____ /

ПРИЛОЖЕНИЕ Т
Шаблон статистической формы

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ФОРМА
учета перемещения товаров

Регистрационный номер	Номер аннулируемой статистической формы	Системный номер	
1. Продавец, N	4. Направление перемещения	7. Код валюты и общая стоимость товаров	
	5. Торгующая страна	8. Страна отправления	
2. Покупатель, N	6. Страна назначения	9. Вид транспорта на границе	
3. Лицо, ответственное за финансовое урегулирование, N			
10. Документы			
11. Код товара	12. Описание товара	13. Стоимость товара	14. Статистическая стоимость товара (в долларах США)
15. Страна происхождения	16. Вес нетто товара (кг)	17. Статистическая стоимость товара (в рублях)	18. Дополнительные единицы
19. Дополнительные сведения		20. Декларация на товары	

Дата заполнения документа					
	(число)	(месяц)	(год)	(месяц)	(год)
	(отчетный период)				

Заявитель либо лицо, должным образом уполномоченное представлять статистическую форму от имени заявителя

_____ (должность) _____ (ф. и. о.) _____ (подпись)


_____ (номер контактного телефона, факса, телетайпа) _____ (электронная почта) _____ (место для печати)

_____ (полное и сокращенное наименование) _____ (ИНН, КПП, ОГРН)


_____ (местонахождение (адрес))

ПРИЛОЖЕНИЕ У

Образец документа для международных перевозок (tir)



IRU Union Internationale
des Transports Routiers

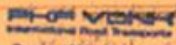


CARNET TIR *


4 volets

PX75884667

1. Valable pour prise en charge par le bureau de douane de départ jusqu'au _____ inclus
Valid for the acceptance of goods by the Customs office of departure up to and including _____
2. Délivré par **ASSOCIATION OF INTERNATIONAL ROAD CARRIERS (ASMAR)**
Issued by **Russia, 109147, Moscow, Marksistskaya str., 34, bld. 9**
3. Titulaire
Holder



**Russia, 125008, Moscow,
Pr-1 Marksis Zhukovsk 2
INN 7709041507, PREG003/00283
Tel/fax +7 495 411 96 99**
4. Signature du délégué de l'association émettrice et cachet de cette association:
Signature of authorized official of the issuing association and stamp of that association.
5. Signature du secrétaire de l'organisation internationale:
Signature of the secretary of the international organization.

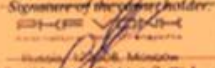


(À remplir avant l'utilisation par le titulaire du carnet / To be completed before use by the holder of the carnet)

6. Pays de départ
Country/Countries of departure (¹)
7. Pays de destination
Country/Countries of destination (¹)
8. No(s) d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s) (¹)
Registration No(s), of road vehicle(s) (¹)
9. Certificat(s) d'agrément du (des) véhicule(s) routier(s) (No et date) (¹)
Certificate(s) of approval of road vehicle(s) (No. and date) (¹)
10. No(s) d'identification du (des) conteneur(s) (¹)
Identification No(s), of container(s) (¹)

11. Observations diverses
Remarks

12. Signature du titulaire du carnet:
Signature of the carnet holder



(¹) Biffer la mention inutile.
Strike out whichever does not apply.

* Voir annexe 1 de la Convention TIR, 1975, élaborée sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe.
* See annex 1 of the TIR Convention, 1975, prepared under the auspices of the United Nations Economic Commission for Europe.

CEP - ORIGINAL - REPRODUCTION PROHIBITED - ORIGINAL EN SUISSE - REPRODUKTION VERBODEN

Образец документа для международных перевозок (CMR)

