

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(НИУ «БелГУ»)**

*На правах рукописи*

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

**Олишевская Наталья Владиславовна**

**РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ  
В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ**

Диссертация  
на соискание академической степени  
магистра

Направление подготовки  
38.04.01– Экономика,  
программа «Таможенное регулирование внешнеэкономической  
деятельности»

Научный руководитель:  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры мировой  
экономики  
Дорохова. Е.И.

Рецензенты:  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры финансов,  
инвестиций и инноваций  
НИУ «БелГУ»  
Флигинских Т.Н.  
Генеральный директор  
ООО «СТиЛ»  
Сафронов М.А.

БЕЛГОРОД 2017

## **АННОТАЦИЯ**

к диссертации на соискание академической степени магистра экономики  
Олишевской Натальи Владиславовны  
на тему: «Развитие внешнеторговой деятельности организации в условиях  
действия международных санкций»  
Научный руководитель: к. э. н., доцент Дорохова Е.И.

В выпускной квалификационной работе (магистерской диссертации) рассмотрены сущность и содержание внешнеторговых операций, проанализированы особенности развития внешнеторговой деятельности в Российской Федерации в условиях действия санкций, описано таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в Российской Федерации. В работе проведено исследование внешнеторговой деятельности организации на примере ОАО «ГРУППА «ИЛИМ»»: рассмотрены организационно-экономические аспекты внешнеторговой деятельности организации, дана оценка динамика показателей внешнеторговой деятельности организации и её эффективности в условиях действия международных санкций. По итогам исследования сформулированы перспективные направления развития внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»», которые включают совершенствование таможенных аспектов развития организационных подходов к осуществлению внешнеторговых операций, повышение эффективности внешнеторговой деятельности организации, развитие внешнеторговой деятельности организации на основе формирования эффективной системы маркетинга

## **ABSTRACT**

Topic: "The development of foreign trade activities of organization under international sanctions."

The graduation thesis (master's thesis) reviewed the essence and content of foreign trade operations, the peculiarities of the development of foreign trade activities in the Russian Federation under international sanctions were analyzed, the customs regulation of foreign trade activities in the Russian Federation were described. In the thesis, research on foreign trade activities of organization was done using data from OJSC "Group "ILIM"": organizational and economic aspects of its foreign trade activities were reviewed, foreign trade activities trend data under international sanctions was evaluated, a detailed analysis of the effectiveness of foreign trade activities was given. In the final analysis, customs aspects of developing organizational strategy for the implementation of foreign trade operations were defined, the effectiveness tendencies of foreign trade activities organization were explored, the paths for developing foreign trade activities for the enterprise on the basis of formation the effective marketing system were determined.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Глава 1. Тенденции развития внешнеторговой деятельности в условиях действия международных экономических санкций.....	10
1.1. Сущность и содержание внешнеторговых операций.....	10
1.2. Особенности развития внешнеторговой деятельности в Российской Федерации в условиях действия санкций .....	22
1.3. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в Российской Федерации.....	39
Глава 2. Исследование организации внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»».....	49
2.1. Организационно-экономические аспекты внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» .....	49
2.2. Оценка динамики показателей внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» в условиях действия международных санкций .....	59
2.3. Анализ эффективности внешнеторговой деятельности.....	67
Глава 3. Перспективы развития внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»».....	73
3.1. Таможенные аспекты развития организационных подходов к осуществлению внешнеторговых операций.....	73
3.2. Направления повышения эффективности внешнеторговой деятельности организации.....	77
3.3. Совершенствование внешнеторговой деятельности организации на основе формирования эффективной системы маркетинга .....	84
Заключение.....	95
Список использованных источников.....	99

Приложения.....	111
-----------------	-----

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы магистерской диссертации** обусловлена тем, что внешнеторговая деятельность является неотъемлемым элементом хозяйственной деятельности предприятий, фирм, регионов и страны в целом. В условиях становления рыночной экономики произошла переоценка принципов экономического развития и, как следствие, – появилась возможность самостоятельного осуществления хозяйствующими субъектами внешнеторговой деятельности, возросла роль международного сотрудничества.

Эффективное использование данной возможности позволяет существенным образом влиять на финансово-экономическое положение и развитие предприятий-участниц внешнеторговой деятельности, что в свою очередь является значимым фактором роста объема продаж, получения дополнительного дохода, способствует освоению передовых направлений в ведении бизнеса, повышению компетентности персонала. В связи с этим, хозяйствующим субъектам, осуществляющим внешнеторговую деятельность, важно оценивать и как ближайшую цель повышать эффективность данной деятельности в будущем.

На развитие внешнеторговой деятельности влияет тот факт, что в условиях действия экономических санкций объем внешней торговли с традиционными странами-партнерами объективно сократился. Освоение новых мировых рынков для осуществления и развития экспортно-импортных операций организации связано с исследованием целого комплекса проблем и рисков.

Сложность решения указанных проблем может быть связана с недостаточной проработанностью механизма государственного регулирования экономического развития, неоднородностью экономического пространства и различием условий при формировании предприятиями своей

стратегии, ориентированной на развитие внешнеэкономической деятельности.

**Степень научной разработанности темы.** Исследование внешнеторговой деятельности отражено в значительном количестве научных трудов отечественных и зарубежных авторов. Проблемы повышения эффективности внешнеторговой деятельности освещены в работах таких отечественных авторов, как Анненкова А.А. [7], Вардомский Р.Б. [15], Жилин А.Ф. [29], Кравченко А.В. [39], Петросян А.Д. [64-66], Покровская В.В. [67], Прокушев Е.Ф. [71] и др. Практическим исследованием внешнеторговой деятельности организаций посвящены работы таких ученых, как Вардомский Л.Б. [15], Багомедов Р.А. [11], Губанова Н.В. [24], Казитова Э.И. [34], Котова Е.О. [38] и др.

Актуальность развития, необходимость совершенствования, повышения эффективности и стимулирования внешнеторговой деятельности организаций предопределила выбор темы, обусловила цель и задачи данного магистерского исследования.

**Целью магистерской диссертации** является разработка основных направлений совершенствования внешнеторговой деятельности организации ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» в условиях санкций.

В соответствии с целевой направленностью в работе необходимо решить **следующие задачи:**

- рассмотреть сущность и содержание внешнеторговых операций;
- проанализировать особенности развития внешнеторговой деятельности в Российской Федерации в условиях действия санкций;
- провести исследование состояния внешнеторговой деятельности на примере ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»»;
- рассмотреть направления повышения эффективности внешнеторговой деятельности организации;
- проанализировать пути совершенствования внешнеторговой

деятельности предприятия на основе формирования эффективной системы маркетинга.

**Объектом** исследования является внешнеторговая деятельность ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»».

В качестве **предмета** выступают направления совершенствования внешнеторговой деятельности как фактора экономического развития ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»».

**Методологической основой работы** являются общенаучные методы познания и специальные методы исследования: аналитический поиск данных с использованием ресурсов сети Интернет; анализ литературных источников по теме исследования; методы классификации, обобщения, сравнительного анализа и синтеза; логико-структурный, графический и экономико-статистический анализ. Также были использованы принципы и методы системного анализа, что позволило в совокупности обеспечить достоверность и обоснованность выводов и предложений.

**Теоретической основой исследования** послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых, посвященные проблемам исследования и развития внешнеторговой деятельности предприятия. В частности можно выделить работы таких авторов, как: А.А. Анненкова [7], С.В. Арженовский [8], Л.Б. Вардомский [15], Г.А. Демин [26], А.Ф. Жилин [29], М.Ю. Иванов [32], Е.О. Котова [38], А.А. Мироедов [50], Л.П. Федорова [84], И.В. Шевченко [85].

**Эмпирическую базу исследования** составили нормативно-правовые документы в области регулирования внешнеторговой деятельности, статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, аналитические обзоры российских и зарубежных организаций (Эксперт РА, Всемирный экономический форум), данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также данные статистического и оперативного учета ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»».

**Научная новизна** магистерской диссертации заключается в предложении и обосновании комплекса мер по совершенствованию внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»», способствующих достижению стратегических приоритетов экономического развития организации.

**Теоретическая значимость** исследования состоит в том, что оно вносит определенный вклад в развитие научных представлений о состоянии внешнеторговой деятельности отдельно взятого хозяйствующего субъекта и России в целом на современном этапе в условиях действия международных экономических санкций.

**Практическая значимость** исследования. Исследование определяет практические возможности принятия экономических, организационных и других мер по повышению эффективности внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» и других организаций-участников внешнеэкономической деятельности. Выводы и рекомендации, предложенные в работе, также могут быть использованы в учебном процессе в качестве материала для студентов, обучающихся по экономическим направлениям подготовки.

**Структура исследования.** Настоящее исследование состоит из введения, трех глав, содержащих 9 параграфов, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обосновывается актуальность темы, ее цели, задачи, объект, предмет, теоретическая и практическая значимость.

В первой главе «Тенденции развития внешнеторговой деятельности в условиях действия международных экономических санкций» раскрыты сущность и содержание внешнеторговых операций, а также рассмотрены особенности развития внешнеторговой деятельности в Российской Федерации в условиях действия санкций.

Вторая глава «Исследование организации внешнеторговой



деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» посвящена исследованию внешнеторговой деятельности на примере конкретного предприятия. В главе дано описание ПАО, проведена оценка динамики показателей внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» в условиях действия международных санкций, проанализировала эффективность внешнеторговой деятельности группы компаний.

В третьей главе «Перспективы развития внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» автором рассмотрены таможенные аспекты развития организационных подходов к осуществлению внешнеторговых операций, выявлены направления повышения эффективности внешнеторговой деятельности организации, предложены пути совершенствования внешнеторговой деятельности предприятия на основе формирования эффективной системы маркетинга.

**Апробация и реализация результатов исследования.** Результаты исследований были представлены на международных научно-практических конференциях:

– IX Международной научно-практической конференции «Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации», посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ», 3 марта 2016 года;

– VII Международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов и молодых ученых «Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики», посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ», 21 апреля, 2016 года

**Публикации результатов исследования.** Основное содержание диссертации и результаты проведенных исследований изложены в 2 публикациях, общим объемом 0,5 п. л.

1. Олишевская, Н.В. Импортзамещение в процессе обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации [Текст] / Н.В.

Олишевская, Е.И. Дорохова, И.А. Беленко // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации: сборник научных трудов IX Междунар. науч.-практ. конф., посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (г. Белгород, 3 марта 2016 г.) / под науч. ред д.п.н., проф. Е.Н. Камышанченко, к.э.н., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород, 2016. – С. 68-71;

2. Олишевская, Н.В. Влияние таможенной политики на фискальные доходы [Текст] / Н.В. Олишевская, Е.И. Дорохова, И.А. Беленко, С. Синьюань // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: сборник научных трудов VII Междунар. науч.-практ. заочн. конф. для студ., маг., асп. и мол. ученых, посвященной празднованию 140-летия НИУ «БелГУ» (Белгород, 21 апреля 2016 г.) / под науч. ред. д.п.н., проф. Е.Н. Камышанченко, к.э.н., доц. Н.П. Шалыгиной, к.э.н., доц. Ю.Л. Растопчиной. – Белгород, 2016. – С. 208-210.

# **ГЛАВА 1. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

## **1.1. Сущность и содержание внешнеторговых операций**

В настоящее время ни одна национальная экономика не может развиваться без самого активного участия в мирохозяйственных процессах. Важным фактором, влияющим как на содержание и формы вхождения России в мировые хозяйственные связи, так и на развитие единого рыночного пространства внутри страны, становится расширение непосредственного участия организаций РФ во внешнеторговой деятельности.

Внешнеторговая деятельность рассматривается в последние годы в качестве приоритетной в целях повышения конкурентоспособности как российских организаций, так и государства в целом на мировом рынке.

Развитие внешнеэкономической деятельности является фактором эффективного развития экономики страны. Внешнеэкономические связи активно воздействуют на формирование рыночных структур и механизмов, способствуют накоплению капитала, созданию конкурентной среды и рыночной мотивации в отечественном бизнесе, приобщению его к зарубежному опыту предпринимательства путем повышения конкурентоспособности производства. Помимо этого внешнеэкономическая деятельность способствует развитию социальной среды, в том числе посредством увеличения количества рабочих мест, снижения уровня безработицы. Значимость внешнеэкономической деятельности в развитии страны можно отразить в виде логической цепочки: «внешнеэкономическая деятельность – инвестиционный климат – экономический рост – повышение уровня жизни населения».

В настоящее время в научной литературе значительное внимание уделяется вопросам, связанным с терминологией и содержанием понятийного

аппарата внешнеэкономической деятельности.

В целом основные направления (виды) внешнеэкономической деятельности можно представить в виде следующей схемы (рис. 1.1).

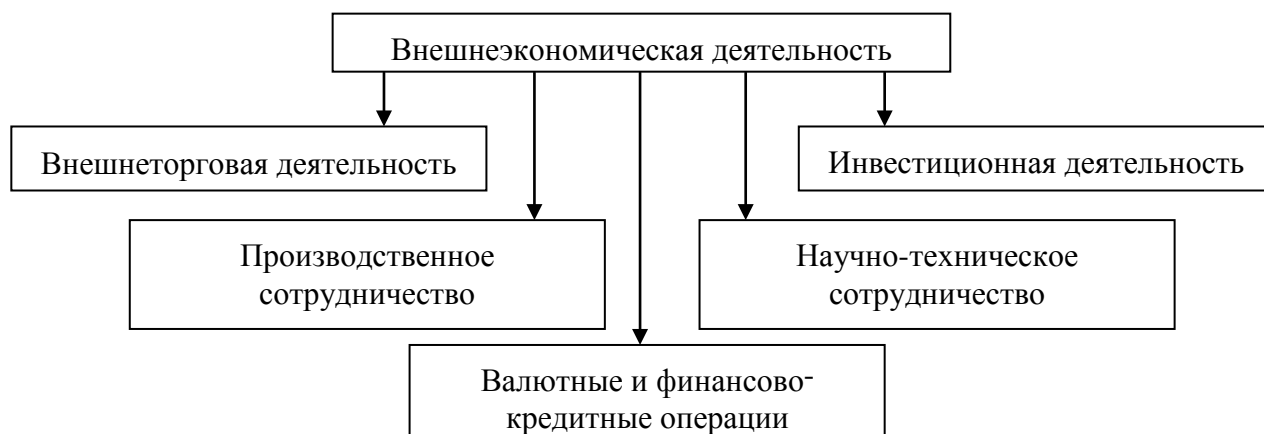


Рис. 1.1. Виды внешнеэкономической деятельности

Источник: [67]

В качестве необходимого условия внешнеэкономической деятельности выступает исполнение некоторых операций обеспечивающего характера, которые связаны с продвижением товаров либо услуг от продавцов к покупателям, в том числе транспортные, страховые, экспедиторские и прочие операции, а также кредитные и валютно-финансовые операции, которые связаны с процессом ведения международных расчетов. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность охватывает множество взаимоотношений правового, валютно-финансового, экономического характера.

Реализация внешнеэкономической деятельности осуществляется на уровне не только государственных органов управления и власти, но также и на уровне предприятий. В первой ситуации она нацелена на то, чтобы установить межгосударственные основы сотрудничества, создать правовые и политические механизмы, стимулирующие развитие и увеличение эффективности внешнеэкономических связей; во второй целью является заключение и выполнение контрактов, а также прочих договоров в гражданском праве. Внешнеэкономическим комплексом любой страны

является комплекс отраслей, подотраслей, фирм, предприятий и объединений, которые систематически производят и реализуют экспортные ресурсы всех видов, потребляют импортные услуги и товары и занимаются всеми видами внешнеэкономической деятельности [71].

Осуществление экономических операций с зарубежными организациями и фирмами происходит с помощью осуществления коммерческих сделок, которые связаны с некоторыми техническими приемами по подготовке и реализации торгово-экономического сотрудничества. Ими являются операции по купле-продаже услуг, товаров, по международному научно-техническому и экономическому сотрудничеству. Также осуществление внешнеэкономической деятельности (ВЭД) может происходить с помощью вывоза капитала за границу в целях извлечения предпринимательской прибыли, а также для того, чтобы участвовать в операциях на зарубежных валютных и фондовых рынках.

В качестве ключевого условия и принципом развития ВЭД выступает наличие благоприятного налогового климата, бюджетная политика государства, которые стимулируют производство качественного товара, уплату разумных налогов, прозрачность бизнеса и работу в соответствии с международными правилами бизнеса внутри государства. На этой основе активизируются финансовый и банковский сектора, оживляется экономика. Соответственно, для того, чтобы ВЭД была успешной, чтобы предотвратить бегство капиталов за границу, чтобы привлечь стратегических зарубежных инвесторов, требуется, в первую очередь, решить налоговые вопросы.

ВЭД всего государства включает в себя внешнюю деятельность каждого из регионов. От того, как именно происходит развитие и функционирование данной деятельности в каждом отдельном регионе, будет зависеть состояние ВЭД по стране в целом.

Под внешнеэкономическими операциями понимается хозяйственное взаимодействие стран. Оно основано на международном разделении труда.

Разделение труда включает в себя разные сферы: межстрановое движение товаров и услуг, финансовых ресурсов, технологий, управленческого опыта и научно-информационных потоков, трудовых ресурсов, туристов и проч. Международные экономические отношения возникают между государствами и их экономическими субъектами при движении ресурсов всех видов. Они охватывают все сферы экономической жизни государства (производственную, торговую, инвестиционную и финансовую деятельность).

При этом важно подчеркнуть тот факт, что внешнеэкономические операции – это одновременно историческая и экономическая категория. Иными словами – это продукт цивилизации, а как экономическая категория – это система экономических отношений. Сущность внешнеэкономических операций проявляется в их функциях. Это – организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда, это – организация международного денежного обращения и международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда.

Многочисленные примеры доказывают, что именно внешнеторговые операции выступают важным фактором обеспечения экономического роста, инструментом воздействия на экономическую систему государства, которое осуществляется через механизм внешнеэкономической деятельности. В развитии внешнеторговых операций в настоящее время основную роль играют растущая экономическая взаимозависимость стран мира (в процессе глобализации) и современный научно-технический прогресс. А так как внешнеэкономическая деятельность любого современного государства развивается в системе всемирного хозяйства, то внешнеэкономический сектор национальных экономик выступает в качестве своеобразного индикатора, показывающего степень вовлеченности данной страны в международное разделение труда. И в какой-то мере он также отражает

уровень экономического развития отдельно взятого национального хозяйственного комплекса, о котором можно судить по характеру и структуре внешнеэкономических операций.

Безусловно, цель внешнеэкономических операций - обмен результатами труда на взаимовыгодной основе с зарубежными партнерами. Осуществляются они с помощью валютно-финансовых, кредитных и таможенных инструментов. Основная цель - рациональное использование преимуществ международного разделения труда (специализации страны) для повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности государства.

Иными словами, внешнеэкономические операции – это переплетение экономики и политики, коммерции и дипломатии, торговли и промышленного производства, научных исследований и научно-технического сотрудничества, а также все это скреплено кредитно-финансовыми операциями. Все действия регулируются международным экономическим правом, которое определяет совокупность принципов и норм, регулирующих экономические отношения. Известно, что нормы международного экономического права направлены на содействие: равноправному сотрудничеству и осуществлению государствами суверенных прав в области международных экономических отношений. В целом же в условиях глобализации – это должно содействовать экономическому росту во всем мире.

Обозначим основные виды внешнеэкономической деятельности (ВЭД) государств и их субъектов. В первую очередь – это внешнеторговая деятельность. Однако внешнеэкономическая деятельность помимо экспорта и импорта товаров и услуг включает вывоз/ввоз капитала в форме прямых и портфельных инвестиций (международное инвестиционное сотрудничество); валютно-финансовое сотрудничество (вывоз капитала за рубеж для приобретения промышленной и иной собственности); участие в операциях на

иностранных фондовых и валютных рынках; международное производственное (аграрное и промышленное) и научно-техническое сотрудничество, строительство объектов за рубежом, товарообменные сделки (бартер, компенсационные и другие сделки); операции, связанные с международным научно-техническим сотрудничеством, производственно-сбытовой кооперацией, участием в консорциумах и стратегических альянсах; создание совместных предприятий в своей стране и за рубежом и прочие [64].

Внешнеэкономические связи (ВЭС) в отличие от ВЭД представляют собой одну из форм межгосударственных отношений в разных сферах взаимодействия. Содержание ВЭС состоит в безусловном выполнении в государственных интересах экспортных поставок (и импортных закупок), вытекающих из достигнутых двусторонних межправительственных торгово-экономических соглашений, как правило, взаимного характера в рамках международной производственной специализации и кооперации, а также в выполнении международных финансово-кредитных обязательств [64].

Как было отмечено выше при анализе вовлеченности стран в мировое хозяйство рассматриваются различные формы международных экономических отношений, но, в первую очередь, торговля.

Важно отметить, что неуклонное углубление общественного разделения труда и развитие различных форм мирохозяйственного взаимодействия способствует усилению внутренней взаимосвязанности хозяйственных систем – локальной, национальной и мировой, их целостности. В рамках мирохозяйственной системы отношения функционируют в определенной организационной структуре. Но при этом сохраняется национальное разнообразие. Локальные арены хозяйственной деятельности не исчезают, но предстают уже как интегральные элементы общемировой арены [75].

Поэтому признание этой качественной особенности мирового



хозяйства, как отмечает Петросян А.Д., несводимого к простой сумме национальных хозяйств, снимает ныне с повестки дня проблему «открытой» и «закрытой» экономики [64]. Национальные экономики развиваются в современных условиях в тесном сотрудничестве, взаимодействии и соревновании (конкурентной борьбе) с другими национальными хозяйствами.

По нашему глубокому убеждению, находясь на уровне исследования мирохозяйственной системы, правильнее говорить не о месте той или иной страны в иерархической системе и т.п., а о степени и направлениях воздействия национальных хозяйств друг на друга, об их реакции на подобное воздействие.

Поэтому, казалось бы, представляется не совсем корректным говорить об интеграции экономики той или иной страны в мировое хозяйство или мировую экономику, так как национальные экономики уже взаимосвязаны с целостной мирохозяйственной системой. Они находятся в ней как ее часть. Скорее следует говорить об изменении места, например, национального хозяйства той или иной страны в рамках данной системы, усилении степени этого включения (или вовлеченности) в эту систему.

Хотя многие ученые мирохозяйственную систему рассматривают пока только как складывающуюся целостность, не достигшую полноты своего развития. То есть целостная мировая экономика с единым регулирующим органом в полном значении этого слова еще не сложилась [66].

Внешнеторговая деятельность – это совокупность основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, точнее, набор технических приемов, последовательное применение которых способствует заключению сделок в рамках договора купли-продажи [65].

Внешнеторговые операции классифицируются:

- по направлениям торговли;
- по предмету сделки;

– по степени самостоятельности.

В зависимости от сложности основной операции импортеры и экспортеры совершают как самостоятельно, так и с привлечением других фирм и организаций на одну основную до 10 и более вспомогательных операций.

Следующая схема представляет классификацию внешнеторговых операций в зависимости от направления торговли, предмета сделки и степени самостоятельности (рис. 1.2).

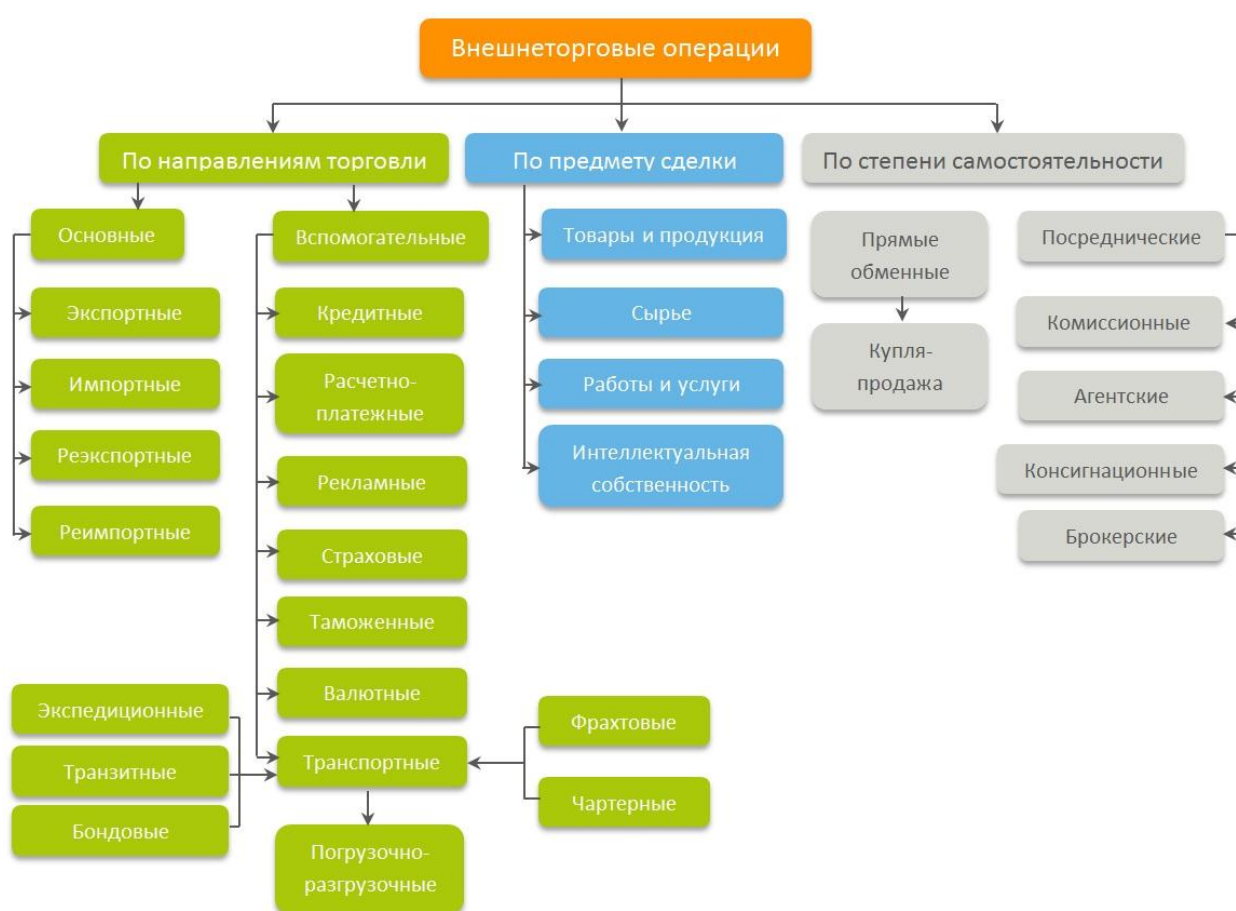


Рис.1.2. Классификация внешнеторговых операций

Источник: [67]

В исследованиях системы управления внешней торговлей особое место занимает стратегия конкурентного преимущества. На выбор конкурентной стратегии фирмы выделяют два главных момента: структура отрасли, в которой действует фирма, т.е. особенности конкуренции и позиция, которую занимают фирмы в отрасли.

В первом случае на конкуренцию в отрасли оказывают воздействие следующие факторы: появление новых конкурентов; появление товаров или услуг – заменителей; способность поставщиков и покупателей торговаться; соперничество уже имеющихся конкурентов между собой.

Во втором случае, позиция фирмы в отрасли определяется, прежде всего, конкурентным преимуществом. Фирма опережает своих соперников, если имеет стабильное конкурентное преимущество, к которым относятся: более низкие издержки, свидетельствующие о способности фирмы разрабатывать и выпускать сравнимый товар с меньшими затратами, чем у конкурентов; дифференциация товара, т.е. способность фирмы удовлетворять потребности покупателя, предлагая товар высокого качества или с особыми потребительскими свойствами.

Концепция типовых стратегий заключается в том, что каждая стратегия базируется на конкурентном преимуществе и фирмы должны выбрать свою стратегию в зависимости от имеющихся преимуществ (рис.1.3).

		Конкурентное преимущество	
		Меньшие издержки	Дифференциация
Сфера конкуренции	Широкая цель	Лидерство за счет экономии на издержках	Дифференциация
	Узкая цель	Сосредоточение внимания на издержках	Фокусирование дифференциация

Рис. 1.3. Типовые стратегии конкурентных преимуществ  
Источник: [68]

Необходимо отметить, что существует определенная совокупность факторов, которая воздействует на международное разделение труда, на характер в нем тех или иных стран.

Обычно в экономической литературе выделяют следующие три основных фактора, обуславливающие или определяющие международное разделение труда: природно-географические различия – природно-климатические условия, природные ресурсы, величина территории,

численность населения, экономико-географическое положение; технический прогресс – особенности исторического развития, производственных традиций и традиционных внешних связей, достигнутый уровень экономического и научно-технического развития; социально-экономические условия – социальный тип и механизм организации национального производства, социальная природа и механизм организации внешнеэкономических отношений.

Воздействие социально-экономических и политических факторов на разделение труда между странами и на формы этого разделения также очень велико. Неравноправное положение в системе международного разделения труда, например, развивающихся стран едва ли можно объяснить различиями в обеспеченности естественными ресурсами.

Под влиянием международного разделения труда торговые связи между странами усложняются, все более перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей, что объективно обуславливает целесообразность раскрытия вопросов управления внешней торговлей.

Главной целью осуществления внешней торговли – одной из сфер всей хозяйственной деятельности – должно быть стремление к социально-экономическому развитию страны, ее интеграции в мировую экономику.

Для осуществления данной цели необходимо создать предпосылки экономического роста и повышения благосостояния населения страны, улучшить положение страны, в международном разделении труда, повысить долю сложнотехнических и других товаров высокой степени переработки в мировой торговле и тем самым поднять эффективность всей внешнеэкономической деятельности страны.

Известно, что основы внешней торговли составляет экспорт и импорт. Импорт должен обеспечивать: повышение технико-экономического уровня качества выпускаемой отечественной продукции и всего производства с учетом конкуренции на мировом рынке; увеличение валютных ресурсов

государства; ускорение развития отдельных регионов страны и более высокого технического оснащения отечественных предприятий с иностранными инвестициями за рубежом.

Импорт должен способствовать: обеспечению сбалансированного состояния производства и потребления товаров в стране; повышению качества модернизации, реконструкции и расширению производственных мощностей промышленных предприятий страны, а также более высокой их экономичности и эффективности; расширению ассортимента товаров на потребительском рынке; экономии природных ресурсов страны и охране окружающей среды.

Для достижения целей внешней торговли необходимо использовать адекватные принципы управления. До распада союза управление внешней торговли осуществлялось на базе принципов, основанных на законах развития социалистического общества.

Исходя из этого, вытекали такие принципы управления, как государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность; планомерное развитие; единство политического и хозяйственного развития; демократический централизм; хозяйственный расчет.

В современных условиях развития рыночной экономики основные принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности призваны обеспечить достижение поставленных целей внешней торговли.

Современный этап взаимного сотрудничества делает необходимым концентрацию особого внимания на повышении эффективности совместной деятельности. Ведущая форма последней – координации планов, представляющих собой системы согласования внешнеэкономических условий разработки и выполнения планов социально-экономического развития стран в современных условиях экономической интеграции.

Основным требованием, предъявляемым к современному этапу взаимного сотрудничества, является необходимость ее сосредоточения на

основных, приоритетных направлениях специализации стран в международном разделении труда.

Важной особенностью совместной деятельности становится работа по обеспечению реализации мероприятий этих программ на основе системы много и двусторонних договоров и соглашений, обязательства по которым были бы органически встроены и сбалансированы в рамках национальных народнохозяйственных планов.

Особую актуальность это направление совместной деятельности имеет в связи с тем, что оно является средством реализации важнейшего требования согласованной стратегии развития стран, заключающегося в необходимости расширения горизонта планирования, усилении его долгосрочного характера.

Одной из характерных особенностей совместной деятельности на современном этапе, как, впрочем, и всего процесса управления интеграционным сотрудничеством и внешними связями, является возрастание роли и значение среднего и низшего звеньев управления отраслевых министерств, промышленных объединений и предприятий. До настоящего времени в развитии интеграции доминировал макроэкономический подход – уровень межгосударственных соглашений, в ориентации на который и сложилась достаточно стройная и взаимосвязанная система координации взаимного сотрудничества.

Макроэкономический подход – принципиальное преимущество интеграции. Ее проводниками выступают государства, располагающие всеми необходимыми полномочиями. Необходимое в современных условиях усиление стратегического подхода к планированию поднимает значение согласований на макроуровне, обуславливает необходимость придания им большей долгосрочности и целевого характера.

Однако в современных условиях резко возросших объемов взаимных хозяйственных связей решение всех конкретных вопросов сотрудничества на

таком уровне практически далеко не всегда возможно и целесообразно, что вызывает необходимость тесного и органичного включения в совместную деятельность среднего и низшего звеньев управления. Отсутствие достаточно развитых форм и методов сотрудничества на этих уровнях существенно ограничивает и сдерживает реализацию потенциальных возможностей совместного решения конкретных производственно-технических задач, связанных с реализацией принятых основных интеграционных направлений.

В связи с этим в настоящее время осуществляются меры по предоставлению объединениям, предприятиям и организациям необходимых полномочий, созданию соответствующих условий сотрудничества. При этом происходит существенное расширение компетенции промышленных и торговых предприятий и объединений в области подготовки и заключения, после соответствующего согласования на вышестоящих уровнях, кооперационных соглашений.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, следует отметить, что основным направлением внешнеэкономической деятельности в большинстве стран является внешнеторговая деятельность – предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

Внешнеторговая деятельность осуществляется путем проведения основных и дополнительных внешнеторговых операций, которые в свою очередь классифицируются по различным признакам.

Исследовав теоретические основы внешнеторговой деятельности, считаем целесообразным оценить современное состояние и особенности развития внешнеторговой деятельности Российской Федерации.

## 1.2. Особенности развития внешнеторговой деятельности в Российской Федерации в условиях действия санкций

Развитие внешнеторговой деятельности в России, как и всей экономики в целом, за исследуемый период не стабильно. Основной причиной падения объемов внешнеторговой деятельности является, прежде всего, мировой финансовый кризис и введение экономических санкций против некоторых предприятий нашей страны.

На основе данных аналитического доклада «Вхождение России в социально-экономический кризис: тенденции 2015 года и сравнительный анализ» можно увидеть ряд особенностей этих кризисов. В таблице 1.1 приведены ключевые события кризисов 2008-2009 и 2014-2015 годов.

Как видно из таблицы, «триггером кризиса» послужили различного рода явления: падение цен на нефть, санкции и связанная с ними резкая девальвацией рубля. В 2008 году замедление производства в США и России началось раньше того, как «триггер – финансовый шок в США – обрушил и

Таблица 1.1

Ключевые события кризисов 2008-2009 годов и 2014-2015 годов

Событие	Кризис 2008-2009 годов		Кризис 2014-2015 годов	
	Дата	Комментарий	Дата	Комментарий
Триггер кризиса	Сентябрь 2008 г.	Банкротство инвестбанка Lehman Brothers	Ноябрь 2014 г.	Спад цен на энергоресурсы, введение санкций
Максимум индекса производства в обрабатывающей промышленности	Август 2008 г.		Декабрь 2014 г.	
Пик цен на нефть, месячный	Июль 2008 г.	Максимум цены на нефть марки Urals – 140 долл./барр.	Июнь 2014 г.	Максимум цены на нефть марки Urals – 114 долл./барр.
Конец падения цен на нефть	Конец декабря 2008 г.	Минимум цены на нефть марки Urals – 32,38 долл./барр.	Середина января 2015 г.	Минимум цены на нефть марки Urals – 43,35 долл./барр.
Девальвация рубля (шоковое значение – максимальное за период)	Февраль 2009 г.	Максимум – 36,4 руб./долл. (17 февраля)	Декабрь 2014 г.	Максимум – 72,5 руб./долл. (16 декабря)

Источник: [20].

производство, и цены на нефть на столь значительные величины, что запустил в действие «эффект домино». В случае с кризисом в российской



экономике осенью 2014 года ситуация несколько иная. На фоне мировой экономики, которая, в общем, прошла худшие времена, российская находилась в состоянии промышленного застоя и инвестиционного спада при высоких ценах на нефть. На потребительском рынке уже в ноябре-декабре шло «бегство от денег в товары», выход из рубля в валюты. Еще одним отличием текущего спада в экономике относительно явления 2008/2009 гг. является наличие санкций»[20].

Таким образом, экономический кризис, начавшийся в 2014 году, спровоцирован рядом факторов, среди которых можно выделить: введение экономических санкций странами Запада, падение цены на нефть и значительный отток капитала из страны, прослеживающийся и в предыдущие годы. Совокупность этих факторов привела к двукратной девальвации рубля, росту инфляции, еще большему оттоку капитала. Ослаблению влияния кризиса, сглаживанию негативных последствий, поспособствовали действия Правительства России, в том числе при помощи временного поднятия учётной ставки, стабилизации цен на нефть. Если просмотреть аналитические материалы по данным экономического развития России за последние годы, то можно констатировать, что ко второму кварталу 2015 года девальвация национальной валюты была остановлена, был отвоеван ряд позиций у доллара, но в целом кризисные явления не перестают оказывать отрицательное воздействие на экономику страны.

Периоды спада экономики и стабильности или развития чередуются друг с другом в виде определенной цикличности. В период управления страной на основе административно-командной системы не наблюдалось сильного влияния и зависимости финансового положения от внешних факторов, чего нельзя сказать о сегодняшнем дне (периоде рыночной экономики). К таким внешним факторам можно отнести: кризис на Украине, присоединение Крыма, применение санкционных мер в отношении Российской Федерации. Более подробному рассмотрению процесса введения

экономических санкций в отношении России и их влиянию на развитие страны в целом и внешнеторговой деятельности в частности, будет посвящено дальнейшее внимание автора. Именно санкции в большей мере сказались на нынешнем состоянии экономики.

Причины санкций против России можно назвать много. Но их можно подразделить на политические и финансово-экономические. Главным мотивом, объясняющим необходимость применения санкций против России, считается ее участие в событиях, которые имеют место на территории Украины.

В середине марта 2014 года, после того как Россия, вопреки прозвучавшим предупреждениям, признала итоги референдума в Крыму, поддержала одностороннее провозглашение независимости Республики Крым и приняла ее решение о желании войти в состав России, США и Евросоюз, Новая Зеландия, Канада и Австралия «открыли» первый пакет санкций. Данные меры предусматривали замораживание активов и применение визовых ограничений для лиц, попавших в специальные списки. Например, санкции касаются таких должностных лиц, как: Владислав Сурков, Сергей Глазьев, Валентина Матвиенко, Дмитрий Рогозин и др.

Дальнейшее расширение санкции относилось к апрелю-маю 2014 года и было связано с обострением ситуации на востоке Украины. Россия подверглась обвинению в действиях, направленных на подрыв территориальной целостности данного государства, а именно, в поставке оружия пророссийским повстанцам. Также 29 апреля 2014 года имел место всеми известный скандал с Master Card и Visa (платежные системы), который затронул широкие массы общественности.

Еще одним ключевым моментом в хронологии введения санкций в отношении России можно считать, катастрофу Boeing 777 в Донецкой области 17 июля 2014 года, причиной которой, по мнению руководства некоторых государств, стали действия повстанцев, поддерживаемых Россией

[76].

Третий пакет санкций, относящийся к 30 июля 2014 года, связан с введением Евросоюзом вслед за Вашингтоном секторальных ограничений. Именно этот момент считается действительно наступательным шагом, серьезно сказавшимся в дальнейшем на развитии экономики России.

Ответными мерами России на третий пакет санкций 6 августа стало введение продовольственного эмбарго, которое содержало в себе запрет на ввоз мясной и молочной продукции, рыбы, фруктов и овощей из стран ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии.

Последствиями данного решения для России в некоторых источниках называются:

- изменения в ассортименте продукции, реализуемой населению;
- повышение цен на свежемороженную рыбу до 20%, на говядину и свинину от 5 до 10%, на креветки и морепродукты до 35%;
- рост инфляции;
- положительный эффект для АПК (рост акций продовольственных компаний России; появление возможностей импортозамещения).

Анализ санкций наглядно демонстрирует ограничение присутствия российских компаний в различных направлениях мирового, а главное, европейского рынка (ЕС), на долю которого приходится половина внешнеторгового оборота РФ. Информация сайта Федеральной таможенной службы, подтверждает, что в страновой структуре внешней торговли на долю Европейского Союза в январе-июле 2015 года приходилось 46,0% российского товарооборота (в январе-июле 2014 года – 49,3 %), на страны СНГ – 12,2% (12,9%), на страны ЕАЭС – 7,6% (6,9 %), на страны АТЭС – 27,6% (26,2%) [76].

12 сентября 2014 года вступил в силу четвертый пакет санкций, согласованный 5 сентября Комитетом постоянных представителей ЕС. Не повлияло на это решение и подписание Минского протокола, и объявление

перемирия (относительная стабильность ситуации на Украине).

Особенностью вводимых санкций является их точечная направленность, затрагивающая отдельных резидентов страны: коммерческие структуры, физические лица. Структура санкций в отраслевом аспекте показывает, главным образом, влияние их на конкурентоспособные отрасли экономики России, а именно, газовую, нефтяную, банковскую.

В качестве дополнения к вышесказанному, можно проиллюстрировать по основным сферам деятельности, какие ключевые компании подверглись влиянию санкций (табл. 1.2).

Как свидетельствуют данные таблицы, санкции коснулись стратегически важных сфер, что больше всего сказалось на военно-промышленном, нефтяном и газовом комплексах, а также на банковской деятельности.

Результатами влияния стало не просто приостановление операций или деловых отношений, но и разрыв (пересмотр) перспективных направлений взаимодействия.