1 Отправитель (полное наименование, адрес, страна) Expeditor (Name, Anschrift, Land)		<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 60%;"> <p>Международный автомобильный транспорт Internationaler Straßenverkehr Transporto Internacionale Pratekarnas</p> <p><small>Важно отметить, что этот документ является обязательным в отношении перевозок грузов и пассажиров и является основой для любых международных договоров перевозки (CMR)</small></p> </div> <div style="width: 35%; text-align: center;"> <p><small>Das Befrachtungsurkunde ist eine gesetzlich vorgeschriebene Bescheinigung des Versenders über die Befrachtung eines motorisierten Kraftfahrzeugs (CMR)</small></p> </div> </div>					
2 Получатель (полное наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Получатель (полное наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)					
3 Место доставки груза Anlieferungs-Ort des Gutes Место / Ort Страна / Land		17 Место доставки груза (полное наименование, адрес, страна) Anlieferungs-Ort des Gutes (Name, Anschrift, Land)					
4 Место и дата получения груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes Место / Ort Страна / Land		18 Место и дата получения груза (полное наименование, адрес, страна) Ort und Tag der Übernahme des Gutes (Name, Anschrift, Land)					
5 Товарно-транспортная накладная Begleitende Dokumente		19 Товарно-транспортная накладная (полное наименование, адрес, страна) Begleitende Dokumente (Name, Anschrift, Land)					
6 Дата и номер Коммунального и Номер	7 Номерной знак Автокрана	8 Тип автотранспорта Авт. для перевозки	9 Товарно-транспортная накладная	10 Страна / Страна	11 Вес груза, в килограммах / kg	12 Страна / Land	
CMR							
13 Товарно-транспортная накладная (полное наименование, адрес, страна) Anlieferungs-Ort des Gutes (Name, Anschrift, Land)		14 Страна / Land		15 Страна / Land		19 Страна / Land	
14 Страна / Land		15 Страна / Land		19 Страна / Land		20 Страна / Land	
21 Страна / Land		22 Страна / Land		23 Страна / Land		24 Страна / Land	
25 Страна / Land		26 Страна / Land		27 Страна / Land		28 Страна / Land	
28 Страна / Land		29 Страна / Land		30 Страна / Land		31 Страна / Land	

Транспортная накладная для международных перевозок (ТН)

Приложение № 4 к Правилам перевозок грузов автомобильным транспортом (в ред. Постановления Правительства РФ)			
Транспортная накладная (форма)			
Транспортная накладная		Заказ (заявка)	
Дата	№	Дата	№
1. Грузоотправитель		1а Заказчик услуг по организации перевозки груза (при наличии)	
является экспедитором <input type="checkbox"/>		(реквизиты, позволяющие идентифицировать Заказчика услуг по организации перевозки груза)	
(реквизиты, позволяющие идентифицировать Грузоотправителя)		(реквизиты, позволяющие идентифицировать Грузоотправителя)	
реквизиты документа, определяющего основания осуществления расчетов по договору перевозки юным лицом, отличными от грузоотправителя (при наличии)			
2. Грузополучатель			
(реквизиты, позволяющие идентифицировать Грузополучателя)			
(адрес места доставки груза)			
3. Груз			
(отгрузочное наименование груза - в соответствии с ДОПОГ, его состояние и другая необходимая информация о грузе)		(количество грузовых мест, маркировка, вид тары и способ упаковки)	
<small>(масса груза брутто в килограммах, масса груза нетто в килограммах (при возможности ее определения), размеры (высота, ширина, длина) в метрах (при перевозке крупногабаритного груза), объем груза в кубических метрах и плотность груза в соответствии с документацией на груз (при необходимости), дополнительные характеристики груза, учитываемые отраслевыми особенностями (при необходимости))</small>			
(в случае перевозки опасного груза - информация по каждому опасному веществу, материалу или изделию в соответствии с пунктом 5.4.1 ДОПОГ)		(объявленная стоимость (ценность) груза (при необходимости))	
4. Сопроводительные документы на груз (при наличии)			
<small>(перечень прилагаемых к транспортной накладной документов, предусмотренных ДОПОГ, санитарными, таможенными (при наличии), карантинными, иными правилами в соответствии с законодательством Российской Федерации, либо регистрационные номера указанных документов, если такие документы (сведения о таких документах) содержатся в государственных информационных системах)</small>			
<small>(перечень прилагаемых к грузу сертификатов, паспортов качества, удостоверений и других документов, наличие которых установлено законодательством Российской Федерации, либо регистрационные номера указанных документов, если такие документы (сведения о таких документах) содержатся в государственных информационных системах)</small>			
<small>(реквизиты, позволяющие идентифицировать документ(-ы), подтверждающий(-ие) отгрузку груза (при наличии), декларацию о провозимой ценности (при перевозке грузовых контейнеров или таровых)</small>			
5. Указания грузоотправителя по особым условиям перевозки			
(маршрут перевозки, дата и время сроки доставки груза (при необходимости))		(контактная информация о лицах, по указанию которых может осуществляться	
(указания, необходимые для выполнения фитосанитарных, санитарных, карантинных, таможенных и прочих требований, установленных законодательством Российской		(температурный режим перевозки груза (при необходимости), сведения о запорно-пломбировочных устройствах (в случае их предоставления грузоотправителем),	
6. Перевозчик			
(реквизиты, позволяющие идентифицировать Перевозчика)		(реквизиты, позволяющие идентифицировать водителя(-ов))	
7. Транспортное средство			
(тип, марка, грузоподъемность (в тоннах), вместимость (в кубических метрах)		(регистрационный номер транспортного средства)	
Тип владения: 1 - собственность; 2 - совместная собственность супругов; 3 - аренда; 4 - лизинг;			
5 - безвозмездное пользование <input type="checkbox"/>			
(реквизиты документа(-ов), подтверждающего(-их) основание владения грузовым автомобилем (таксиом, а также прицепом (полуприцепом)) (для типов владения 3, 4, 5)		(номер, дата и срок действия специального разрешения, установленный маршрут движения тяжеловесного и (или) крупногабаритного транспортного средства или транспортного средства, перевозящего опасный груз) (при наличии)	
8. Прием груза			
(реквизиты лица, осуществляющего погрузку груза в транспортное средство)			
(наименование (ИНН) владельца объекта инфраструктуры пункта погрузки)			
(адрес места погрузки)		(заявленная дата и время подачи транспортного средства под погрузку)	
(фактическая дата и время прибытия под погрузку)		(фактическая дата и время убытия)	
<small>(масса груза брутто в килограммах и нетто ее определения (определение разницы между массой транспортного средства после погрузки и перед погрузкой по общей массе или взвешиванием посто или расчетная</small>			
(количество грузовых мест)		(тара, упаковка (при наличии))	
<small>(оговорки и замечания перевозчика (при наличии) о дате и времени прибытия/убытия, о состоянии, креплении груза, тара, упаковке, маркировке, пломбировании, о массе груза и количестве грузовых мест, о проеме при погрузочных работах)</small>			
(подпись, расшифровка подписи лица, осуществившего погрузку груза, с указанием реквизитов документа, подтверждающего полномочия лица на погрузку груза)		(подпись, расшифровка подписи водителя, принявшего груз для перевозки)	
9. Переадресовка (при наличии)			
(дата, вид переадресовки на бумажном носителе или в электронном виде (с указанием вида доставки документа)		(адрес нового пункта выгрузки, новые дата и время подачи транспортного средства под выгрузку)	
(реквизиты лица, от которого получено указание на переадресовку)		(при изменении получателя груза - реквизиты нового получателя)	

Типовая межотраслевая форма № 1-Т
Утверждена постановлением Госкомстата России
от 28.11.97 №78

ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНАЯ НАКЛАДНАЯ

Форма по ОКУД

Код
0345009

№

(серия)

Дата составления

по ОКПО

по ОКПО

по ОКПО

Грузоотправитель _____
(полное наименование организации, адрес, номер телефона)

Грузополучатель _____
(полное наименование организации, адрес, номер телефона)

Плательщик _____
(полное наименование организации, адрес, банковские реквизиты)

1. ТОВАРНЫЙ РАЗДЕЛ (заполняется грузоотправителем)

Код продукции (номенклатурный номер)	Номер прејскуранта и дополнения к нему	Артикул или номер по прејскуранту	Количество	Цена, руб. коп.	Наименование продукции, товара (груза), ТУ, марка, размер, сорт	Единица измерения	Вид упаковки	Количество мест	Масса, т	Сумма, руб. коп.	Порядковый номер записи по складской картотеке (грузоотправителю, грузополучателю)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Товарная накладная имеет продолжение на _____ листах, на бланках за № _____ и содержит _____ порядковых номеров записей

Всего наименований _____ Масса груза (нетто) _____

Всего мест _____ Масса груза (нетто) _____

Приложение (паспорта, сертификаты и т.п.) на _____ листах

Всего на сумму _____ руб. _____ коп.