Если провести анализ стран, которые ввели санкции в отношении России, то их большая часть – это европейские страны, которые выступают основными покупателями российского экспорта и основными продавцами российского импорта: Германия, Великобритания, Франция, Швейцария,

Таблица 1.2

Компании РФ, в отношении которых действуют секторальные санкции

Организации финансовой сферы	Нефтяные компании	Компании оборонной промышленности	Прочие компании
Сбербанк, ВТБ, Внешэкономбанк, Газпромбанк, Россельхозбанк, Росэнергобанк, Собинбанк, Банк Россия, Инвесткапиталбанк,	Газпром нефть, Роснефть, Транснефть	Оборонпром, Сириус, Алмаз-Антей, Технологии машиностроения, Станкоинструмент, Калашников, Высокоточные комплексы,	Уралвагонзавод, Ростех, Объединенная авиастроительная корпорация, АкваНика, Авиа Групп, Авиа Групп Норд Вест,

СМП		Базальт Тульский оружейный завод, Химкомпозит	Сахатранс, Стройгазмонтаж, Стройтрансгаз, Стройтрансгаз-М, Стройтрансгаз- Холдинг, Аброс Трансойл, Волга Груп.
-----	--	---	---

Источник: [50].

Если провести анализ стран, которые ввели санкции в отношении России, то их большая часть – это европейские страны, которые выступают основными покупателями российского экспорта и основными продавцами российского импорта: Германия, Великобритания, Франция, Швейцария, Швеция, Болгария, Латвия, Нидерланды, Чехия, Эстония, Албания, Молдавия, Норвегия, Украина, Черногория, Исландия, а также другие страны: США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Япония (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Страны, применяющие санкции по отношению к Российской Федерации

Страны ЕС, наложившие дополнительные санкции	Иные европейские страны	Страны Северной Америки	Иные развитые страны
Германия, Великобритания, Франция, Швейцария, Швеция, Болгария, Латвия, Нидерланды, Чехия, Эстония	Албания, Молдавия, Норвегия, Украина, Черногория	США, Канада	Австралия, Исландия, Новая Зеландия, Япония

Источник: [50].

Что касается временного периода действия санкций, то Европейский Союз их вновь продлил.

На основе данных различных аналитических исследований и официальной статистики проследим изменения, произошедшие в экономике России с началом кризиса 2014 года и санкций. Рассмотрим последствия данных явлений, чтобы увидеть нынешнее положение экономики нашей страны.

Потери экономики РФ «в связи с введением санкций, по разным

оценкам в 2014 году были равны 40 млрд. долл. США, а вследствие снижения цены на нефть на 30% потери валового внутреннего продукта составили около 90-100 млрд. долл. США» [50].

В «Бюллетени социально-экономического кризиса в России» прослеживается мысль о том, что спад экономики России развивается на фоне:

- роста экономики США;
- спада экономики Бразилии.
- начала подъема экономики ЕС;
- некоторого замедления экономики Китая.

Данное утверждение подтверждается графиком, представленным ниже (рис. 1.4).

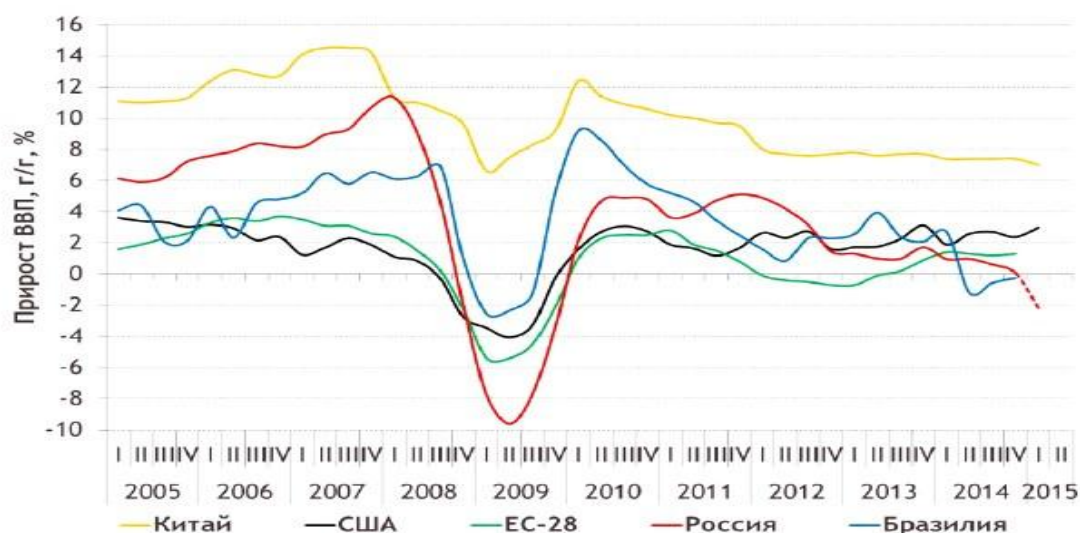


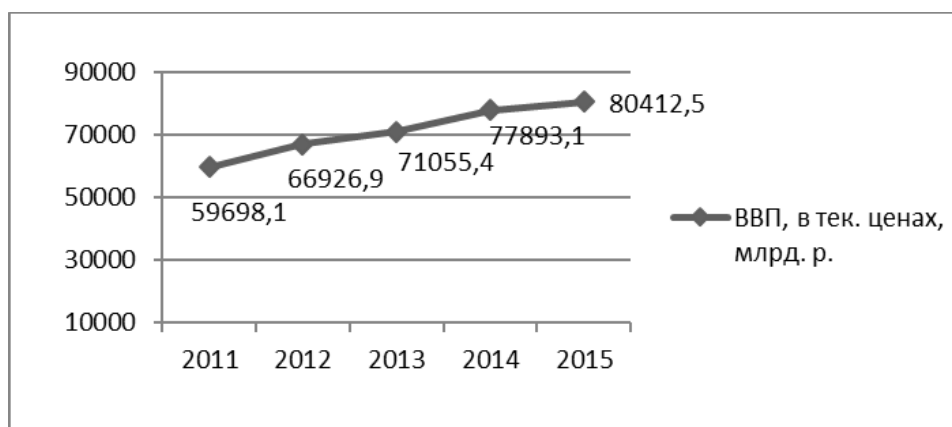
Рис 1.4. Квартальная динамика ВВП ведущих стран мира (на годовом уровне), 2005-2015 гг.

Источник: [50].

По информации, продемонстрированной на графике видно, что экономики всех названных стран перенесли значительный спад в период кризиса 2008-2009 годов. Кризис 2014-2015 годов демонстрирует также падение показателя ВВП, особенно хорошо это прослеживается по линии России, однако в ряде стран – ЕС, США мы видим некоторый рост. По последним оценкам Минэкономразвития России, «в I квартале 2015 г. ВВП

сократился на 2,2%» [50].

Если рассмотреть отдельно изменения ВВП в России, то можно увидеть, что объем ВВП России, по данным Росстата, в 2015 году составил в текущих ценах 80 трлн. 412,5 млрд. рублей относительно 77 трлн. 893,1 млрд. рублей в 2014 году (рис. 1.5). В реальном выражении ВВП в 2015 году упал на 3,7% после роста на 0,7% в 2014 году.



*Примечания: данные за 2014 и 2015 годы включают изменения, связанные с внедрением международной методологии оценки жилищных услуг; положений СНС 2008 года; 2011-2014 годы с учетом внедрения методологии оценки стоимости жилищных услуг, производимых и потребляемых собственниками жилья*

Рис. 1.5. Динамика ВВП России в 2011-2015 гг.

Составлено автором по данным [80].

На следующем рисунке 1.6 представлена информация о темпах прироста ВВП в 2015 году по основным странам мира. Можно увидеть, что снижение ВВП наблюдалось в России и Бразилии, в то время как положение экономик Индии и Китая значительно укрепилось.

По данным ЦБ, чистый вывоз капитала из Российской Федерации банками и предприятиями в 2014 году увеличился до 153 млрд. долл. США, и

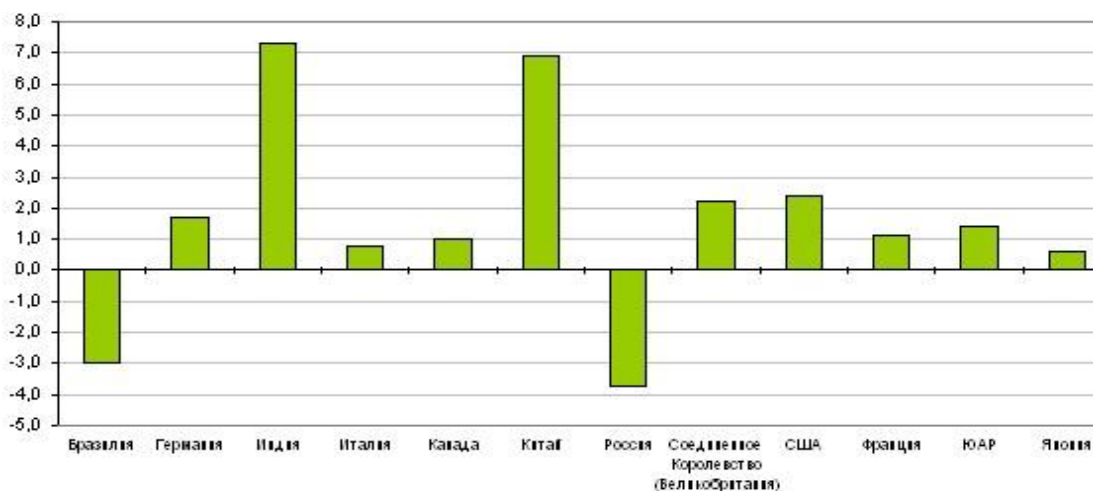


Рис 1.6. Темпы прироста (снижения) ВВП в 2015 году, в % к 2014 г.  
Составлено автором по данным: [80]

с 2011 года это значение максимально (рис. 1.7). Отток капитала в 2014 году превзошел на 91,4 млрд. долл. США показатель предшествующего года, что в первую очередь, связано с неблагоприятным инвестиционным климатом, кризисом на Украине и ответными шагами Запада.



Рис.1.7. Чистый вывоз капитала банками и предприятиями из России за 2010-2015 гг. и прогноз на 2016-2018 гг., млрд. долл. США  
Составлено автором по данным: [85]

Чистый вывоз капитала банками и предприятиями по итогам 2015 года составил 56,9 млрд. долл. США, что в 2,7 раза меньше, чем в 2014 году (153 млрд. долл. США). Также по данным ЦБ известно, что чистый отток капитала из России банками и компаниями в первом квартале 2016 года составил 7 млрд. долл. США – это в 4,7 раза меньше значения за



аналогичный период 2015 года (32,9 млрд. долл. США).

Что касается финансового сектора, то можно заметить, что с начала 2014 года обменный курс доллара США к рублю составлял 33,93 рублей, а к январю 2015 года он вырос до 65,15 рублей, в процентном соотношении этот рост составил почти 200 % (рис. 1.8). На 27 мая 2016 года ЦБ РФ установлен курс доллара США к рублю в значении 65,21 рублей.

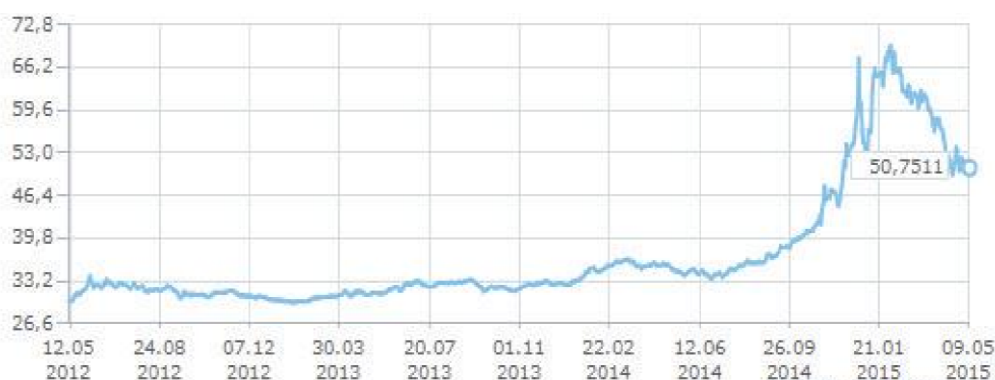


Рис. 1.8. Динамика курса долл. США к рублю (ЦБ РФ) за 2012-2015 гг.  
Источник:[85]

Стремительная девальвация рубля осенью 2014 года усилила инфляцию, которая стала резко возрастать в 2014 году (3 квартал). Изменение по сравнению с 2013 годом составило 4,91% (рис. 1.9).

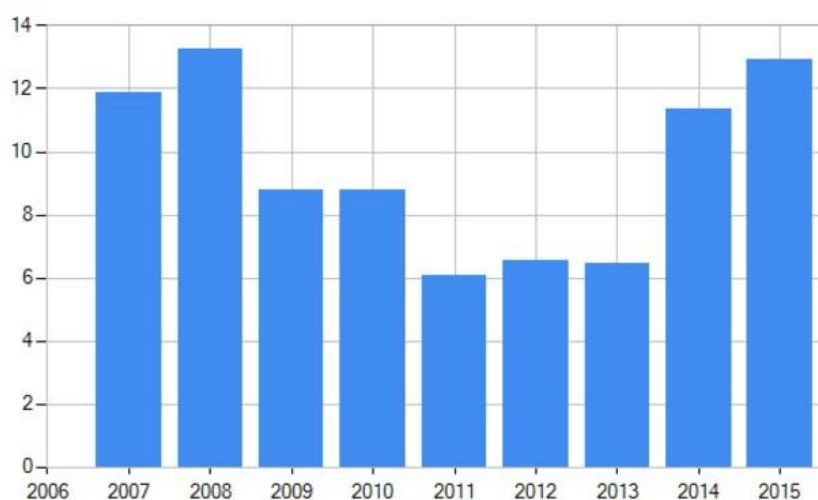
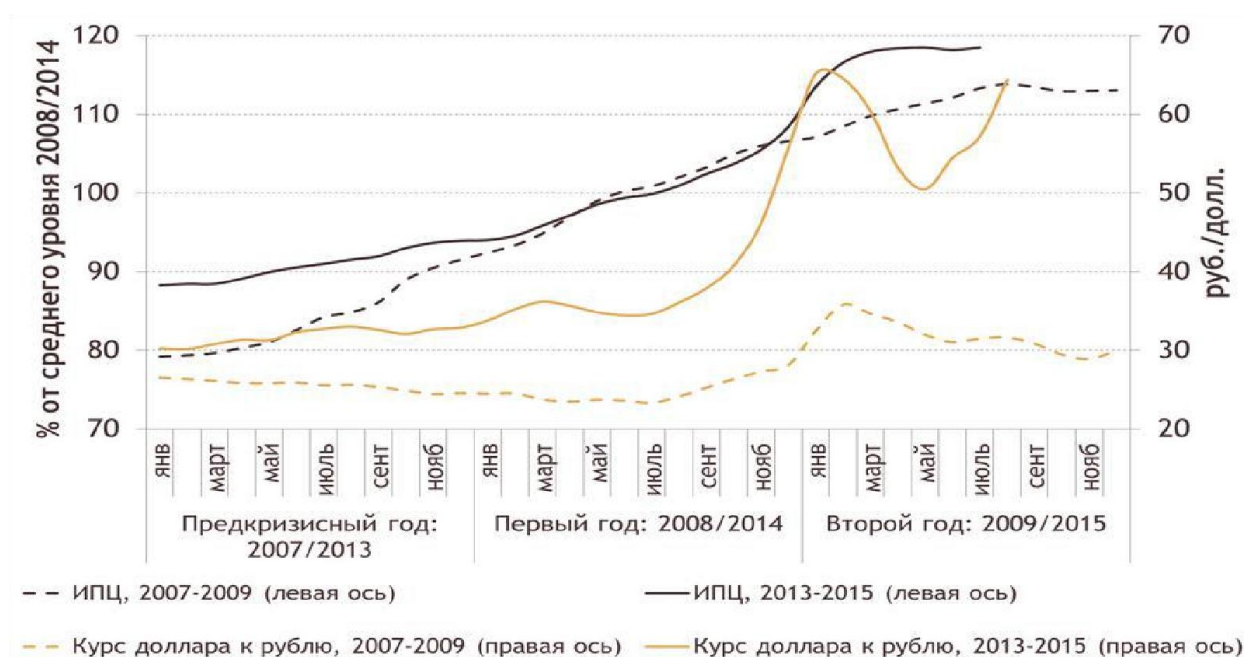


Рис. 1.9. Уровень инфляции в России за 2007-2015 гг., %  
Источник:[80]

В 2015 году инфляция увеличилась еще на 1,55% и составила 12,91%.  
Уровень потребительских цен на продовольственные товары в июле 2015

года достиг 118% от среднемесячного значения за 2014 год, (рис. 1.10).



Примечание: курс долл. США к рублю за август 2015 г. посчитан как средний за 1–24 августа.

Рис. 1.10. Динамика индекса потребительских цен на продовольственные товары (сезонно скорректированные ряды, среднее значение за 2008 и 2014 годы = 100) и курса доллара США к рублю в периоды спадов  
Источник: [87]

Сравнивая динамику текущего спада с кризисом 2008–2009 годов, заметим, что после критических падений рубля в конце 2014 года и начале 2009 года индексы цен стремительно росли. Так что аналогичная ситуация была и во время кризиса 2008–2009 годов, хотя сейчас рост цен происходит более высокими темпами.

Возникшие в экономике России инфляционные риски стали причиной повышения ключевой ставки ЦБ РФ. В марте 2014 года ЦБ резко увеличил ее с 5,5 % до 7 %. Целями подобного решения было сокращение инфляции и стабилизация курса рубля. Но в силу продолжившегося роста потребительских цен и давления на рубль, ЦБ продолжил увеличение ставки, которая уже в декабре 2014 года была равна 17 % (табл. 1.4), то есть значительное увеличение наблюдалось в период с 15.12.2014 (10,5%) по

01.02.2015 год (17%).

Данный механизм был призван ограничить резко увеличившиеся девальвационные и инфляционные риски.

Таблица 1.4

Ключевая ставка ЦБ РФ

Период	Значение, %
13.09.2013 - 02.03.2014	5,5
03.03.2014 - 27.04.2014	7,0
28.04.2014 - 27.07.2014	7,5
28.07.2014 - 04.11.2014	8,0
05.11.2014 - 11.12.2014	9,5
12.12.2014 - 15.12.2014	10,5
16.12.2014 - 01.02.2015	17,0
02.02.2015 - 15.03.2015	15,0
16.03.2015 - 04.05.2015	14,0
05.05.2015 - 15.06.2015	12,5
16.06.2015 - 02.08.2015	11,5
03.08.2015 – 13.06.2016	11,0
14.06.2016- наст.вр	10,5

Составлено автором по данным [80]

По данным рисунка 1.11 видно, что размеры экспорта России стагнировали три года (с августа 2011 по июль 2014 год), а потом в течение 6 месяцев сократились быстрыми темпами в полтора раза (ниже среднего значения 2010 года).

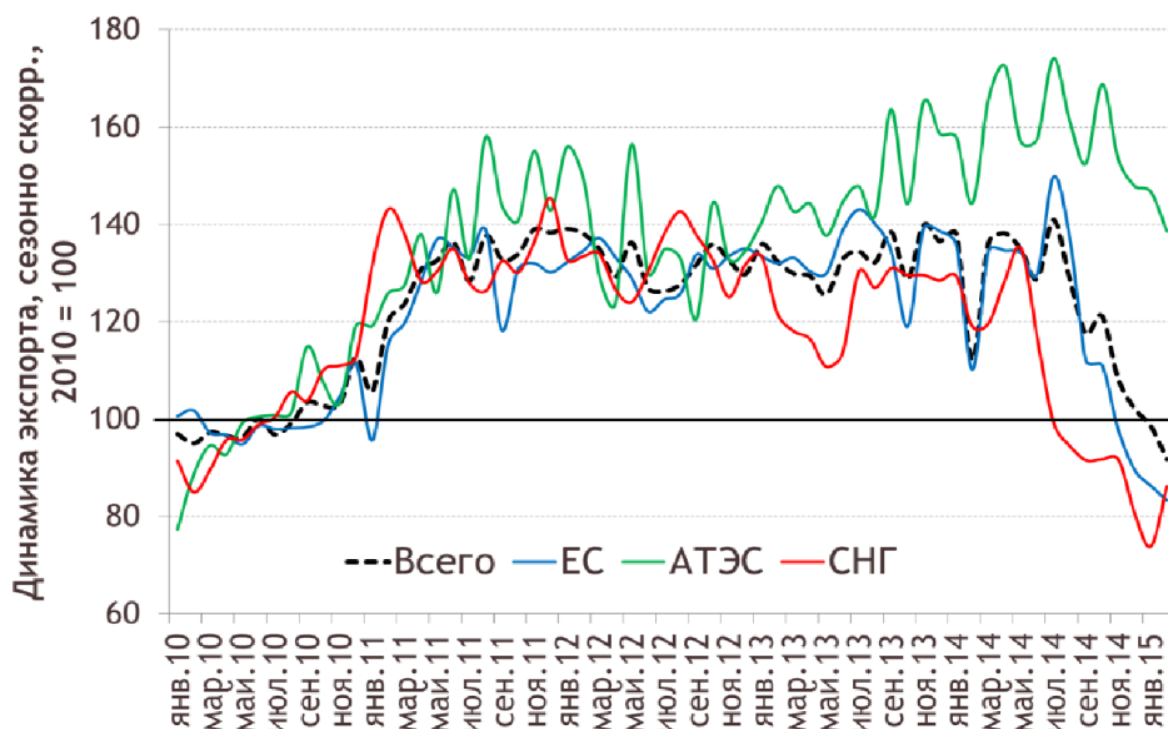


Рис. 1.11. Динамика экспорта России по группам стран в 2010-2015 гг., сезонно скорректированные ряды, среднемесячное значение 2010 года = 100  
Источник: [11]

Поставки в страны СНГ имели тенденцию к снижению с начала лета и в январе 2015 года составили уже лишь 53% уровня мая 2014 г. В то же время поставки в страны АТЭС, в первую очередь в азиатские страны, летом и осенью 2014 года держались на стабильном уровне, но с конца 2014 года здесь также наметилась тенденция к спаду.