Отпуск разрешил _____
(должность) (подпись) (расшифровка подписи) **Главный (старший) бухгалтер** Чайковская М.
(подпись) (расшифровка подписи)

Отпуск груза произвел _____
(должность) (подпись) (расшифровка подписи)

М.П. « ____ » _____ года

Наценка, %
Складские или транспортные расходы
Всего к оплате

По доверенности № _____ от « ____ » _____ года выданной _____

Груз к перевозке принял _____
(должность) (подпись) (расшифровка подписи)

(При личном приеме товара по количеству и ассортименту)

Груз получил грузополучатель _____
(должность) (подпись) (расшифровка подписи)

ПРИЛОЖЕНИЕ X

Документ в международной коммерческой практике, предоставляемый
продавцом покупателю (INVOICE)

Внимание/Attention! Заполнение от руки не допускается/Not in handwriting

Счет-проформа заполняется в 2-х экземплярах – один на русском, другой на английском языке.

Proforma Invoice should be filled out in two languages; one copy should be in Russian language & the other in English.

СЧЕТ-ПРОФОРМА/PROFORMA INVOICE №

Номер счета (если необходимо) / Invoice number (if applicable)

ОТ КОГО /SENT BY

Компания/Company Name: _____
 ФИО /Отдел/Name/Department: _____
 Адрес/Address: _____
 Город/Индекс City/Postal Code: _____
 Страна/Country: _____
 Тел./Факс/Tel./Fax No.: _____

КОМУ/SENT TO

Компания/Company Name: _____
 ФИО /Отдел/Name/Department: _____
 Адрес/Address: _____
 Город/Индекс City/Postal Code: _____
 Страна/Country: _____
 Тел./Phone No.: _____

НАКЛАДНАЯ №/AIRWAYBILL No.

Кол-во мест/Number of pieces: _____
 Вес Брутто/Total Gross Weight: _____
 Вес Нетто/Total Net Weight: _____
 Carrier: _____

Полное описание товара Full description of goods	Код ТНВЭД Customs Commodity Code	Страна производства Country of origin	Кол-во Quantity	Цена за ед., валюта Unit Value, Currency	Общая стоимость, валюта Subtotal value, Currency
Общая стоимость, валюта/Total value, currency					

Условия транспортировки (ИНКОТЕРМС)/Term of transportation (INCOTERMS) - _____

Цель экспорта / Reason for export: _____

Подтверждаю, что все вышеуказанное верно/I declare that the information mentioned above is true and correct to the best of my knowledge

Подпись/Signature: _____
 ФИО/Name: _____
 Дата/Date: _____

Место для печати/
Stamp place

ПРИЛОЖЕНИЕ Ц

Таблица Ц.1 - Календарно-тематическое планирование экономика (профильный уровень) 11 класс (68 часов)

№ урока	ТЕМА	Основное содержание	РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ. ЗНАНИЯ,УМЕНИЯ НАВЫКИ	Д/З
47	Мировое хозяйство	Мировое хозяйство и международное разделение труда. Открытость экономики и интернационализация производства. Международная торговля. Принцип абсолютного преимущества. Принцип относительного преимущества	<p>Научатся: определять основные предпосылки специализации стран в рамках разделения труда; показатели открытости национального хозяйства, различия между общим, особым и единичным международным разделением труда; выявлять основные критерии классификации групп стран мировой экономике; объяснять, что представляет собой мировое хозяйство и элементы системы МЭО.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p>	Стр. 178-185
48-49	Современная структура мирового хозяйства	Международная торговля. Принцип абсолютного преимущества. Принцип относительного преимущества. Нетехнологические теории международной торговли. Закономерности развития мировой торговли, ее формы и методы.	<p>Научатся: определять основные предпосылки специализации стран в рамках разделения труда; показатели открытости национального хозяйства, различия между общим, особым и единичным международным разделением труда; выявлять основные критерии классификации групп стран мировой экономике; объяснять, что представляет собой мировое хозяйство и элементы системы МЭО.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p>	Стр.185-203
50-51	Внешнеторговая политика	Внешнеторговая политика. Фритредерство и протекционизм. Таможенные пошлины и нетарифные инструменты торговой политики.	<p>Научатся: определять абсолютные и сравнительные преимущества импорта и экспорта; доказывать необходимость и целесообразность внешней торговли; выявлять главные концепции теории внешней торговли; характеризовать инструменты регулирования внешней торговли; проводить сравнительный анализ достоинств и недостатков открытия внутреннего рынка для товаров зарубежных производителей; определять сущность валютного рынка как особого механизма, функции и операции валютного рынка; характеризовать основные инструменты валютной политики, девизную и дисконтную политику, различать полную и</p>	Стр.203-208

			<p>частичную внутреннюю и внешнюю конвертируемость валют; выделять преимущества и недостатки валютных систем, приводить примеры основных элементов международных валютных систем.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p>	
52-53	Международная торговая политика	Валютный рынок, валютные операции и валютные политика. Миртовая Валютная система.	<p>Научатся: определять институциональную структуру наиболее развитой интеграционной группировки – ЕС; различать дебетовые и кредитовые операции; различать уровни интеграции и основные типы интеграционных группировок.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p>	Стр.209-213
54-55	Валютный рынок	Валютный рынок, валютные операции и валютные политика.	<p>Научатся: определять сущность валютного рынка как особого механизма, функции и операции валютного рынка; характеризовать основные инструменты валютной политики, девизную и дисконтную политику, различать полную и частичную внутреннюю и внешнюю конвертируемость валют; выделять преимущества и недостатки валютных систем, приводить примеры основных элементов международных валютных систем.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p>	Стр.213-221
56-57	Валютная политика государства Миртовая валютная система	Валютный рынок, валютные операции и валютные политика. Миртовая Валютная система. Бреттон-вудская валютная система и ямайская валютная.	<p>Научатся: определять предпосылки формирования, функциональную структуру мирового рынка ссудного капитала; выявлять противоречивость воздействия внешних кредитных заимствований на экономику страны и предпосылки международного движения предпринимательского капитала; анализировать факторы, определяющие уровень процентных ставок на международном рынке капиталов; анализировать современные тенденции на мировом рынке ссудных</p>	Стр. 221-227

		<p>предпосылки формирования, функциональную структуру мирового рынка ссудного капитала; выявлять противоречивость воздействия внешних кредитных заимствований на экономику страны и предпосылки международного движения предпринимательского капитала; анализировать факторы, определяющие уровень процентных ставок на международном рынке капиталов; анализировать современные тенденции на мировом рынке ссудных капиталов; противоречия между инвестором и страной – реципиентом иностранных капиталовложений.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p>	<p>капиталов; противоречия между инвестором и страной – реципиентом иностранных капиталовложений.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p> <p>Научатся: определять предпосылки формирования, функциональную структуру мирового рынка ссудного капитала; выявлять противоречивость воздействия внешних кредитных заимствований на экономику страны и предпосылки международного движения предпринимательского капитала; анализировать факторы, определяющие уровень процентных ставок на международном рынке капиталов; анализировать современные тенденции на мировом рынке ссудных капиталов; противоречия между инвестором и страной – реципиентом иностранных капиталовложений.</p> <p>Получат возможность научиться: анализировать объекты; ориентироваться на понимание причин успеха в учебе; формулировать собственную точку зрения; осуществлять поиск нужной информации, выделять главное.</p>	
60	Итоговое-обобщающее занятие	Решение тестов	<p>Научатся: определять основные понятия, решать проблемные задания, выполнять тестовые задания.</p>	Решение задач

ПРИЛОЖЕНИЕ Ш

План бизнес-игры «Экспортер года»

Карточки ситуации:

Ситуация 1. Россия (ООО НПП «Авис») (5 шт)

Куда будет осуществляться поставка экспорта и почему (указана площадь города)?

1. Минск — 348,84 км²
2. Брест — 146,12 км²
3. Гродно — 141,98 км²
4. Могилёв — 118,50 км²

Ситуация 2. Беларусь (5 шт)

Какое количество птицевозных устройств закупать?

1. 200 шт.
2. 400 шт.
3. 600 шт.
4. 800 шт.

Ситуация 3. Логистика (5 шт)

Выбирает наиболее оптимальный путь перевозки

1. Самолет – 1 419,8 км
3. Железная дорога – 1 643 км.
3. Авто – 1 806.36 км

Ситуация 4. Экология (5 шт)

Распределить, какое процентное соотношение птицевозных устройств установить в перечисленных местах:

1. Сельхозполя
2. Луга
3. Населенные пункты
4. Фермы

Карточки дополнительной прибыли:

Карточки, которые дают определенное количество прибыли за верный ответ. Категории:

1. За верный ответ + 10 000 руб:

1) Укажите соответствия.



Товар-лидер по экспорту в Японии

Товар-лидер по экспорту в России



Товар-лидер по импорту в России



2) Определите, верное утверждение или нет

1. Экспорт – это продажа товаров за границу.

Ответ: _____

2. Импорт – это ввоз товаров из-за границы.