Объем российского импорта приобрел максимальное значение в к.2012 – н.2013 годов, а потом начал медленно уменьшаться (рис. 1.12). Падение ускорилось в августе 2014 года, за счет уменьшения стоимостных объемов поставок из стран АТЭС и СНГ, а с ноября 2014 г. стали быстро снижаться и поставки из стран ЕС, доля которых в общем объеме импорта в январе 2015 г. упала ниже 35%. В феврале 2015 года падение импорта приостановилось по всем ключевым группам стран.

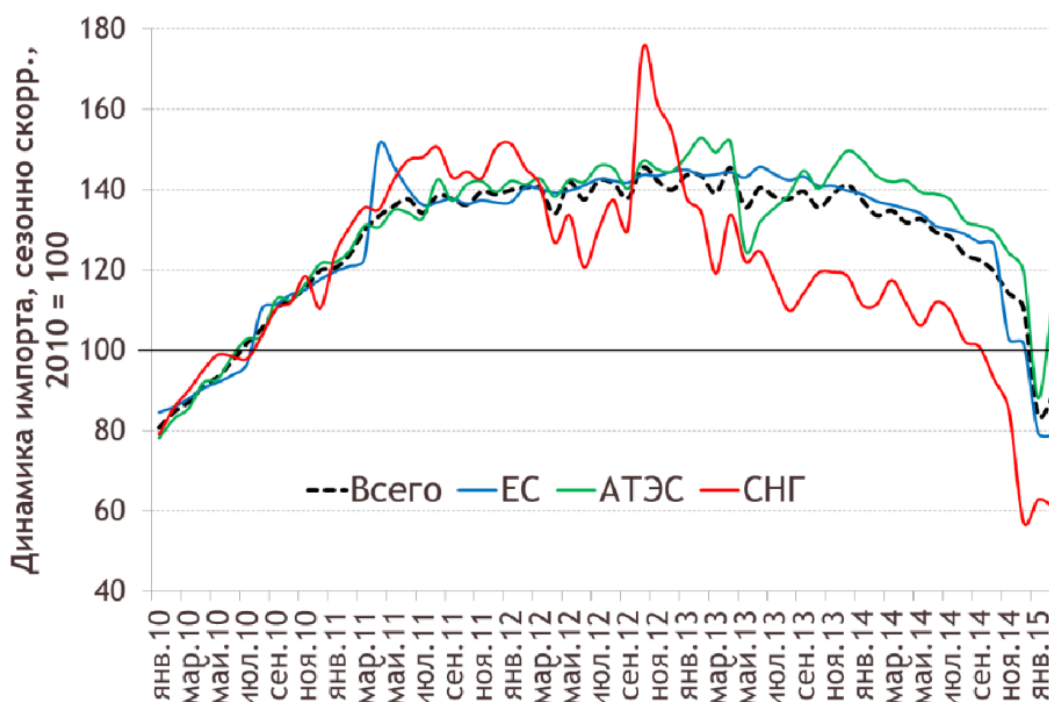


Рис.1.12. Динамика импорта России по группам стран в 2010-2015, сезонно скорректированные ряды, среднеемесячное значение 2010 года = 100  
Источник: [11]

Население страны, находящейся в состоянии кризиса, реагирует на происходящее по-разному. В качестве показателя, предоставляющего возможность увидеть, как кризисные явления отразились не только на экономическом, политическом, но и на социальном уровне, можно использовать индекс потребительской уверенности. Данный показатель демонстрирует отношение населения к произошедшему и потенциальному изменению собственного материального положения, экономической ситуации в стране и условиям для совершения крупных покупок.

Из рисунка 1.13 видно, что индекс потребительской уверенности в I квартале 2016 года по сравнению с IV кварталом 2015 года снизился на 4 п.п. и составил 30%. Наибольшее падение данного показателя наблюдалось в I квартале 2009 года (-35%). Также можно заметить закономерную особенность - в кризисный и санкционный период развития экономики страны, ожидания домохозяйств значительно ухудшились. Резкое падение индекса потребительской уверенности наблюдается с III квартала 2014 года,

когда он находился на уровне – 7%. Хотя во 2 квартале 2015 года значение рассматриваемого индекса стало расти в I квартале 2016 года снова заметно ухудшение (-30 п.п.). Видно, что на каждом потребители в отдельности сказалось влияние непростой ситуации в экономике.



Рис. 1.13. Значение индекса потребительской уверенности в России в 2007 - I кв. 2016 гг., (п.п.)

Составлено автором по данным: [21]

Наиболее яркими и точными показателями в оценке положения различных групп населения выступают показатели инфляции и безработицы. В настоящее время наблюдается некоторое ухудшение положения населения. Убедиться в этом можно на основе данных таблицы, представленной ниже (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Уровень безработицы в России в 2005-2015 гг., в среднем за год в %

Год	Значение, %
2005	7,1
2006	7,1
2007	6,0
2008	6,2
2009	8,3
2010	7,3
2011	6,5
2012	5,5
2013	5,5

2014	5,2
2015	5,6

Источник [21]

По данным таблицы видно, что в 2015 году уровень безработицы в России вырос на 0,4% и составил 5,6%. Наиболее сильным образом кризис сказывается на уязвимых группах населения. Имеется статистика, подтверждающая информацию о том, что в России в периоды кризиса увеличивается число самоубийств. Данные статистики свидетельствуют, что в 1990-х годах и в 2008–2009 гг. замечен рост числа самоубийств. Схожая тенденция наблюдается и сейчас с тенденцией к снижению показателя.

Кризис и санкции оказывают в данный момент ключевое воздействие на развитие экономики в целом и внешнеэкономической деятельности, в частности. В качестве примера последствий введения санкций на экономическое развитие РФ приведем выдержку одной из работ группы научных сотрудников Института Экономики РАН под руководством д. ист. н., проф. Б.А. Шмелева. Для более полного получения информации относительно возможностей экономики нашей страны активно развиваться, остановимся на некоторых названных последствиях.

1. Санкции задевают наиболее чувствительные сферы промышленности России, особенно ВПК.

2. Существует проблема недостаточных объемов станков, производимых в России, необходимых для создания продукции машиностроения и ВПК. Станкостроительная промышленность в большей степени не функционирует. Под санкции подпадает и экспорт станков в РФ, что замедляет модернизацию предприятий ВПК.

3. Уровень достаточности на отечественном рынке отдельных видов продукции промышленности очень низок и к 2020 году его не удастся преодолеть. Об этом свидетельствуют следующие цифры (табл. 1.6).

4. Банковскому сектору России придется рассчитывать на

фондирование со стороны Центрального Банка. Перед ЦБ стоит задача расширения инструментария и объемов фондирования и поддержания ликвидности банковского сектора.

Таблица 1.6

Доля удовлетворения внутренних потребностей по отдельным товарным позициям за счет собственного производства в России

Наименование товарной позиции	2011 г.	Прогноз 2020 г.
Экскаваторы	15%	45%
Станки металлорежущие	6%	12%
Кузнечнопрессовое оборудование	6,7%	7%
Горное оборудование	30%	45%
Металлургическое оборудование	25%	35%
Подъемно-транспортное оборудование	35%	45%
Оборудование для нефте-газодобычи	30%	40%

Источник [37]

5. Еще одним важным фактором выступает психологическое воздействие санкций на возможных инвесторов, кредиторов, контрагентов. Данное влияние ведет к уменьшению уровня доверия к российским эмитентам и финансовым учреждениям.

6. Санкции негативно повлияли и на развитие российского аграрно-продовольственного комплекса:

- резко сжались географическая и продуктовая диверсификации российского импорта,
- продовольственный импорт стал дороже;
- возник временный дефицит на внутреннем рынке России;
- вероятно увеличение оптовых и розничных цен на продовольствие;
- возможно ухудшение продовольственной обеспеченности отдаленных регионов страны [20].

Таким образом, можно сделать закономерный вывод – все негативные тенденции в экономике России, имеющиеся в настоящее время, напрямую или косвенно связаны с кризисом и санкциями, как в отношении нашего государства, так и ответными в отношении других территорий. В



подтверждение этому можно обратиться к таблице 1.7. В ней изменения основных макроэкономических величин представлены за 2015 год по отношению к 2014 году и 4 мес. 2016 года по отношению к аналогичному периоду 2015 года.

Таблица 1.7

## Тенденции в развитии экономики России в 2014-2016 гг.

Наименование показателя	Значение
ВВП в 2015 г. в реальном выражении (в % к 2014 г.)	-3,7
Прогноз ВВП в 2016 г. от Всемирного Банка (в % к 2015 г.)	-0,3
Внешнеторговый оборот за 4 мес. 2016 (в % к 4 мес. 2015 г.)	-25,2
Экспорт за 4 мес. 2016 (в % к 4 мес. 2015 г.)	-31,3
Импорт за 4 мес. 2016 (в % к 4 мес. 2015 г.)	-12,5
Отток капитала (по итогам 2015 г.), млрд. долл. США	56,9

Составлено автором по данным: [80]

Очевидно, что значения представленных показателей имеют тенденцию к снижению.

Как бы оптимистично не звучали прогнозы СМИ о будущем развитии и росте экономики страны, нельзя упускать тот факт, что кризис и санкции последних лет оказали влияние развитие нашего государства.

Таким образом, на основе проведенного анализа, автор приходит к выводу, что именно санкции в большей мере сказались на современном состоянии экономики России в целом и внешнеэкономической деятельности в частности. Особенностью вводимых санкций является их точечная направленность, затрагивающая отдельных резидентов страны: коммерческие структуры, физические лица. Структура санкций в отраслевом аспекте показывает, главным образом, влияние их на конкурентоспособные отрасли экономики России, а именно, газовую, нефтяную, банковскую. В большей степени влияние санкций наблюдается в банковском секторе, а именно в перекрытии источников долгового финансирования для ключевых компаний страны. По ряду макроэкономических показателей наблюдается улучшение значений (рост ВВП в текущих ценах в 2015 году, снижение

ключевой ставки процента и т.д.), однако по ряду нежелательных для страны показателей видится их увеличение или уменьшение (рост обменного курса доллара к рублю, увеличение безработицы и уровня инфляции, уменьшение потребительских ожиданий домохозяйств и др.). Санкционное воздействие, направленное разными странами на экономику России, по-прежнему продолжается и вносит свои коррективы. Данные внешние формы влияния сказываются на возможности привлечения в российскую экономику инвестиций, затормаживают модернизацию ключевых отраслей, истощают резервы страны, оказывают негативное влияние на развитие внешнеторговой деятельности.

### **1.3. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в Российской Федерации**

Начало функционирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС) поставило перед таможенной службой России важную задачу, направленную на улучшения качества предоставления таможенных услуг [1, ст. 1]. Единая система таможенных органов Российской Федерации состоит из Федеральной таможенной службы (ФТС России) (стратегический уровень управления), включающей Региональные таможенные управления (РТУ) (оперативный уровень управления), таможни (тактический уровень управления) и таможенные посты (ТП) (тактический уровень управления) [3, ст. 10]. С 15 января 2016 г. ФТС России находится в подчинении Министерства финансов Российской Федерации (Минфин России) [4, п. 2].

Таможенная система Российской Федерации имеет богатейший опыт защиты экономического суверенитета и безопасности государства, внутреннего рынка, отечественной торговли и промышленности. Одним из основных условий широкой интеграции нашей страны в мировую экономику является создание института таможенно-тарифного и нетарифного

регулирования.

Таможенно-тарифное регулирование является одним из основных методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, основанной на применении мер экономического воздействия. Такое влияние осуществляется посредством установления и взимания таможенных пошлин при перемещении товаров через таможенную границу [32].

С целью защиты национальных экономических интересов применяется совокупность различных мер финансовой, технической, административной, кредитной и торговой политики, мер, регламентирующих порядок перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, прямо или косвенно влияющих на внешнеторговую деятельность. Все эти меры получили обобщенное название «нетарифные меры регулирования» или «нетарифные ограничения». Нетарифные меры регулирования наряду с валютным курсом и Таможенным тарифом относятся к важнейшим инструментам регулирования внешнеэкономической деятельности любого государства [38].

Направленность целей такого регулирования на защиту российского рынка товаров и на стимулирование развития национальной экономики обуславливает ее тесную связь с внутренней политикой государства. Как составная часть внешней политики государства, таможенное регулирование России призвано таким образом реализовывать внешнеэкономические интересы государства, чтобы не только защищать национальную экономику от кризиса, но и способствовать ее преобразованию и подъему.

Важным средством таможенного регулирования является таможенная пошлина. Ввозная пошлина служит для ограничения ввоза импортных товаров на внутренний рынок, вывозная пошлина применяется для повышения цены на товары, имеющие на внешнем рынке более низкую цену, чем на внутреннем или для ограничения их вывоза. Влияние таможенной пошлины на внешнюю торговлю трудно переоценить. Выполняя фискальную

функцию, она оказывает огромное влияние на структуру экспорта, т.е. выполняет регулируемую роль. Регулирование ВЭД осуществляется также с помощью применения нетарифных методов, а именно лицензирования, квотирования и иных технических барьеров, которые способствуют уменьшению проникновения иностранной конкуренции на внутренний рынок отечественной продукции и, наоборот, ограничивают вывоз российских товаров, которые необходимы в стране. С помощью тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономическая деятельность предприятия имеет устойчивое развитие, которое подлежит оценке на эффективность работы за несколько лет.

Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации (РФ) в настоящее время является основополагающим документом в развитии таможенного декларирования товара в электронной форме, она предусмотрела как «переход в 2014 году на электронную форму декларирования», так и «ускорение таможенных операций при таможенном декларировании товаров в электронном виде». Таможенное декларирование товара – это, с одной стороны, один из элементов таможенного регулирования в Таможенном союзе, а с другой – одна из таможенных операций единого технологического процесса оказания государственных таможенных услуг, которая нацелена на обеспечение соблюдения мер государственного регулирования внешней торговли при перемещении товара через таможенную границу РФ.

Далее отмечаем, что в ст. 4 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) закреплено содержание дефиниции «таможенное декларирование» как «заявление декларантом таможенному органу сведений о товарах, об избранной таможенной процедуре и (или) иных сведений, необходимых для выпуска товаров». Следовательно, содержание исследуемой дефиниции включает три основных компонента таможенного регулирования.

Таким образом, в отношении предмета международной коммерческой

сделки, который перемещается через таможенную границу, экономический оператор, представляющий одну сторону процесса таможенного декларирования товара (предоставления государственной таможенной услуги,) с целью его выпуска предоставляет таможенному органу, который выступает другой стороной таможенного декларирования (оказания государственной таможенной услуги), сведения, которые позволяют ему установить цель применения товара на территории страны ввоза, или наоборот.

Следовательно, основой взаимоотношений между сторонами в процессе таможенного декларирования предмета международной коммерческой сделки выступают сведения о нем, выбранная определенная таможенная процедура (одна из семнадцати действующих), а также другие сведения, которые необходимы для выпуска товара. На наш взгляд, таможенное декларирование товара представляет собой таможенную операцию единого технологического процесса оказания государственных таможенных услуг, предусматривающего выпуск товара в соответствии с заявленной таможенной процедурой при условии соблюдения мер государственного регулирования внешней торговли.

Таким образом, сведения, заявляемые декларантом, позволяют инспектору таможенного органа определить цель использования товара. Они представляются в виде документа, форма которого нормативно установлена, в частности – это таможенная декларация – декларация на товары. Так, в статье 4 ТК ТС интерпретировано содержание дефиниции «таможенная декларация», как документа установленной формы, в которой указываются сведения о товаре, выбранная таможенная процедура и другие сведения, предусмотренные для выпуска определенного вида товара. В частности, в декларации на товары представляются сведения, отражающие подтверждение соблюдения мер государственного регулирования внешней торговли товарами, такие как: отправитель/экспортер (гр. 2), общая

таможенная стоимость (гр. 12), страна отправления (гр. 12), условия поставки (гр. 20), грузовые места и описание товара (гр. 31), код товара (гр. 33), преференции (гр. 36), цена товара (гр. 42), дополнительная информация/представленные документы (гр. 44), таможенная стоимость (гр. 45), исчисление платежей (гр. 47) и др.

Следует отметить, что, развитие таможенного декларирования товара в электронной форме обуславливает, как результат минимизации времени, не только сокращение трудовых и материальных затрат участникам данного процесса – экономическому оператору и таможенному органу, но и повышение как качества оказания государственных таможенных услуг, так и результативности и качества проведения таможенного контроля.

Надо признать, что таможенное декларирование товара в электронной форме не лишено недостатков как с точки зрения информационно-правовой базы его применения, так и с организационно-технической стороны. Так, в результате анализа действующих нормативных и правовых актов и практики применения таможенного декларирования товара в электронной формы нами выделен ряд проблем организационно-технологического и информационно-технического, характера и нормативно-правового регулирования как в части использования интернет-технологий, так и выделенных каналов связи. Выявленные обстоятельства препятствуют дальнейшему развитию таможенного декларирования в электронной форме в части ускорения совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля. Однако, несмотря на существующие проблемы, обусловленные использованием таможенного декларирования товара в электронной форме, экономические операторы с 1 января 2014 года декларируют товары таможенным органам, применяя в основном электронную форму с использованием интернет-технологий. Так, «по состоянию на 1 декабря 2016 г., таможенными органами оформлено 3 535 390 деклараций на товары, из них 3 534 090 – в электронной форме, что составляет 99,96% от общего

декларационного массива».

Резюмируя изложенное выше, отмечаем о целесообразности разработки комплекса мер по дальнейшему развитию таможенного декларирования товара в электронной форме, нацеленных на: повышение результативности и качества совершения таможенных операций единого технологического процесса оказания государственных таможенных услуг и проведения таможенного контроля; создание благоприятных условий ведения внешнеторговой деятельности, обуславливающих минимизации таможенных затрат и логистических издержек.

Экономичность, оперативность и прозрачность таможенного декларирования товар в электронной форме позитивно отражаются на качестве оказания государственных таможенных услуг. Доказательством наличия положительных изменений в процессе совершения таможенных операций единого технологического процесса является рост доли экономических операторов, которые положительно оценивают деятельность таможенных органов, в общем числе опрошенных, которая является одним из показателей оценки качества оказания государственных таможенных услуг.

Совершенствование механизма предоставления таможенных услуг в рамках Таможенного союза — одна из основных потребностей международного бизнеса, заинтересованного в ускорении и упрощении таможенных процедур, приведении их в соответствие с международными стандартами, заложенными в новой редакции Конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур (так называемая Киотская конвенция, 1999 г.) и одно из условий, поставленных перед Россией Всемирной торговой организацией. Возникла потребность не только в снижении административного фактора в таможенном регулировании внешнеторговых товаропотоков, но и в дальнейшем развитии таможенной политики на основе гармоничного взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД и оказании содействия внешней торговли.

Взаимодействие подразумевает «регламентированное согласование деятельности обеих сторон и направлено на повышение эффективности внешней торговли», в том числе, за счет сокращения затрат как участников ВЭД, так и таможенных органов стран-членов Таможенного союза.

Перед таможенными органами стран-участниц Таможенного союза стоит комплекс задач, связанных, прежде всего, с соблюдением законодательства Таможенного союза в целях обеспечения национальной безопасности, а также предоставлением таможенных услуг максимально быстро. Участники ВЭД заинтересованы в снижении издержек при получении таможенных услуг, сокращении сроков получения таможенных услуг, простоев (рис. 1.14).