Ответ: _____

3. Сальдо торгового баланса – это разница между экспортом и импортом товаров.

Ответ: _____

4. Внешнеторговый оборот – это разница между импортом и экспортом товаров.

Ответ: _____

3) Расшифруйте.



Ответ: (Сальдо)

4) Выберите верное утверждение.

А) Наименее развитые страны не имеют ни абсолютных, ни сравнительных преимуществ.

Б) Международная торговля выгодна всем странам.

Ответ: Б

5) Обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу Союза, называется:

- А) таможенная квота
- Б) таможенная преференция
- В) таможенная пошлина

Ответ: В

6) Расшифруйте



Ответ: Оборот

7) Основные страны-покупатели России:

- А) Китай, Нидерланды, Германия
- Б) Франция, Япония, Индия
- В) Беларусь, Италия, Казахстан

Ответ: А

8). Крупнейшие регионы по экспорту:

- А) Липецкая область, Нижегородская, Челябинская область
- Б) Москва, Санкт-Петербург, Кемеровская область
- В) Краснодарский край, Ростовская область

Ответ: Б

9) Основные экспортируемые товары:

- А) Минеральные продукты
- Б) Древесина
- В) Пластмассы, каучук, резина

Ответ: А

10) Вставьте пропущенные элементы в таблицу

	Продажа товаров и услуг за границу для их реализации на мировом рынке
	Закупка и ввоз товаров и услуг для продажи их на внутреннем рынке

Экспорт Импорт

2. За верный ответ + 20 000 руб:

1) Найдите слова, которые относятся к мировой торговле в экономике.

Минимум 3 шт.

р	и	к	а	р	д	о	д	ч	ч
б	ф	э	к	с	п	о	р	т	м
о	у	ы	с	х	р	ж	к	б	к
ё	м	щ	м	г	ц	щ	и	г	ю
и	к	ы	и	г	п	з	ё	л	ф
м	щ	х	т	к	й	п	г	г	ё
п	э	к	с	п	о	р	т	й	р
о	я	с	о	щ	т	ж	ю	в	ш
р	п	к	ж	й	э	й	ш	р	с
т	о	е	ы	с	а	л	ь	д	о

Ответ: Рикардо, экспорт, импорт, Смит, сальдо.

2) Вставьте пропущенные слова

_____ – это усиление взаимозависимости и _____ национальных экономик,
проявляющееся в постепенном превращении _____ хозяйства в _____ рынок.

Ответ: Глобализация, взаимовлияния, мирового, единый

3) Найдите термины, связанные с международной торговлей, минимум

2.

ф	э	п	с	к	л	и	м	а	т
х	щ	г	ы	б	т	х	щ	д	э
е	й	л	р	б	г	ф	г	ч	д
ы	к	б	ь	ш	ш	к	п	ы	ф
в	ц	г	ё	х	л	у	э	г	и
о	б	о	р	о	т	ч	ы	ю	н
х	е	т	х	б	й	ж	о	ц	а
ж	х	б	б	х	д	у	ф	ю	н
ф	в	э	ш	ё	я	ю	м	г	с
т	о	р	г	о	в	л	я	ф	ы

Ответ: Климат, оборот, торговля

4) Назовите элементы международной торговли:

1. Продукт, произведённый для продажи - _____.

2. Блага, предоставляемые в форме деятельности - _____.

протекционизм

эмбарго

санкции

научные исследования

товары

услуги

Ответ: 1. товары, 2. Услуги.

5) Прочитайте предложения и вставьте пропущенные слова:

Мировая экономика — многоуровневая, глобальная система хозяйствования, объединяющая национальные стран мира на основе международного разделения труда посредством системы международных экономических отношений.

б) Сальдо торгового баланса — между экспортом и импортом за определённый период.

Ответ: 1. Экономика; 2. Разница.

б) Верны ли следующие суждения о мировой экономике?

А. Современный этап международного разделения труда связан с переводом промышленного производства в развивающиеся страны.

Б. Свободное движение капитала усиливает интеграцию мировой экономики.

- верно только А

- верно только Б

- верны оба суждения

- оба суждения неверны

Ответ: Верны оба суждения.

7) Соотнесите виды международной торговли с их примерами.