Рис. 1.14. Цели таможенных органов стран-членов Таможенного союза и участников ВЭД и их взаимодействие

Источник: [86]

Таким образом, развитие и совершенствование единой системы таможенных органов Российской Федерации и всех её составляющих должно быть направлено на упрощение таможенных формальностей, модернизацию таможенных операций, гармонизацию таможенных процедур, улучшение качества предоставления таможенных услуг.

В то же время при всех текущих проблемах России в сфере экономики и в условиях падения импорта стала хорошо заметна тенденция к усилению



таможенного контроля после выпуска. За первые 6 месяцев 2016 года, по данным с сайта ФТС РФ [59], подразделениями таможенного контроля после выпуска товаров проведено 3412 проверочных мероприятий, в результате которых заведено 2095 дел по административным правонарушениям и 143 уголовных дела.

По отношению к бюджету государства данная мера оказывается более чем эффективной: доходы от взыскания таможенных платежей, пеней, штрафов за указанный период выросли на 31,8% по отношению к аналогичному периоду 2015 года.

В январе 2016 г. произошло переподчинение ФТС РФ Министерству финансов РФ, основной целью которого является предупреждение неуплаты таможенных платежей, а одним из основных методов ее достижения - создание «сквозного» контроля за внешнеторговой сделкой, или смещение акцентов с контроля за каждым товаром, пересекающим границу, на аналитику финансово-хозяйственной деятельности компании - участника ВТД.

Для облегчения поставленной задачи ФНС России объявила о создании единой системы администрирования налоговых, таможенных платежей и страховых взносов (письмо ФНС России от 20 октября 2016 г. № ЗН-18-1 / 1103). Кроме того, реализован существенный пункт «Национального плана-графика РФ сопряжения информационных систем таможенных служб и иных государственных органов на основе Интегрированной информационной системы ЕЭС в целях обеспечения прослеживаемости движения товаров от момента пересечения таможенной границы ЕАЭС до их конечного потребителя»: введена обязанность по указанию номеров деклараций на товары, а также наименований товаров в декларации по налогу на добавленную стоимость. Теперь данные о таможенной стоимости импортируемого товара уже передаются таможенными органами в автоматизированную систему контроля (АСК) НДС — она в автоматическом

режиме ведет контроль формирования добавленной стоимости по всей цепочке: от импорта до розничной реализации товара.

Одновременно, на основании внесенных в июне 2016 г. изменений в статью 100 Федерального закона N 311-ФЗ «О таможенном регулировании в РФ», установлено право для любого участника ВЭД, включая иностранного контрагента, на бесплатный доступ к имеющейся у таможенных органов информации о выпущенных товарах. Это означает, что к той или иной мере ответственности могут быть привлечены к ответственности последние приобретатели в цепочке движения иностранного товара, так как неважно, сколько было посредников и в чем их вина: если приобретатель действительно считает себя добросовестным, он обязан был проверить товар, и имел такую возможность.

Таким образом, как ни парадоксально, но «сквозной» контроль и усиление контроля после выпуска могут быть использованы в интересах стимулирования торговли на благо добросовестного участника ВЭД. Причина в том, что эти же методы позволяют свести контроль на границе только к проверке допустимости ввоза товара на территорию страны. Основным же становится контроль самих импортно-экспортных операций уже после практически беспрепятственного пересечения товаром границы (включая подтверждение классификации, стоимости, страны происхождения товаров, и т.д.).

Выводы по главе 1.

Внешнеторговая деятельность является наиболее значимым направлением внешнеэкономической деятельности и представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

Внешнеторговая деятельность осуществляется путем проведения

основных и дополнительных внешнеторговых операций, которые в свою очередь классифицируются по различным признакам.

Исследование современного состояния и особенностей развития внешнеторговой деятельности Российской Федерации свидетельствует о негативных тенденциях, напрямую или косвенно связанных с кризисом и санкциями, в отношении нашего государства, а также с принятыми контрсанкциями. Проведенный анализ отражает отрицательную динамику показателей внешнеторговой деятельности и экономики России в целом за исследуемый период. Внешние формы воздействия сказываются на возможности привлечения в российскую экономику инвестиций, затормаживают модернизацию ключевых отраслей, истощают резервы страны.

В работе рассмотрены тенденции развития таможенного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации.

Деятельность единой системы таможенных органов Российской Федерации и всех её составляющих должна быть направлена на упрощение таможенных формальностей, модернизацию таможенных операций, гармонизацию таможенных процедур, улучшение качества предоставления таможенных услуг. При этом на первый план выходит контроль внешнеторговых сделок уже после пересечения товаром границы.

.....

## **ГЛАВА 2. ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»»**

### **2.1. Организационно-экономические аспекты внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»»**

Исследование организации внешнеторговой деятельности проведено на примере ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»».

Группа «Илим» – крупнейшая компания российской целлюлозно-бумажной промышленности.

На предприятиях Группы «Илим» выпускается 70% российской товарной целлюлозы и 20% картона.

Доля Группы «Илим» в общем объеме выпуска продукции ЦБП в России – более 25%.

Доли продукции компании в китайском импорте: по крафтлайнеру — порядка 20%, по беленой хвойной целлюлозе – 10%.

Основную продукцию, выпускаемую ПАО «Группа «Илим» можно разделить на следующие группы:

#### 1. Товарная целлюлоза:

- целлюлоза сульфатная беленая из лиственных пород древесины;
- целлюлоза сульфатная беленая из хвойных пород древесины;
- целлюлоза сульфатная небеленая из хвойных пород древесины;
- целлюлоза сульфатная небеленая из опилок и отходов сортирования.

#### 2. Бумага:

- бумага мелованная;
- бумага мешочная;
- бумага — основа для обоев;
- бумага листовая для офисной техники;
- бумага для печати офсетная;

- бумага для контрольно-кассовой ленты;
- бумага упаковочная.

### 3. Тарный картон:

- бумага для гофрирования из первичного целлюлозного волокна;
- картон для плоских слоев гофрированного картона;
- картон «Белый лайнер».

Группа «Илим» – крупнейший инвестор в лесной отрасли России. В рамках инвестпрограммы «Илим-2014» компания реализовала два масштабных проекта – «Большой Братск» и «Большая Коряжма». В рамках «Большого Братска» Группа «Илим» построила и запустила новую и крупнейшую в мире целлюлозную линию объемом производства 720 тыс тонн целлюлозы в год. В рамках «Большой Коряжмы» запущено новое бумагоделательное производство. Общий объем инвестиций превысил 2 млрд. долларов США.

В Группу «Илим» входят филиал в Коряжме (Архангельская область), лесной филиал в Коряжме, региональные сервисные предприятия на Северо-Западе России, заводы по производству гофроупаковки, расположенные в Ленинградской и Московской областях, филиалы в Братске и Усть-Илимске, лесозаготовительные филиалы в Братском и Усть-Илимском районах, а также региональные сервисные предприятия, расположенные в Иркутской области.

Одним из важнейших направлений деятельности Группы «Илим» является внедрение международных принципов корпоративного управления.

Структура управления группы «Илим» представлена на рисунке 2.1.

Группа «Илим» стремится к тому, чтобы акционеры получали высокие финансовые результаты, а работники, деловые партнеры и жители тех регионов, где работает компания, имели возможность повысить свое благосостояние.

Группа «Илим» управляется международным советом директоров, который представлен российскими и западными специалистами с уникальным отраслевым опытом. Все члены совета пользуются

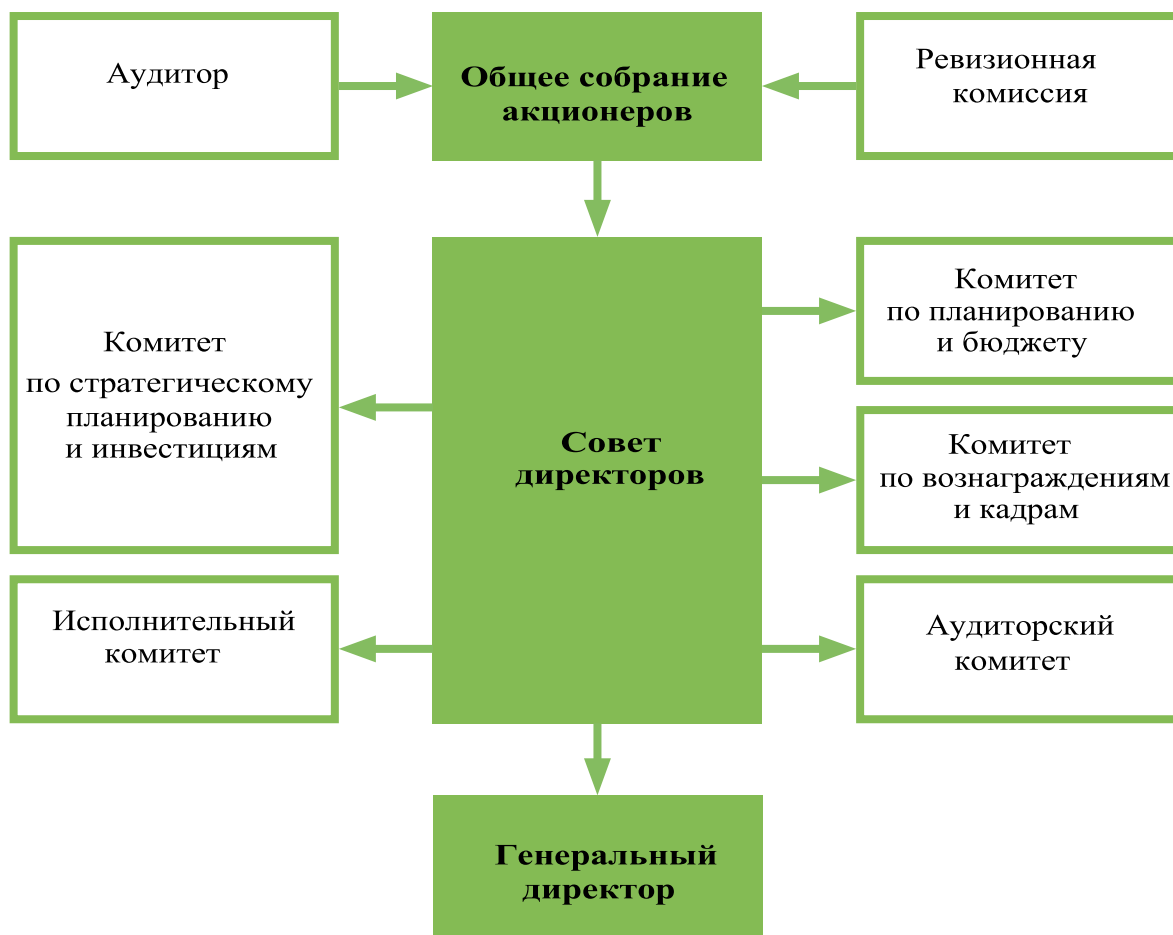


Рис. 2.1. Структура управления ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»»

Источник: [58]

заслуженным авторитетом международного отраслевого и бизнес-сообщества.

Профессионализм и общественный статус членов совета директоров Группы «Илим» подтверждены их активным участием в отраслевых комитетах, рабочих группах, комиссиях и других структурах при правительстве России, профильных министерствах, известных общественных, международных и отраслевых организациях. Предложения компании, направленные на повышение эффективности российской целлюлозно-бумажной отрасли, находят поддержку на высшем

государственном уровне и учитываются при разработке законопроектов.

Ориентируясь на лучшие образцы межотраслевого управленческого опыта, компания формирует интернациональную команду менеджеров, привлекая авторитетных специалистов с международным опытом.

Ключевые решения в компании принимаются исполнительной дирекцией или «командой первого уровня», представленной российскими и международными специалистами. В их зону ответственности входят вопросы реализации утвержденной стратегии компании, обеспечение запланированных финансовых и производственных показателей, общее операционное управление компанией и другие важнейшие вопросы.

Раскрытие финансовых результатов ПАО «Группа «Илим» по Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) является требованием российского законодательства. Такие результаты можно найти в разделе «Отчетность» на сайте компании [58].

Являясь совместным предприятием с корпорацией International Paper, акции которой котируются на нью-йоркской фондовой бирже, Группа «Илим» работает не только в соответствии с требованиями российских законов, но и с требованиями американского закона Сарбейнса-Оксли (Sarbanes-Oxley Act). Соответствие этим законам требует наличия высокоэффективной системы внутреннего аудита и контроля, гарантирующих достоверность финансовой отчетности, предоставляемой акционерам о деятельности компании. Эти требования и обуславливают приоритеты в развитии внутреннего контроля и аудита Группы «Илим».

Централизованное сервисное предприятие — «Финтранс» оказывает логистические и транспортные услуги в Ленинградской, Архангельской и Иркутской областях.

География поставок продукции компании простирается от Европы до Юго-Восточной Азии.

Рынок сбыта продукции ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» представлен на

рисунке 2.2.

Данные рисунка свидетельствуют, что основная внешнеторговая деятельность компании ведется с Китаем – 41% из общей доли рынка сбыта приходится на Китай. Наименьшая доля у стран Европы – 23%.

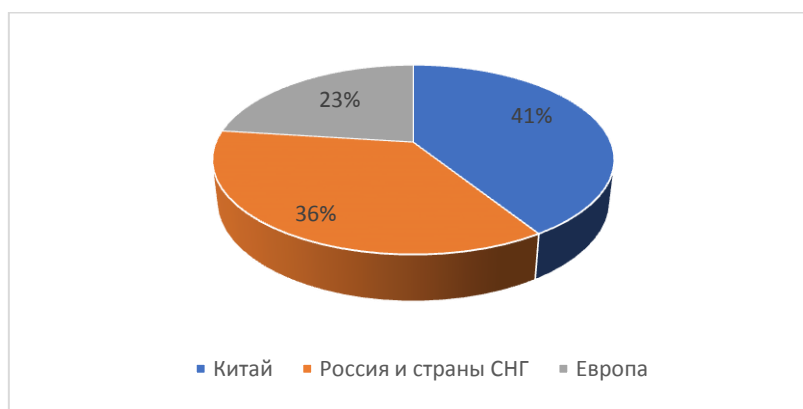


Рис. 2.2. Структура рынка сбыта продукции ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» в 2016 г.

Выполнено по материалам: [58]

Уставный капитал группы на 01.01.2017 г. составляет 6 123 млн. руб., разделен на 6 123 млн. обыкновенных именных акций, номинальной стоимостью 1 рубль каждая, выпущенных в бездокументарной форме.

Сведения о финансовом состоянии группы приведены в таблице 2.1 и приложении 1.

Таблица 2.1

Сведения о финансовом состоянии группы «Илим» за 2015-2016 гг., млн руб.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Абс. откл. (+;-)
			2016/2015
Нераспределенная прибыль по состоянию на начало года, стр. 1370	13 522	12 560	-962
Направлено на выплату дивидендов	4 405	0	- 4 405
Чистая прибыль по	3 443	-2 808	- 6 251



деятельности за год			
Итого стр. 1370 Баланса	12 560	9 752	-2 808

Выполнено по материалам: [58].

Общество на отчетную дату не имеет конвертируемых ценных бумаг и не имеет договоров о размещении акций по цене ниже их рыночной стоимости. В связи с этим разводненная прибыль на одну акцию не рассчитывается.

Все производственные активы ПАО «Группа «Илим» и его аффилированных лиц структурированы по продуктово-географическому принципу.

В европейской части России расположены филиал ПАО «Группа «Илим» в г. Коряжме и Лесной филиал ПАО «Группа «Илим» в г. Коряжме (Архангельская область), региональное сервисное предприятие, расположенное в Архангельской области, а также завод по производству гофротары, расположенный в Ленинградской области.

В Сибири находятся филиалы ПАО «Группа «Илим» в г. Братске и Братском районе Иркутской области, филиалы ПАО «Группа «Илим» в г. Усть-Илимске и Усть-Илимском районе Иркутской области.

Общий годовой объем производства целлюлозно-бумажной продукции ПАО «Группа «Илим» и его аффилированных лиц за 2015 год превысил 3,1 млн. тонн.

Общество, в лице менеджмента, осуществляет постоянный мониторинг и оценку факторов риска, связанных с деятельностью Общества, и не рассматривает на данный момент указанные ниже риски как значительные для деятельности Общества.

ПАО «Группа «Илим» — лидер российской целлюлозно-бумажной промышленности по объемам производства продукции. Продукция Общества реализуется на рынках Европы, России, а также в странах СНГ и Юго-

Восточной Азии (в Китае, Японии и Корее). Являясь крупным экспортером целлюлозы и тарного картона, Общество несет риски, связанные со снижением спроса на свою продукцию, что может произойти в результате структурных изменений спроса или экономического спада на рынках, на которых реализуется продукция Общества. Также, в случае изменения курсов валют или изменения соотношения спроса и предложения на внутреннем или экспортном рынках Общества, существует риск изменения цен на продукцию Общества, что наблюдалось в 2013-2015 гг. и может повториться в будущем.

Основные факторы риска, влияющие на спрос, цены и предложение в отрасли:

- мировой спрос на конечные товары целлюлозно-бумажной отрасли (бумага, упаковка);
- увеличение мировых производственных мощностей в отрасли (риск перепроизводства);
- изменение обменных курсов валют между странами, имеющими большое влияние в отрасли (Канада, Чили, Бразилия, Китай, США, Россия, страны ЕС);
- изменение в технологиях производства (например, производство целлюлозы из эвкалипта);
- административные барьеры.

Общество зависит от доступности лесных участков, на которых оно может вести лесозаготовительные работы, и их породного состава. Лесосырьевая база Общества арендована на долгосрочной основе. В целях минимизации риска дефицита лесосырья Общество проводит превентивные мероприятия, которые, в частности, включают строительство объектов лесной инфраструктуры и увеличение собственных лесозаготовительных мощностей.

На данный момент наблюдается тенденция ужесточения законодательства в сфере охраны окружающей среды. Общество в процессе

деятельности производит сбросы и выбросы вредных веществ с учетом действующих допустимых норм. Изменение этих норм может привести к их нарушению в краткосрочном периоде и повлечь штрафы для Общества. Общество предпринимает меры, в том числе, осуществляя крупные инвестиционные проекты с применением наилучших технологий, для сокращения вредного воздействия на окружающую среду и минимизации рисков.

Общество производит периодическую оценку своих обязательств в области охраны окружающей среды. В условиях текущей практики применения действующего законодательства Общество не имеет значительных обязательств по возмещению вреда окружающей среде.

Введение санкций в отношении Российской Федерации со стороны США и стран ЕС не оказало непосредственного влияния на деятельность Общества. В то же время, Общество постоянно оценивает риски дальнейшего ухудшения ситуации и прорабатывает программу антикризисных мер в случае реализации негативного сценария, в частности, перераспределение товарной продукции между рынками.

В связи с продолжающейся в течение 2015 года девальвацией рубля Правительство Российской Федерации предпринимает меры по структурным изменениям экономики и стимулированию экономического развития. Общество постоянно производит мониторинг таких изменений и оценивает возможности и риски, исходя из изменения нормативной базы.

В процессе обычной хозяйственной деятельности Общество подвергается различным финансовым рискам, общее управление которыми призвано минимизировать потенциальное негативное влияние финансовых рисков на деятельность Общества.

Ограничение доступности финансирования банками и снижение финансового рейтинга России незначительно увеличило стоимость финансовых ресурсов для Общества, однако Общество постоянно изучает

новые возможности для финансирования.

Общество не использует производные финансовые инструменты для хеджирования своих рисков на регулярной основе. В Обществе приняты политики в отношении управления кредитным риском и хеджирования валютного риска.

Общество подвержено кредитному риску, связанному в основном с дебиторской задолженностью по расчетам с покупателями. Большинство потребителей продукции Общества ведет хозяйственную деятельность в целлюлозно-бумажной промышленности, поэтому на степень кредитного риска Общества могут повлиять негативные изменения в данной отрасли. Фактором развития этого риска также является ограничение возможностей покупателей на внутреннем рынке привлекать заемные средства для ведения хозяйственной деятельности, в том числе, для своевременной оплаты за продукцию.

Для минимизации последствий кредитного риска Общество применяет кредитную политику для управления возникающими рисками в области продаж. Благодаря продуманной кредитной политике удалось сдержать величину задолженности покупателей на оптимальном уровне и не допустить ее роста.

Имея большую долю экспорта в страны Юго-Восточной Азии, Западной и Восточной Европы, Общество проводит операции с участием различных видов валют, преимущественно долларов США и евро. Также, часть расходов, активов и обязательств Общества номинированы в иностранной валюте. Валютный риск для Общества связан с колебаниями курса рубля относительно курсов этих иностранных валют.

Общество проводит постоянный мониторинг изменения валютных курсов для нахождения баланса между входящими и исходящими потоками, а также активами и обязательствами, номинированными в иностранной валюте, для минимизации последствий валютного риска.

Общество строит свою деятельность в четком соответствии с налоговым, таможенным и валютным законодательством, отслеживает и своевременно реагирует на его изменения, а также стремится к конструктивному диалогу с регулирующими органами в вопросах толкования и применения норм законодательства.

Система налогообложения Российской Федерации находится в процессе становления и характеризуется большим количеством налогов, частыми изменениями и непоследовательностью правоприменения.

Многие вопросы, связанные с практическим применением законов, остаются неясными и усложняют осуществление Обществом финансово-хозяйственной деятельности.

Остается риск того, что по вопросам, допускающим возможность различной интерпретации, налоговые органы Российской Федерации могут занять позицию, отличную от позиции Общества. Подобная неоднозначность может привести к тому, что Общество будет вынуждено заплатить дополнительные налоги, штрафы и пени.

Общество занимает в Российской Федерации значительную долю на рынке целлюлозно-бумажной продукции, в связи с чем возникают риски, связанные с изменением антимонопольного законодательства.

Общество осуществляет постоянный мониторинг не только изменений действующего законодательства, но и разрабатываемых законопроектов, оценивает характер таких изменений и учитывает их в своей деятельности, что позволяет минимизировать правовые риски, связанные с изменением требований антимонопольного регулирования.

Общество подвержено рискам в связи с наличием изношенных основных средств, включающих оборудование, здания и технические сооружения. Фактором риска являются условия агрессивной среды эксплуатации основных средств.

Общество принимает превентивные меры по снижению рисков,

связанных с изношенностью основных средств, которые включают проведение программы по модернизации и замене оборудования. Общество реализует крупномасштабные инвестиционные проекты, предполагающие использование современных передовых технологий. Помимо этого, в Обществе действует политика в области страхования имущества и перерывов в производстве.

Общество подвержено рискам в связи с использованием в производственной деятельности опасного оборудования. Возможные аварии несут риски существенных потерь и временного приостановления деятельности. В Обществе разработаны меры по снижению рисков возникновения аварий и пожаров. В рамках инвестиционных проектов внедряются автоматизированные системы безопасности. В повышенном объеме внедрены технологические аудиты безопасности объектов. Общество оценивает данный риск как управляемый.

Таким образом, ПАО «Группа «Илим» является крупным игроком на мировом рынке целлюлозно-бумажной продукции и занимает устойчивые позиции, несмотря на сложившуюся экономическую ситуацию.

## **2.2. Оценка динамики показателей внешнеторговой деятельности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» в условиях действия международных санкций**

Более половины продукции группы «Илим» реализуется на мировых рынках, в частности, Китая и стран Европы. Таким образом, внешнеторговая деятельность имеет главное значение для развития и устойчивого положения группы. Далее проведем оценку динамики показателей внешнеторговой деятельности группы компаний.

Прежде чем дать оценку внешнеторговой деятельности группы, целесообразно провести анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности необходим для

выявления уровня эффективности производственной и сбытовой системы предприятия.

Данный анализ подразумевает изучение состава и свойств ресурсов в контексте их соответствия нуждам организации.

Подробно состояние организации в финансовом плане характеризуется комплексом показателей, которые дают более полную информацию. Общие показатели деятельности группы «Илим» представлены в таблице 2.2.

Таким образом, показатели производства группы имеют тенденцию к понижению в 2015 году. Уровень себестоимости понизился в 2015 году на 21,7 млн руб. Аналогичные изменения произошли и с выручкой.

Данные колебания себестоимости и выручки сильно отразились на динамике прибыли. В 2015 году она составила 52 млн руб. В 2014 году ее уровень достигал 142 млн руб.

Таблица 2.2

Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности  
ПАО «Группа «Илим» за 2013-2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. откл. (+,-)
Выручка от продажи товаров, млрд руб.	3,7	3,01	2,9	-110889
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, млрд руб.	3,5	2,8	2,8	-21746
Прибыль от продаж, млн руб.	148	142	52	-89143
Чистая прибыль, млн руб.	4,1	3,9	2,04	-1861
Рентабельность продаж, %	5,37	4,71	1,82	-2,89
Численность персонала, чел.	1537	1509	1454	-55
Производительность труда, тыс. руб. на одного работника	1999,98	1998,87	1998,22	-0,65
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	752454	624406	569210	-55196
Фондоотдача, руб.	6,41	4,83	5,10	0,27

Выполнено по материалам: [58]

Рентабельность продаж составляла в 2014 году 4,71 %, что на 2,89 % выше, чем в 2015 году.

Численность персонала организации составляет на 2014 год 1509 чел.,

что позволяет отнести предприятие к категории крупных. В 2014 году повышение численности персонала составило в среднем около 50 чел. Производительность труда персонала и его рентабельность составили соответственно 1998 тыс. руб. и 258 % соответственно.

Что касается использования основных средств, то их стоимость в среднем за 2 года составляла около 600 млн руб. и 624 млн руб. в 2014 году. В 2015 году стоимость повысилась на 55 млн руб. по сравнению с 2014 годом. Показатель фондоотдачи находится в 2013 году на уровне 4,83 руб.

В целом деятельность предприятия не характеризуется критическими значениями, что говорит об отсутствии в ней серьезных негативных явлений.

За три года наблюдается снижение количества внеоборотных активов на 374 млн руб. Снижение наблюдалось практически по всем статьям, наибольшей из которых является основные средства. Данная тенденция может характеризовать положение предприятия как неустойчивое.

Что касается оборотных активов, то за три года их объем увеличился. Наибольшую долю в структуре оборотных активов составляют денежные средства и дебиторская задолженность, по которым наблюдается повышение оборотных средств на 257 млн руб. Увеличение дебиторской задолженности негативный фактор, так как снижает количество располагаемых денежных средств предприятия.

В целом же предприятие располагает необходимыми ресурсами для производства и имеет устойчивую динамику средств.

Также важной стороной деятельности предприятия является такой фактор как финансовая устойчивость. Анализ финансового состояния предприятия на отчетный период позволяет определить его финансовую устойчивость, платежеспособность, финансовые возможности. В основе финансового анализа лежит расчет специальных показателей. Среди наиболее часто используемых финансовых коэффициентов можно выделить следующие группы:



- коэффициенты ликвидности представлены в таблице 2.3;
- коэффициенты финансовой устойчивости представлены в таблице 2.4;
- коэффициенты деловой активности представлены в таблице 2.5;
- коэффициенты рентабельности представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.3

Динамика коэффициентов ликвидности ПАО «Группа «Илим»  
за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	Рекомендуемый критерий	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. отклонение (+,-)	
					2014 г./2013 г.	2015 г./2014 г.
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 2$	4,35	3,25	3,27	-1,1	0,02
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8 – 1	2,07	1,74	2,04	-0,33	0,3
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,5	0,27	0,24	0,22	-0,03	-0,02

Выполнено по материалам: [58]

В таблице рассчитано три коэффициента ликвидности, каждый из которых характеризует степень ликвидности с учетом различных активов.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует возможность покрыть краткосрочные обязательства. За два года предприятие имело данный коэффициент на очень низком уровне в связи с нехваткой денежных средств и только в 2015 году он приблизился к нижнему порогу норматива данного показателя, равного 0,2. Показатель текущей ликвидности превышает норму, которая установлена на отметке 3. То же касается коэффициента быстрой ликвидности.

Практически все показатели имеют значительное превышение нормы. Это вызвано большой долей дебиторской задолженности и запасов в активах предприятия, что может сказать о нерациональной структуре активов.

Основным показателем, влияющим на финансовую устойчивость

организации, является доля заемных средств. Обычно считается, что, если заемные средства составляют более половины средств группы, то это не очень хороший признак.

Таблица 2.4

Динамика показателей финансовой устойчивости ПАО «Группа «Илим» за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. отклонение (+,-)	
				2014 г./2013 г.	2015 г./2014 г.
Коэффициент финансовой устойчивости	0,56	0,43	0,35	-0,13	-0,08
Коэффициент финансовой независимости	0,56	0,43	0,35	- 0,13	-0,08
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,97	1,35	1,88	-0,62	+0,53
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,68	0,57	0,65	-0,11	+0,08
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,04	0,00	0,01	-0,04	+0,01
Коэффициент имущества производственного назначения	0,74	0,69	0,59	-0,05	-0,10

Выполнено по материалам: [58]

Практически все показатели не попадают в нормативные значения или имеют значительные отклонения.

Доля собственных средств в балансе занимает около 30 % в 2015 году, она снизилась по сравнению с 2014 годом. Доля собственных оборотных активов составляет только 1 % в 2015 году. Доля заемных средств составляет около 60% от всех активов, а их превышение над собственными средствами составляет примерно 80 % на 2015 год. Данные показатели негативно характеризуют финансовое положение организации.

С высокой долей заемных средств предприятие сильно увеличивает риск неплатежеспособности при реализации изменений, так как вложенные в них средства нельзя использовать и отдача от них наступит позже истечения сроков выплаты кредита.

Таким образом, с одной стороны, предприятие может реализовать за счет заемных средств свои планы по развитию и модернизации, однако при этом оно рискует не выплатить кредит.

Таблица 2.5

Динамика показателей деловой активности ПАО «Группа «Илим»  
за 2013-2015 гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. отклонение (+,-)	
				2014 г./ 2013 г.	2015 г./ 2014 г.
Коэффициент оборачиваемости активов	2,02	1,97	1,20	-0,05	-0,77
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	4,41	3,41	1,81	-1,00	-1,60
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,45	6,38	3,25	-0,07	-3,13
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	19,02	18,73	7,18	-0,29	-11,55
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	55,73	57,25	112,37	+1,52	+55,12
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	18,47	19,49	50,81	+1,02	+31,32
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	5,54	4,62	3,45	-0,92	-1,17
Коэффициент оборачиваемости запасов	7,13	6,47	6,13	-0,63	-0,34
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	87,45	77,04	53,46	-10,41	-23,58

Выполнено по материалам: [108].

Общий показатель оборачиваемости активов установился на уровне 1,2 в 2015 году. В 2015 году практически все показатели оборачиваемости склонны к снижению, кроме продолжительностей оборотов кредиторской и дебиторской задолженностей.

Данные изменения являются негативной тенденцией, так как уменьшается скорость получения прибыли. Также имеет место превышение продолжительности оборота дебиторской задолженности над кредиторской, что означает более раннее наступление обязательств предприятия, чем получение денежных средств от дебиторов.

Наибольшие показатели оборачиваемости имеются по кредиторской и

дебиторской задолженностям, по оборачиваемости запасов и денежных средств.

Низкая оборачиваемость характеризует низкий уровень прибыли и потенциальные возможности при инвестициях в осуществление стратегических целей. С низкой оборачиваемостью предприятие очень долго будет накапливать необходимый объем финансовых ресурсов и так же долго получать отдачи в виде прибыли на вложенный капитал.

Таблица 2.6

Динамика коэффициентов рентабельности ПАО «Группа «Илим»  
за 2013-2015 гг., %

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абс. отклонение (+,-)	
				2014 г./ 2013 г.	2015 г./ 2014 г.
Рентабельность продаж	2,02	1,82	7,04	-0,20	+5,22
Рентабельность затрат	2,27	2,07	5,53	-0,20	+3,46
Рентабельность собственного капитала	0,64	0,33	0,67	-0,31	+0,34
Рентабельность совокупных активов	0,88	0,86	2,90	-0,02	+2,04
Рентабельность заемного капитала	0,45	0,22	0,41	-0,23	+0,19
Рентабельность оборотных активов	0,47	0,24	0,35		

Выполнено по материалам: [58].

Рентабельность является консолидирующим все усилия предприятия показателем. Благоприятной тенденцией можно назвать повышение данных показателей 2015 году по сравнению с 2014. Как видно по таблице, деятельность предприятия можно назвать низкорентабельной, так как по основным показателям она не превышает 10%. Это связано с прочей деятельностью организации, которая снизила прибыль от продаж в размере 142 млн руб. на 114 млн руб. Основной статьей расходов в ней является проценты к уплате.

Таким образом, рентабельность снижается из-за процентов по кредитам, которые возникают вследствие недостатка оборотных средств

предприятия.

Перейдем непосредственно к оценке внешнеторговой деятельности группы.

Динамика объемов экспорта ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» представлена на рисунке 2.3 и темпов роста – на рисунке 2.4.

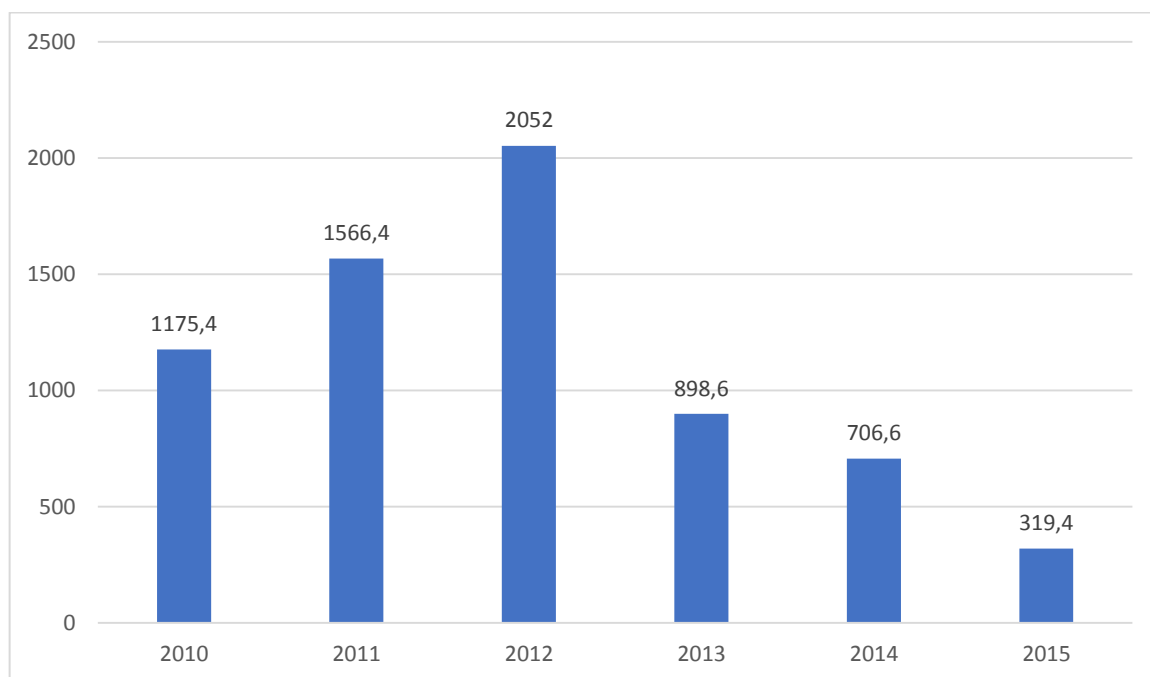


Рис. 2.3. Объем экспорта ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» в 2010-2015 гг., тыс. долл. США

Выполнено по данным оперативной отчетности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»»

Данные рисунка свидетельствуют, что объем экспорта группы компаний стабильно снижался с 2012 по 2015 гг.

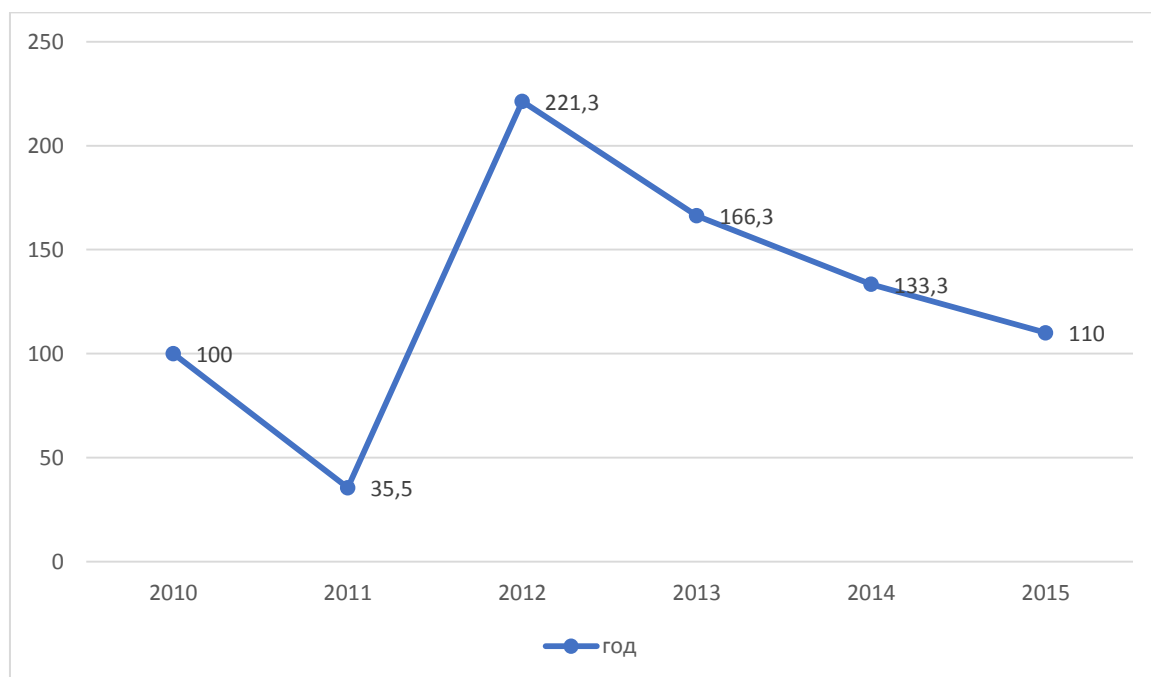


Рис. 2.4. Динамика ежегодных темпов роста объёмов экспорта ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» в 2010-2015 гг., %

Как видно по данным представленных рисунков 2.3 и 2.4, на положение ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»», существенное влияние оказал финансовый кризис и введение санкций - объёмы бизнеса компании значительно «просели» в период 2013-2015 гг. За годы кризиса практически все крупные и средние компании – клиенты ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» существенно сократили свои инвестиционные планы. Соответственно, спрос на товары компании резко снизился.

Сумма доходов от внешнеторговой деятельности в 2015 г. составила 319,4 тыс. долларов США, что более чем в 6 раз ниже показателя уровня докризисного 2012 года.

Еще один показатель, достаточно точно характеризующий динамику развития любой торговой компании, осуществляющей внешнеторговую деятельность - количество заключённых в течение года внешнеторговых договоров (рис. 2.5).

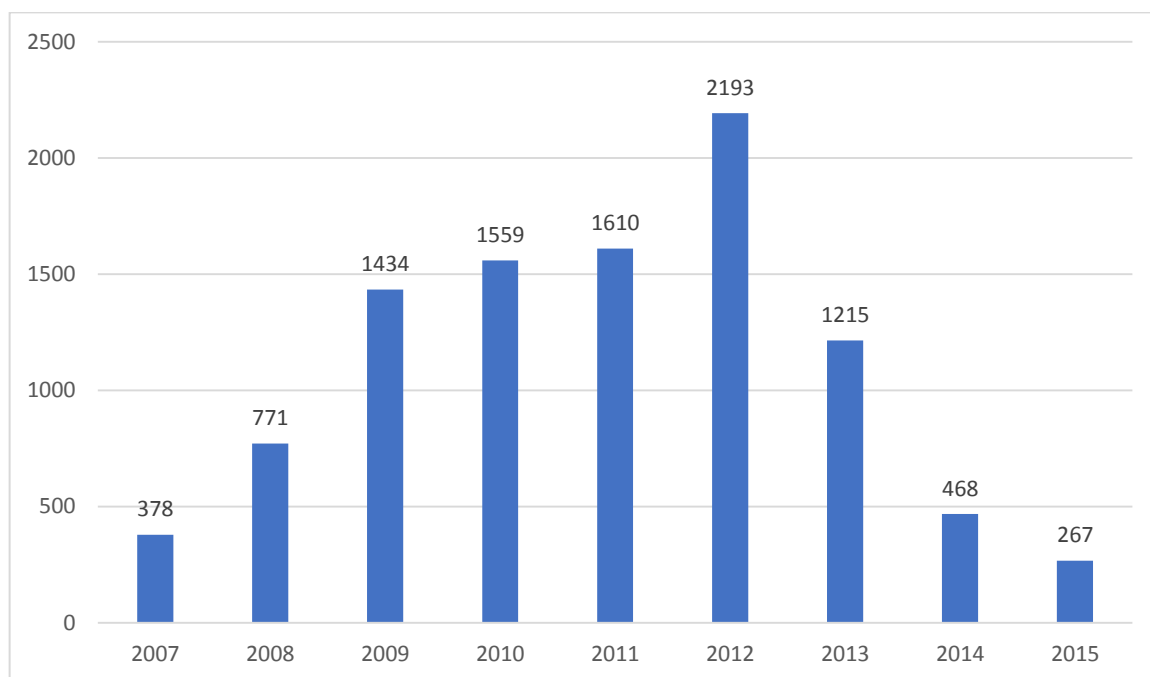


Рис. 2.5. Динамика заключённых внешнеторговых договоров ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» в 2007-2015 гг., ед.

Выполнено по данным оперативной отчетности ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»»

Таким образом, мы видим, что количество заключенных внешнеторговых договоров в 2014-2015 также значительно снизилось, что говорит о том, что кризис повлиял на ухудшение внешнеторговой деятельности организации.