1. Международная торговля услугами	А. Туризм
2. Международная торговля товарами	Б. Машины и оборудование
3. Международная торговля товарами	В. Транспорт
4. Международная торговля услугами	Г. Сырьевые товары
5. Международная торговля товарам	Д. Потребительские товары

Ответ: 1. Международная торговля услугами – А, В.

2. Международная торговля товарами – Б, Г, Д

8) К таможенным платежам относятся:

А) таможенные сборы;

Б) государственная пошлина;

В) взнос на совершение таможенных операций.

Ответ: А

9) Понятия, относящиеся к международной торговле, минимум 4.

г	о	с	у	д	а	р	с	т	в	о	д
ы	щ	о	ф	д	з	т	о	е	к	й	э
б	й	п	ш	э	ы	е	щ	ч	п	б	к
б	ш	э	ы	ч	п	м	э	в	е	м	о
п	о	т	т	ы	ш	о	г	о	щ	ы	н
ц	и	з	г	ц	е	у	б	щ	э	к	о
ы	в	г	ц	ё	с	ч	т	у	ё	г	м
щ	л	т	п	ё	е	з	п	ж	ф	г	и
ч	з	й	с	у	ш	ж	ч	у	р	э	к
э	к	с	п	о	р	т	щ	с	з	р	а
у	д	э	и	ё	в	ю	ё	ы	д	л	ж
т	р	у	д	л	у	с	а	л	ь	д	о

Ответ: экспорт, труд, сальдо, экономика, государство

10) Найдите понятия, относящиеся к международной экономике (минимум 4)

п	о	л	и	т	и	к	а	ц	ш
з	п	с	д	ч	с	к	к	к	щ
л	ю	о	ё	з	е	о	т	ё	м
и	м	п	о	р	т	з	а	р	й
а	з	в	я	щ	к	г	м	з	т
х	ц	у	е	х	к	м	о	г	о
у	с	л	у	г	а	ф	ж	ё	ц
в	э	ю	п	д	й	х	н	с	ж
р	ы	н	о	к	г	п	я	ё	в
ы	к	з	о	х	у	ч	ы	ж	ч

Ответ: политика, таможня, импорт, услуга, ранок.

3. За верный ответ + 30 000 руб.

- 1) Основными тенденциями в развитии международной торговли являются А) рост удельного веса высоко- и среднетехнологичной продукции; Б) снижение доли торговли услугами; В) увеличение взаимозависимости стран; Г) снижение доли торговли готовыми изделиями.

Ответ: А, Б, В

2) Международные отношения – это

А. род общественных отношений в сфере межнационального и межгосударственного общения характеризуются также совокупностью связей и взаимосвязей между народами, государствами и системой государств.

Б. совокупность внешнеторговых связей

В. взаимодействия президентов различных стран, для решения общих внешнеполитических вопросов.

Ответ: А.

3) Под структурой международной системы понимается

- А. Различные типы политических и иных союзов и группировок;
- Б. Совокупность идеологий всех государств;
- В. Совокупность взглядов и методов по решению внешнеполитических проблем;

Ответ: А.

4) Таможенное регулирование в РФ - это:

- А. Правовое регулирование отношений в области установления, применения и исполнения обязательных требований к продукции
- Б. Установление порядка и правил регулирования таможенного дела
- В. Установление порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу Союз.

Ответ: В

5). Таможенной границей Союза являются:

- А. государственные границы членов Союза
- Б. пределы отдельных территорий, находящихся на таможенной территории Союза.
- В. пределы таможенной территории Союза, а также пределы отдельных территорий, находящихся на территориях государств-членов.

Ответ: В

6) Таможенное право регулирует:

- А) общественные отношения, возникающие при оказании услуг иностранными лицами резидентам Российской Федерации;
- Б) общественные отношения, возникающие между резидентами и нерезидентами Российской Федерации;
- В) общественные отношения, возникающие по поводу перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу.

Ответ: В.

7) Таможенные документы заполняются на:

- А) русском языке
- Б) государственном языке государств-членов

В) на русском языке или на государственном языке государств-членов.

Ответ: В.

8) Распределите элементы по правильным категориям.

Тарифные методы регулирования внешней торговли	Нетарифные методы регулирования внешней торговли

Таможенные тарифы на импорт

Экспортный тариф

Таможенные союзы

Установление квот

Установление стандартов на ту или иную продукцию

Эмбарго

Ответ:

9) Выберите среди приведённого ниже списка виды внешнеторговой политики государства: Агрессивная торговая политика; Протекционизм; Свободная торговля; Конфронтация; Умеренная торговая политика.