Несмотря на падение показателей внешнеторговой деятельности, общее финансовое состояние организации не ухудшилось.

Таким образом, можно сделать вывод, что группа «Илим» несмотря на кризис и введение международных санкций, сохранила устойчивое финансовое положение, в основном, благодаря увеличению продаж с Китаем и странами Азии, а также внутренней торговле.

### 2.3. Анализ эффективности внешнеторговой деятельности

Для изучения торгово-производственных оборотов ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»», был изучен документ «График выполнения по 2016». Это

отчетный документ, выполнен в программе Excel, отображающий ежедневный план выполнения продаж организации.

Анализируемый период начинается с 11. 01. 2016 года. В январе цеху №1 был поставлен план 6539 тыс. шт., 14428,1 тыс. руб., по факту, за месяц цех выполнил 6613 тыс. шт., и составил 101,1% выполнения плана, в сумме цех выполнил на 14558,5 тыс. руб., и составил 100,9% выполнения плана. В январе, цеху №2 был поставлен план 24871 тыс. шт. и 27376,8 тыс. руб., по факту же, план был выполнен на 102,5% , составил 25492 тыс. шт., и 102,6% и составил в сумме 28100,4 тыс. руб. Цеху №5 был поставлен план 30904 тыс. шт., в сумме – 41101,7 тыс. руб., по факту выполнили 30575 тыс. шт., в процентом соотношении составило 98,9% от общего плана. В сумме – выполнили план на 37000,63, в процентах – 90% от плана. Цех №21 выполнил план на 104,7% в тыс. шт. – 31632,4 тыс. шт. по плану, 33134,2 тыс. шт. по факту. В денежном эквиваленте, цех выполнил план на 103%, по плану – 186253,1 тыс. руб., по факту - 191797,8 тыс. руб. Стоит отметить, что работа патронных цехов в январе месяце оказалась продуктивной, почти все цеха выполнили план, по денежным поступлениям, планировалось собрать 172830 тыс. руб., по факту было собрано 173629 тыс. руб., что составило 100,5% выполнения плана.

В феврале цеху №1 был поставлен план 8832 тыс. шт., 18468,1 тыс. руб., по факту, за месяц цех выполнил 8882,7 тыс. шт., и составил 100,6% выполнения плана, в сумме цех выполнил на 18703,6 тыс. руб., и составил 101,3% выполнения плана. В феврале, цеху №2 был поставлен план 33457 тыс. шт. и 37117,8 тыс. руб., по факту же, план был выполнен на 100,1% , составил 33493 тыс. шт., и 100,1% и составил в сумме 37160,9 тыс. руб. Цеху №5 был поставлен план 39053 тыс. шт., в сумме – 53443,5 тыс. руб., по факту выполнили 39320 тыс. шт., в процентом соотношении составило 100,7% от общего плана. В сумме – выполнили план на 49797,45 и в процентах – 93,2% от плана. Цех №21 выполнил план на 103,4% в тыс. шт.



– 41317,7 тыс. шт. по плану, 42713,2 тыс. шт. по факту. В денежном эквиваленте, цех выполнил план на 102%, по плану – 251579,3 тыс. руб., по факту - 256494,5 тыс. руб. В феврале месяце процентное соотношение выполнения плана, немного снизилось, это можно обосновать повышением общего плана за месяц в каждом цехе, по сравнению с предыдущим месяцем. Однако, выполнение плана по денежным поступлениям за февраль 2016 года, превысил 100%. План за месяц по денежным сборам составил 228285 тыс. руб., фактически получили – 238051 тыс. руб., в процентом соотношении это 104,3% выполнения плана.

В марте цеху №1 был поставлен план 9965 тыс. шт., 20600,5 тыс. руб., по факту, за месяц цех выполнил 10206,2 тыс. шт., и составил 102,4% выполнения плана, в сумме цех выполнил на 20997,1 тыс. руб., и составил 101,9% выполнения плана. В марте цеху №2 был поставлен план 36803 тыс. шт. и 40206,7 тыс. руб., по факту же, план был выполнен на 100,4% , составил 36962 тыс. шт., и 100,2% и составил в сумме 40281,9 тыс. руб. Цеху №5 был поставлен план 44482 тыс. шт., в сумме – 55468,9 тыс. руб., по факту выполнили 44725 тыс. шт., в процентом соотношении составило 100,5% от общего плана. В сумме – выполнили план на 55762,77 и в процентах – 100,5% от плана. Цех №21 выполнил план на 103,4% в тыс. шт. – 45123,8 тыс. шт. по плану, 46640,5 тыс. шт. по факту. В денежном эквиваленте цех выполнил план на 101,5%, по плану – 265955 тыс. руб., по факту - 269848,4 тыс. руб. В марте работа цехов патронного завода оказалась так же продуктивной, все цеха выполнили и перевыполнили план, по денежным поступлениям, планировалось собрать 302295 тыс. руб., по факту было собрано 355821 тыс. руб., что составило 117,7% выполнения плана.

В апреле цеху №1 был поставлен план 9533 тыс. шт., 19428,2 тыс. руб., по факту, за месяц цех выполнил 9823 тыс. шт., и составил 102,6% выполнения плана, в сумме цех выполнил на 19746,5 тыс. руб., и составил

100,9% выполнения плана. В апреле цеху №2 был поставлен план 39771 тыс. шт. и 44375,5 тыс. руб., по факту же, план был выполнен на 105,5% , составил 42432 тыс. шт., и 103,6% и составил в сумме 45100,4 тыс. руб. Цеху №5 был поставлен план 45814 тыс. шт., в сумме – 57101,00 тыс. руб., по факту выполнили 45210 тыс. шт., в процентом соотношении составило 99,6% от общего плана. В сумме – выполнили план на 57000,63, в процентах – 99,9% от плана. Цех №21 выполнил план на 106,3% в тыс. шт. – 46642,7 тыс. шт. по плану, 48351,7 тыс. шт. по факту. В денежном эквиваленте цех выполнил план на 103,2%, по плану – 236253,2 тыс. руб., по факту - 240172,1тыс. руб. Стоит отметить, что работа цехов в апреле месяце оказалась продуктивной, все цеха выполнили план, по денежным поступлениям, планировалось собрать 345830 тыс. руб., по факту было собрано 367922 тыс. руб.

В мае цеху №1 был поставлен план 9865 тыс. шт., 20800,2 тыс. руб., по факту, за месяц цех выполнил 10276,3 тыс. шт., и составил 102,7% выполнения плана, в сумме цех выполнил на 20947,6 тыс. руб., и составил 102,2% выполнения плана. В мае цеху №2 был поставлен план 37306 тыс. шт. и 41206,9 тыс. руб., по факту же, план был выполнен на 103,5% , составил 38210 тыс. шт., и 100,2% и составил в сумме 41291,9 тыс. руб. Цеху №5 был поставлен план 46172 тыс. шт., в сумме – 58468,2 тыс. руб., по факту выполнили 46187 тыс. шт., в процентом соотношении составило 100,1% от общего плана. В сумме – выполнили план на 59032,2 и в процентах – 101,7% от плана. Цех №21 выполнил план на 102,6% в тыс. шт. – 45723,2 тыс. шт. по плану, 46193,3 тыс. шт. по факту. В денежном эквиваленте цех выполнил план на 100,2%, по плану – 255912 тыс. руб., по факту - 255997,6 тыс. руб. В мае все цеха выполнили и перевыполнили план, работа была на 100% продуктивная, по денежным поступлениям, планировалось собрать 356495 тыс. руб., по факту было собрано 382824 тыс. руб.

Если просмотреть январь, февраль, март, апрель и май 2016 года, можно сделать вывод, что с каждым месяцем выполнение планов по производству изделий и по сбору денежных средств растет, что является отличной тенденцией для любого развивающегося предприятия. Если говорить об экспорте за 2015 год, то он составил 3 млрд. 615 млн. 432 тыс. рублей. За 3 месяца 2016 года, экспорт составил 1 млрд. 155 млн. 864 тыс. рублей. Данная цифра говорит об эффективной внешнеэкономической деятельности, план на экспорт на 2016 год стремится к 5 млрд., и с такими показателями план вполне выполним.

Результат оценки общих показателей ВЭД приведен в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Общая оценка внешнеторговой деятельности  
ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» в 2016 г.

	Значение, %	Уровень
Экспортная квота	2,01	Высокий
Коэффициент отраслевого экспорта	0,09	Низкий
Интегральный показатель	0,70	Средний

Таким образом, благодаря высоким объемам внешнеторгового оборота, уровень внешней торговли ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» следует оценить как достаточно высокий. Тем не менее, структура оборота внешней торговли неблагоприятна для организации, так как не позволяют ей участвовать в цепочке создания стоимости.

Выводы по главе 2.

По результатам проведенного анализа считаем целесообразным сделать следующие выводы:

Финансовый кризис и введение санкций оказали существенное влияние, на положение ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» - объемы бизнеса компании на внешнем рынке значительно уменьшились в период 2013-2015 гг.

За годы кризиса практически все крупные и средние компании –

клиенты ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» существенно сократили свои инвестиционные планы. Соответственно, спрос на товары компании резко снизился. В связи с этим количество заключенных внешнеторговых договоров в 2014-2015 значительно снизилось. Сумма доходов от внешнеторговой деятельности в 2015 г. составила 319,4 тыс. долларов США, что более чем в 6 раз ниже показателя уровня докризисного 2012 года.

Таким образом, кризис привел к уменьшению объемов и доходности от внешнеторговой деятельности организации.

В то же время, несмотря на падение показателей внешнеторговой деятельности, общее финансовое состояние организации не ухудшилось и группа «Илим», сохранила устойчивое финансовое положение, в основном, благодаря увеличению продаж с Китаем и странами Азии, а также внутренней торговле.

## **ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»»**

### **3.1. Таможенные аспекты развития организационных подходов к осуществлению внешнеторговых операций**

«Интегрирование экономики страны в мировое хозяйство способствовало коренному реформированию внешнеэкономического комплекса, поскольку трансформирование геополитического положения значительно увеличило роль внешнеэкономического фактора и усилило влияние внешних рынков на национальную экономику» [22].

В связи с функционированием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и ранее Таможенного союза (ТС) перед Федеральной таможенной службой (ФТС России) стоит важная задача, направленная на повышение результативности деятельности таможенных органов. Деятельность ФТС России зависит от многих факторов, существенное место среди которых занимает эффективное и качественное управление. Успех деятельности единой системы таможенных органов зависит от качественного и слаженного управленческого аппарата. Значимым компонентом системы управления является механизм или процесс управления.

Совершенствованию таможенного дела в организации внешней торговли способствует постоянный научно-технический прогресс, с помощью которого формируются особые взаимодействия между таможенной и участниками внешней торговли, а именно между экспортёрами, импортёрами и таможенными органами.

В общем виде процесс движения товаров и формы взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД представлены на рисунке 3.1. Здесь каждый этап характеризуется определенной совокупностью показателей затрат времени и средств для осуществления операций в процессе перемещения товаров через таможенную границу Российской Федерации.



Рис. 3.1. Формы взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности в процессе движения товара

Источник: [23]

В процессе внешней торговли формируются взаимосвязи, которые сопровождаются товарными, финансовыми и информационными потоками. Последние из них обслуживают товарный поток. Существуют три формы таможенно-логистических механизмов.

1. Механизм управления товарными потоками (последовательность операций при пересечении товаром таможенной границы). Сюда входят таможенное оформление товара, его доставка в пункты пропуска, на склады временного хранения или на таможенные склады;

2. Механизм управления финансовыми потоками (процесс уплаты таможенной пошлины, налога на добавленную стоимость, акциза, сбора за таможенное оформление и иных платежей);

3. Механизм управления информационными потоками (подача декларации на товар в электронном виде – электронное декларирование, информирование таможенного органа на таможенной границе о перемещении товара - предварительное информирование и другие механизмы) [4, с.189].

Рассмотрим тенденции развития методов таможенно-логистических

механизмов. Электронное декларирование начало использоваться с 2002 года. Тогда таможенные органы использовали её для выполнения стандартных таможенных операций с декларацией. Однако эта система состояла из двух совершенно независимых подсистем: для таможенного органа и декларанта. Недостатками данной системы являлись: повышенная трудоёмкость должностных лиц таможенных органов, необходимость предоставления большого количества документов в бумажном виде, невозможность использовать декларантам иных программных обеспечений, кроме предложенных и другие.

В 2010 году на смену пришла вторая версия электронного декларирования. Она позволяла взаимодействовать таможенным органам и участникам внешнеэкономической деятельности через сеть Интернет, что привело к возникновению новых способов взаимодействия и структурным программным сдвигам во всей системе электронного декларирования. Был организован Единый национальный центр приёма и предварительной обработки таможенных электронных деклараций.

В 2012 году было внедрено ещё одно новшество – возможность декларирования товаров через портал сайта Федеральной таможенной службы России. Это позволило отказаться декларантам от приобретения коммерческих программ и услуг посредников для декларирования.

Наконец, начиная с 2014 года все российские компании, которые осуществляют внешнюю торговлю, обязаны подавать декларацию на товар в таможенный орган в электронном виде.

Согласно таможенному кодексу Таможенного союза, с 2006 года таможенная декларация может быть подана в отношении иностранных товаров до их ввоза на таможенную территорию Таможенного союза. Иными словами, документы и сведения могут предоставляться в таможенный орган в электронном виде до фактического прибытия транспортных средств и товаров на пункт пропуска или к месту

фактического выпуска товара.

Данный механизм позволяет:

сократить участникам внешней торговли транспортные, временные и финансовые издержки (нет необходимости тратить время на заполнение документов на границе);

повысить пропускную способность российских пунктов пропуска, которые находятся на внешней границе Таможенного союза;

ускорить проведение таможенных операций (инспектору не требуется вводить данные вручную, что исключает ошибки);

повысить эффективность таможенного контроля (так как можно выбрать объект проверки ещё до того, как транспортное средство прибудет в пункт пропуска) [1, с.124].

Однако в настоящее время, система предварительного информирования функционирует только применительно к автомобильному и железнодорожному транспорту. Для международных перевозок воздушным и морским транспортом данная система находится в стадии тестирования и совершенствования. Помимо всего, предварительная информация хранится на сервере только 2 недели, после этого срока она аннулируется, если пересечение границы не состоялось [2].

Если рассматривать механизм уплаты таможенных платежей, то этот механизм имел ряд недостатков, которые препятствовали завершению таможенных процедур в сроки, установленные законодательством. В целях решения указанной проблемы Федеральная таможенная служба начала в 2013 году осуществлять «Концепцию централизации учёта таможенных и иных платежей и ведения единого лицевого счёта участника внешнеэкономической деятельности». Главной задачей концепции стало сокращение сроков доведения информации о поступлении денежных средств на счета таможенных органов. Был создан единый лицевой счёт участника внешнеэкономической деятельности и единая база данных,



данные которой концентрируются в расчётном таможенном центре. С помощью единых лицевых счетов появилась возможность списывать таможенные платежи с одного счёта участника за уплату таможенных процедур в разных таможенных органах. В дополнение к вышесказанному налаживается бесперебойное информационное взаимодействие таможенных органов с юридическими лицами, в обязанности которых входит следить за поступлением на счёт Федерального казначейства и на счета государств-членов Таможенного союза средств, для уплаты таможенных платежей посредством платёжных терминалов, электронных терминалов и банкоматов.

Таким образом, с ростом глобальной логистики и внешней торговли растёт давление на таможенные органы страны, и чем раньше российские участники внешнеэкономической деятельности и их зарубежные партнёры начнут совершенствовать таможенно-логистические механизмы, тем быстрее будет накапливаться у них практический опыт, и тем легче им будет адаптироваться к нововведениям в области таможенного регулирования. Только при выполнении этих условий можно будет гарантировать аккуратное и своевременное исполнение внешнеторговых контрактов.

### **3.2. Направления повышения эффективности внешнеторговой деятельности организации**

В 2015 году ПАО «Группа «Илим» продолжило работу по выводу на проектные мощности своих производственных активов в рамках инвестиционных проектов «Большой Братск» и «Большая Коряжма». Для каждого из обозначенных направлений характерно следующее.

По «Большой Коряжме».

В 2015 г. производство и реализация белой офисной бумаги в филиале ПАО «Группа «Илим» в г. Коряжме, производство которой началось в 2013

году, выросло до 120 тысяч тонн в год. Данная продукция реализуется под брендами ЗАО «Интернешнл Пейпер» — Ballet и Svetocopy – в рамках заключенного с ЗАО «Интернешнл Пейпер» Соглашения о совместном маркетинге. Дальнейший план развития на 2016 г. по данному виду продукции, выпускаемой на бумагоделательной машине №7 (БДМ №7), предполагает, во-первых, наращивание объемов до 150 тысяч тонн в год, а во-вторых, запуск производства офисной бумаги под зарубежными брендами компании «International Paper» и ее экспорт на европейские рынки.

Производство матовой и глянцевой мелованной бумаги ПАО «Группа «Илим» в 2015 году составило около 45 тысяч тонн в год, при этом следует отметить, что по качеству данная бумага не уступает аналогам ведущих производителей Европы и Китая. Дальнейшие планы по развитию этого направления предполагают постепенное увеличение объемов производства, которое к 2020 году должно достичь 70 тысяч тонн в год.

По «Большому Братску».

- Филиал ПАО «Группа «Илим» в г. Братске по уровню производства в 2015г. на новой целлюлозной линии в 2015 г. вышел на показатели 610 тысяч тонн в год и продолжает наращивать мощности. В результате, общий объем производства продукции филиала ПАО «Группа «Илим» в г. Братске в 2015 году превысил 1 миллион тонн.

В ПАО «Группа «Илим» принята стратегия компании до 2030 года и бизнес-план на 2016 — 2020 годы, предполагающий инвестиции более 2 миллиардов долларов в развитие своих производственных мощностей. В планах Общества в ближайшие пять лет увеличить объемы выпуска продукции более чем на 500 тыс. тонн в год.

Инвестиционная программа охватывает все три производственные площадки ПАО «Группа «Илим» — в г. Братске, г. Коряжме и г. Усть-Илимске. Бизнес-план включает комплекс проектов, направленных на модернизацию, повышение эффективности и качества продукции, снижение

воздействия на окружающую среду и увеличение объемов производства. Развитие комбинатов будет сопровождаться увеличением объемов собственной лесозаготовки и расширением сотрудничества с поставщиками леса.

Усть-Илимск. Увеличение объемов производства более чем на 100 тыс. тонн. Строительство нового древесно-подготовительного цеха, модернизация очистных сооружений.

Братск. Увеличение объемов производства более чем на 300 тыс. тонн. Реализация проектов по улучшению качества продукции, строительство нового древесно-подготовительного цеха, выпарной станции.

Коряжма. Увеличение объемов производства на 130 тыс. тонн. Строительство новых корьевых котлов и турбин, модернизация содорегенерационного котла, цеха каустизации и регенерации извести, бумагоделательной и картоноделательной машин для повышения качества производимой продукции.

Деятельность ПАО «Группа «Илим» в настоящее время сфокусирована на развитии следующих направлений:

- повышение экологической и промышленной безопасности на всех производственных площадках Общества — в г. Братске, г. Коряжме и г. Усть-Илимске;
- достижение максимальных запланированных показателей по реализованным инвестиционным проектам;
- снижение затрат и повышение эффективности работы оборудования;
- повышение эффективности операционной деятельности и бизнес-процессов;
- разработка и реализация планов по дальнейшему наращиванию производства за счет ликвидации узких мест;
- сохранение обеспеченности сырьем и снижение его себестоимости за счет инвестиций в передовые технологии лесообеспечения.

ПАО «Группа «Илим» является признанным лидером отрасли. В Обществе работают талантливые и высокомотивированные профессионалы. Персонал такого высокого уровня является основой для осуществления Обществом успешной деятельности.

В Обществе вводится система управления результативностью, направленная на достижение стратегических целей Общества и профессиональный рост сотрудников Общества. Система развития и обучения персонала направлена на создание кадрового резерва Общества, повышение лидерского потенциала работников. Она объединяет различные методы и формы развития и планирования карьеры.

ПАО «Группа «Илим» осуществляет деятельность в соответствии с действующими коллективными трудовыми договорами, Трудовым кодексом Российской Федерации и иными нормативно-правовыми актами Российской Федерации и ее субъектов (далее – действующее законодательство).

ПАО «Группа «Илим» соблюдает действующее законодательство в части создания общественных организаций и признает законное право работников на свободу объединений (в том числе в профсоюзы) и на заключение коллективных трудовых договоров.

Общество обеспечивает уровень вознаграждения сотрудников, аналогичный уровню вознаграждения ведущих компаний России. Размер вознаграждения основан на должностных обязанностях и результатах работы сотрудника. Вознаграждение включает фиксированный оклад и может включать переменный компонент заработной платы.