Ответ: Агрессивная торговая политика; Протекционизм; Умеренная торговая политика.

10) В приведённом ниже ряду найдите понятие, которое является обобщающим для всех остальных представленных понятий: Экономическая теория, методология экономической науки, микроэкономика, макроэкономика, международная экономика.

Ответ: Экономическая теория.

Станции:

1. Расчет прибыли.

В зависимости от того, сколько вы выбрали поставлять устройств, рассчитайте прибыль, вам известно:

- цена, 1 шт – 15 360 руб.

- Себестоимость (затраты на производство изделия), 1 шт – 9 000 руб.

Формула: Прибыль= Выручка – Себестоимость.

2. Габариты продукции:

Необходимо заказать доставку до Беларуси, рассчитайте, сколько поместится устройств в 1 машину/вагон/самолет.

Габариты продукции: Длина – 2 м; Ширина – 2 м; Высота – 0,46 м.

Объем 1 изделия - ? (Д x Ш x В)

Объем 1 фуры 20 тонн – 83 м³; Объем 1 вагона – 120 м³; Объем 1 самолета 30 тонн – 170 м³

Формула: Объем способа перевозки : объем устройства =?

Сколько необходимо, примерно, фур/ вагонов/ самолетов.

Заказать 1 фуру – 80 000 руб.; Заказать 1 вагон – 30 000 руб.; Заказать 1 самолет – 140 000 руб.

Формула: Всего шт: Количество штук в 1 объекте * на сумму объекта

3. Договор поставки в Белоруссию. Опишите устно, как вы бы ответили на

данные пункты, попытайтесь объяснить. Основные пункты договора поставки в Белоруссию:

1) Предмет. Описывается, какая продукция экспортируется.

2) Порядок оплат. Указывается сумма контракта, прилагается спецификация с ценами на продукцию, указывается способ оплаты (предоплата, по факту, по реализации). Оплата происходит на счет экспортера, который также отмечается в договоре поставки на экспорт в Белоруссию.

3) Условия доставки. Указываются конкретные сроки, в которые экспортер гарантирует произвести поставку в Белоруссию. Отмечается, кто и как осуществляет перевозку.

4) Оформление товарной накладной

Инструкция: Впишите 1 товар в бланк (данные можно брать не конкретные, но приблизительные к реальности)

4. Таможня.

Автодорожная накладная CMR:

1. Отправитель (полное наименование, адрес, страна) Name, Straße, PLZ, Ort		ВЕДЕНОСЛОВЕНСКО автотранспортна превозна издана (INTERNATIONAL) (CMR) №	
2. Получатель (полное наименование, адрес, страна) Name, Straße, PLZ, Ort		16. Перевозчик (полное наименование, адрес, страна) Name, Straße, PLZ, Ort	
3. Место отправления груза Name, Ort, Страна/Cont		17. Место назначения груза (полное наименование, адрес, страна) Name, Straße, PLZ, Ort	
4. Место назначения груза Name, Ort, Страна/Cont		18. Описание и количество груза Beschreibung und Menge der Frachtgüter	
5. Описание груза Beschreibung der Güter			
6. Номер накладной Nummer der Sendung	7. Дата отправления Datum der Versendung	8. Вид груза Art der Sendung	9. Количество груза Menge der Güter
10. Страна №	11. Страны №	12. Страна №	
13. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)		19. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)	
14. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)		20. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)	
21. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)		24. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)	
22. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)		23. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)	
25. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)		26. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)	
27. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)		28. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)	
29. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)		30. Описание груза (полное наименование, адрес, страна) Beschreibung der Waren (vollständige Beschreibung)	

Инструкция: Впишите минимум 5 пунктов, с данными приближенными к реальности, можно пользоваться интернет ресурсами.

5. Расчет прибыли.

Инструкция: подсчет изначальной прибыли, которую рассчитывали на станции 1 + карточки дополнительной прибыли – проблемные ситуации.

Проблемные ситуации во время доставки продукции.

1. Задержка заказа – штраф в размере 20 000 руб.
2. Плохие погодные условия – потери прибыли в размере 10 000 руб.
3. Не верно оформленные документы – штраф 50 000 руб.

4. Повышение цен на основные логистические ресурсы – доплата в размере 20 000 руб.

Карта