Фиксированный оклад представляет собой вознаграждение за выполнение должностных обязанностей и зависит от области ответственности. Договоренность между сотрудником и Обществом относительно размера фиксированного оклада оформляется в трудовом договоре. В порядке, установленном действующим законодательством, размер заработной платы сотрудника может быть изменен в результате

оценки результатов работы, квалификационных требований, перевода на другую должность или в связи с требованиями действующего законодательства.

Переменная часть заработной платы формируется на основе достижения определенных плановых результатов и связанных показателей, обеспечивающих рост стоимости и увеличение эффективности Общества. Общество применяет все существующие формы поощрения, а также средства материальной и нематериальной мотивации сотрудников. В Обществе существуют отдельные программы компенсации для различных уровней управления. Социальный пакет сотрудников определяется действующими коллективными трудовыми договорами, Трудовым кодексом Российской Федерации и иным действующим законодательством. Дополнительно Общество предлагает программы добровольного медицинского страхования и паритетного пенсионного обеспечения.

Применив метод экспертных оценок (упрощенный вариант) оценим вероятности сценариев, возможных при внедрении вышеуказанных мероприятий (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Экспертные оценки вероятности прогнозов  
экономического развития ПАО «Группа «Илим»

Сценарные допущения	Реалистический прогноз	Пессимистический прогноз	Оптимистический прогноз
Наличие собственных финансовых ресурсов	7	8	4
Эффективные методики продаж в компаниях-экспортерах	8	6	8
Наличие достаточного количества сырья	8	4	5
Наличие договоренности с логистическими компаниями	9	7	6
Изменение законодательства в РФ	5	4	4
Изменение модели поведения клиентов	8	9	2

Изменение потребительских предпочтений	7	4	5
Уровень покупательского спроса	6	4	7
Уменьшение платежеспособного спроса	5	4	10
Итого	7	5,5	5,6

Выполнено автором

Наиболее вероятным представляется реалистический прогноз, оптимистический прогноз маловероятен, пессимистический прогноз маловероятен, однако по некоторым сценарным допущениям риски оцениваются как достаточно высокие. Для прогнозирования рисков и их профилактики также используем метод сценарного подхода (рис. 3.2).

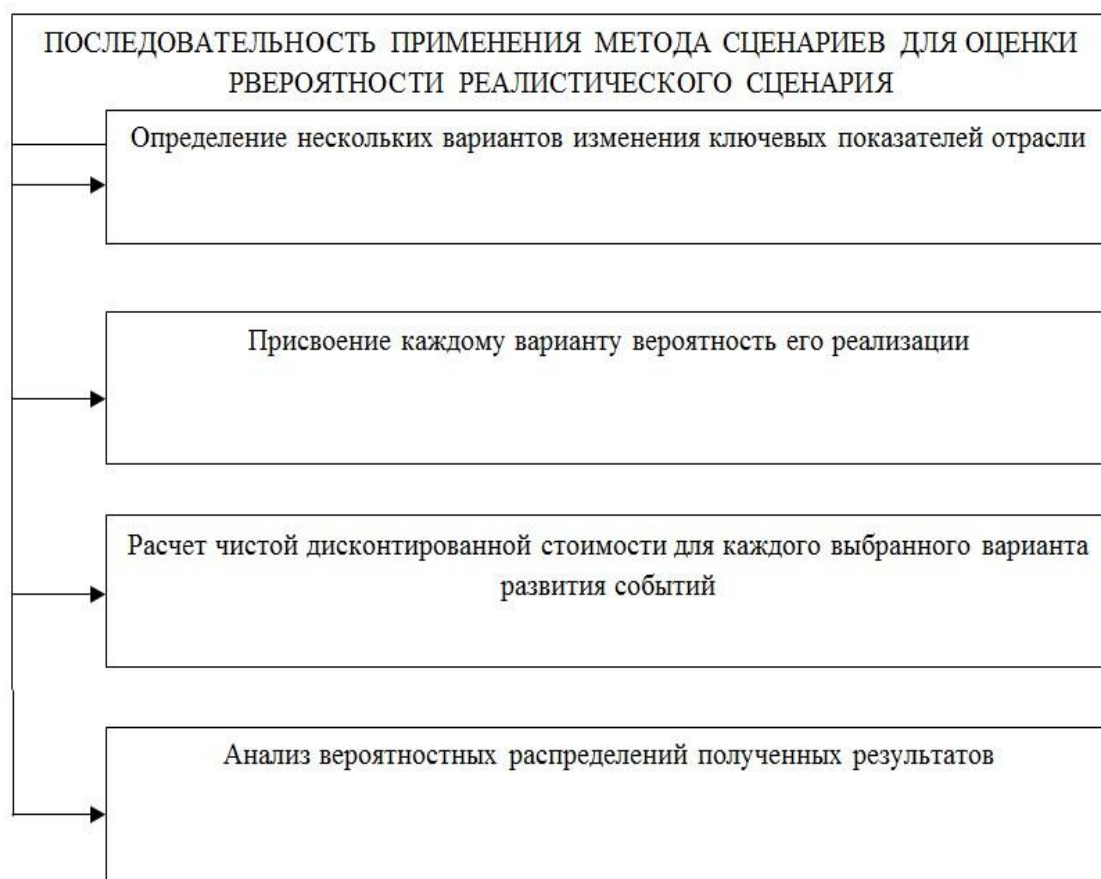


Рис. 3.2. Последовательность применения метода сценариев для оценки рисков развития отрасли

Источник:[18].

Таким образом, инструментарий оценки рисков механизма внешнеторговой деятельности группы очень широк.

Среди основных можно назвать:

- снижение количества клиентов;
- рост затрат по запуску механизма и его реализации каждого звена.

Для оценки рисков используем метод сценариев. Будут рассмотрены:

- оптимистический вариант развития событий;
- пессимистический вариант развития событий.

Пессимистический вариант предполагает, что количество покупателей продукции группы снизится примерно на 10-15% в условиях политических санкций, при этом будет отмечен рост затрат по обеспечению деятельности предприятия в условиях роста конкурентной нагрузки на отрасль целлюлозно-бумажной промышленности – на 10-15%. Исходя из этих предпосылок, были рассчитаны финансовые результаты, а также показатели эффективности мероприятий. Финансовые результаты по пессимистическому варианту от реализации мероприятий по запуску нового механизма представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Прогноз финансовых результатов деятельности (пессимистический вариант)  
 ПАО «Группа «Илим»

Период	Выручка, млн. долл. США	Текущие затраты, млн. долл. США	Прибыль от продаж, млн. долл. США	Чистая прибыль млн. долл. США
2017 г.	3820	4209	-389	-402
2018 г.	7901	7486	415	332
2019 г.	8169	7670	499	399
2020 г.	8447	7925	522	418
2021 г.	8734	8199	535	428

Выполнено автором

Таким образом, при пессимистическом варианте в 2017 году прибыль от продаж группы упадет, однако в последующие годы будет стабильно расти.

Финансовые результаты по оптимистическому варианту представлены

в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Прогноз финансовых результатов деятельности (оптимистический вариант) ПАО «Группа «Илим»

Период	Выручка млн. долл. США	Текущие затраты, млн. долл. США	Прибыль от продаж, млн. долл. США	Чистая прибыль, млн. долл. США
2017 г.	4670	3443	1227	982
2018 г.	9657	4930	4727	3782
2019 г.	9985	5085	4900	3920
2020 г.	10325	5243	5082	4066
2021 г.	10675	5409	5266	4213

Выполнено автором

Оптимистический вариант подразумевает значительный рост прибыли в 2017 году и в последующие годы.

В таблице 3.4 представлен сценарный анализ рисков предложенных мероприятий.

Таблица 3.4

Сценарный анализ рисков

Факторы	Пессимистический сценарий, (% изменения)	Оптимистический сценарий, (% изменения)	Наиболее вероятный сценарий, (% изменения)
Рост затрат по функционированию группы	+10	-	-
Снижение количества покупателей	-10	-	-
Рост объемов экспорта	-	+10	-
Рост покупной стоимости товаров	-	+10	-
ЧДД, млн. долл. США	459	2798	1789

Выполнено автором

Таким образом, при любых прогнозах деятельности ПАО «Группа «Илим»» в случае внедрения предложенных мероприятий не потеряет свои позиции на рынке, а доходы от внешнеторговой деятельности существенно возрастут.



### **3.3. Совершенствование внешнеторговой деятельности организации на основе формирования эффективной системы маркетинга**

Для того чтобы выяснить позиции компании по отношению к конкурентам используют анализ рыночной доли консалтинговой компании.

Для оценки эффективности маркетинговых затрат и определения их оптимального значения используют анализ соотношения между маркетинговыми затратами и объемом продаж.

С помощью финансового анализа выявляются факторы, которые могут обеспечить окупаемость инвестированных средств. Данный показатель можно увеличить двумя путями:

- во-первых, за счет роста прибыли увеличением объема продаж (или сокращением затрат);
- во-вторых, за счет увеличения оборачиваемости капитала консалтингового предприятия.

Следующим направлением исследований является изучение мнения потребителей. Данное направление предусматривает анализ поведения потребителей, дилеров и других субъектов рынка.

Контроль маркетинга на современном этапе базируется хозяйственном механизме рыночной экономики, ее цель направлена на развитие экономики.

Хозяйственный механизм невозможен без контроля, но и контроль не имеет смысла без экономической реформы. Он должен стать составной частью преобразований в экономике, играя роль средства, способствующего обновления экономики.

Экономика не может развиваться вне контроля со стороны плановых, финансовых учреждений. Хотя в то же время это качественно другой централизованный контроль, ибо он основывается на рыночные отношения, практика показывает, насколько допустимы сочетания централизованного и рыночного контроля.

Практика маркетингового контроля может показать дальнейшие пути развития системы контроля в коммерческих предприятиях нашей страны.

Ясно, одно, что сегодняшний этап развития экономики в нашей стране не может быть лишь в рамках государственного контроля. Контроль, как способ разрешения противоречий между желаемым и действительным, то есть, прогнозом и планом, выполняет роль «ножниц» между ними.

Путем совершенствования контроля, создание системы экономического контроля за коммерческим производством является целостной системой хозяйствования на всех ее уровнях.

Контроль занимает особое место в проблемах обеспечивающих решение важнейших, народнохозяйственных задач. Это обусловлено тем, что именно маркетинговый контроль увязывает в единое целое все составные части хозяйственного механизма предприятия, это планирование, хозяйственный расчет, стимулирование, ценообразование, а также фазы воспроизводственного процесса, на уровне коммерческих предприятий фирмы, надо сказать контракт занимает особое место в производстве обмена распределении и потреблении продукции.

Он обеспечивает решение не только экономических, но и социальных проблем предприятий, т.е. пронизывает функционально всю «ткань» общественного производства.

Задача всех контрольных служб состоит в том, чтобы найти точки пересечения, высвечивающие отрицательные стороны коммерческих предприятий и способствующие упрочению положительного передового опыта.

Маркетинговый контроль – это всегда решение двуединой задачи: закрепить положительные и «снять» отрицательное. Если контроль нацелен только на поиски отклонений от нормы как проявления худших моментов в ведении хозяйства, если он не вскрывает и не оглашает позитивную сторону, то такой контроль выступает лишь как полумера эффективном управлении

экономики.

Контроль – это результат обратной связи, обеспечивающий и поддерживающий нормальный ход производства, а также и коммерческих производств.

К средствам маркетингового контроля можно отнести сбор и обработку контрольной информации.

Результат контроля направлен на выявление причин объективного и субъективного характера отклонений и недостатков в разработке мер для их установления, принятие решений в отношении дальнейшего развития коммерческих предприятий, в нашей стране.

Маркетинговый контроль эффективен в случае его объективности, комплексности и компетентности со стороны проверяющих организаций.

Предприниматели считают близорукой такую политику формирования целей. Это не означает, что бизнесмены отказываются от этих целей рыночного производства, - просто эти цели уточняются, дополняются и развиваются более сложными. К числу относятся: использование новшеств конструктивного, производственного, сбытового или организационного характера; разрешение выявленных проблем предприятия (внутреннего и внешнего свойства); изменение схем управления производства и рыночной деятельности; удовлетворение личных стремлений персонала предприятия.

Не следует конкретизировать все цели, у каждого предприятия они могут существенно различаться. Однако общим правилом, облегчающим выдвижение этих целей, является следующее: необходимо формулировать не только результат, который считается желательным.

Обсуждение этих вариантов нередко позволяет найти оптимальный по эффективности. Цели могли быть выражены не только качественно, но и количественно - это помогает определить прогресс предприятие в достижении цели.

Довести планы предприятия до всех его работников – важнейшая

обязанность администрации всех уровней маркетинга. Ниже дается схема организации контроля деятельности предприятия, ориентированного на маркетинг. Из рисунка видно, что любая деятельность маркетинга, в коммерческих предприятиях, заканчивается - процедурой контроля.

Контроль производится при продаже продукции;

- для контроля издержек обращения;
- анализ складских запасов;
- контроль продажи и, наконец, контроль различных ситуаций в

организации системы контроля на коммерческих предприятиях.

Организация системы (годового) планирования маркетинга начинается с исследованием рынка; покупателей; конкурентов; товаров; возможность предприятия; прогнозы рынка и деятельности конкурентов и т.д. Каждый из вышеуказанных элементов планирования связано с дальнейшей судьбы деятельности планирования маркетинга.

Процесс маркетинговых исследований в организации системы контроля годового планирования имеет актуальное значение. От результатов маркетинговых исследований зависит дальнейшая судьба реализации данного товара на рынке. Если выбранный продукт был удачный, то процесс сбыта данной продукции реализуются долгое время (5-7 лет). А если выбор неудачен, тогда этот процесс через шесть месяцев прекращается свое существование.

Маркетинговые цели характеризуют целевую направленность годового плана и формируют результаты деятельности на конкретных рынках. Цели в области продуктовой политики, ценообразования, доведения продуктов до потребителей, рекламы и т.д. являются целями более низкого уровня. Они появляются в результате проработку маркетинговых целей относительно отдельных элементов планирования маркетинга. Под каждой целью производится возможные варианты их формировок.

Для разработки плана мероприятий по оптимизации внешнеторговой

деятельности ПАО «Группа Илим» необходимо провести SWOT-анализ.

**1 шаг** – вносим всю полученную информацию в одну таблицу 3.5.

**2 шаг** – проводим проверку сильных сторон. Для этого по каждой сильной стороне задаются два вопроса:

1. Каким образом сильная сторона повышает удовлетворенность клиента или прибыль компаний-экспортеров?

2. Создает ли сильная сторона отличие от конкурентов?

В первом случае формируются сильные стороны, повышающие удовлетворенность – факторы успеха экспортируемых товаров.

Во втором случае – это сильные стороны, формирующие отличие – основа для позиционирования и развития конкурентных преимуществ.

Факторы, которые попали в сильные стороны, но не увеличивают прибыль, не повышают удовлетворенность и не создают отличие от конкурентов, необходимо исключить. Они лишние.

Таблица 3.5

### Исходная информация для SWOT-анализа

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
1) наличие собственных финансовых ресурсов; 2) эффективные методики продаж в компаниях-экспортерах; 3) наличие достаточного количества сырья; 4) наличие договоренности с логистическими компаниями.	1) слабая конкурентоспособность товара; 2) низкий уровень квалификации администрации региона; 3) низкий имидж страны.
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
1) изменение законодательства в РФ 2) изменение модели поведения клиентов 3) изменение потребительских предпочтений 4) развитие технологий 5) колебания курсов валют	1) уменьшение платежеспособного спроса 2) технологические характеристики товаров 3) степень насыщенности рынка 4) сила сопротивления конкурентов, работающих на рынке

6) доступ к каналам сбыта	5) узкая специализация
7) степень информированности	6) издержки от смены источников сырья
8) конкуренты	
9) уровень покупательского спроса	
10) скорость рынка	

Выполнено автором

Сильные стороны:

1. Наличие собственных финансовых ресурсов у ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» позволяет вложить средства в организацию бизнеса и закупить необходимое оборудование для последующего экспорта. Это позволит получить прибыль в виде дополнительной наценки на товар. Данную сильную сторону оставляем.

2. Эффективные методики продаж в ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» позволят сформировать оптимальный ассортимент, разработать программу стимулирования продаж, что будет способствовать повышению удовлетворенности клиентов и росту прибыли.

3. Данную сильную сторону оставляем.

4. Наличие достаточного количества сырья позволит не тормозить и не замораживать деятельность в запланированные сроки, в результате чего ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» сможет получать прибыль из-за не допуска простоев. Данную сильную сторону оставляем.

5. Наличие договоренности с логистическими компаниями – всегда доставлять заказанные товары в обозначенные в договорах поставок даты. Данную сильную сторону оставляем.

**3 шаг** – проводим оценку слабых сторон. По каждой слабой стороне необходимо ответить на вопрос:

1. Каким образом слабая сторона снижает удовлетворенность клиента или экспортеров?

Слабые факторы, снижающие удовлетворенность – факторы основных неудач группы

Слабые стороны, которые не влияют на прибыль и удовлетворенность

товаром, необходимо исключить.

Слабые стороны:

1. Слабая конкурентоспособность товара – может произойти изменение в сторону уменьшения спроса на товар, в результате чего теряется часть клиентов и прибыли.

2. Данную слабую сторону оставляем.

3. Низкий уровень квалификации администрации региона, где расположен филиал группы. Данный фактор влияет в целом на климат в области. Законодательная база по экспорту принимается на федеральном уровне, а ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» самостоятельно регулирует свою деятельность. Данную слабую сторону исключаем.

4. Низкий имидж страны – данная слабая сторона не влияет на прибыль и удовлетворенность товаром, так как ряд закупщиков могут не иметь альтернативы при закупке товаров. Данную слабую сторону исключаем.

**4 шаг** – проводим проверку возможностей. По каждой возможности необходимо ответить на следующий вопрос:

1. Существуют ли ресурсы для реализации возможности? Срок реализации?

Если в ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» нет ресурсов на реализацию возможности – ее необходимо отложить и исключить из анализа.

Возможности:

1. Изменение законодательства в сторону уменьшения налогового бремени позволит снизить расходы ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» и увеличить прибыль, что будет способствовать наращению их финансовых ресурсов. Также это позволит укрепить позиции группы на внешнеэкономическом рынке, что приведет к увеличению продаж. Данную возможность оставляем.

2. Изменение модели поведения клиентов в сторону увеличения спроса будет способствовать росту продаж и прибыли. Наличие

договоренности на поставку товаров позволит расширить ассортимент товаров в случае увеличения спроса.

Данную возможность оставляем.

1. Изменение потребительских предпочтений в сторону увеличения спроса будет способствовать росту продаж и прибыли. Наличие договоренности на поставку товаров позволит расширить ассортимент товаров в случае изменения потребительских предпочтений. Данную возможность оставляем.

2. Развитие технологий, а именно научно-технические достижения, деятельности лаборатории и НИИ не входят в компетенцию данного исследования.

Данную возможность исключаем.

1. Колебание курсов валют. Оценить данную возможность представляется затруднительным. Данную возможность исключаем.

2. Доступ к каналам сбыта в настоящем исследовании не рассматривается как модель прогнозирования данного параметра. Данную возможность исключаем.

3. Степень информированности в данном исследовании не анализируются, поэтому данную возможность исключаем.

4. Конкуренты – невозможно оценить данную возможность. Данную возможность исключаем.

5. Уровень покупательского спроса – изменение в сторону увеличения спроса, будет способствовать росту продаж и прибыли, а договоренности с поставщиками на товар и высокая квалификация генерального директора ПАО «ГРУППА «ИЛИМ» позволят задуматься о расширении выпускаемой продукции. Данную возможность оставляем.

6. Скорость роста - невозможно оценить данную возможность. Данную возможность исключаем.

**5 шаг** – проводим оценку угроз.



По каждой угрозе необходимо ответить на следующий вопрос:

1. Возможный срок возникновения угрозы?

Прогнозный срок возникновения угрозы более 3 лет – откладываем ее на потом и убираем из анализа.

Угрозы:

1. Уменьшение платежеспособного спроса может привести к снижению количества клиентов и прибыли. Данную угрозу оставляем.

2. Технологические характеристики товаров, как было отмечено выше, существенно отличаются в худшую сторону относительно аналогичных товаров конкурентов из стран Западной Европы. Данную угрозу оставляем.

3. Степень насыщенности рынка может привести к снижению спроса на товар, представленный в регионе, что приведет к снижению собираемых налогов в регионе и к снижению прибыли экспортёров. Данную угрозу оставляем.

4. Сила сопротивления конкурентов, работающих на рынке – невозможно оценить срок возникновения угрозы и степень влияния на прибыль и удовлетворенность товаром.

Данную угрозу исключаем.

1. Узкая специализация – не влияет на прибыль и удовлетворенность товаром.

Данную угрозу исключаем.

1. Издержки от смены источников сырья – влияет на прибыль и удовлетворенность товаром, однако вышеуказанная смена происходит настолько редко, что в период анализа в рамках данного исследования ни один такой факт не попал. Данную угрозу исключаем.

**6 шаг** – формируем сокращенный SWOT-анализ (таблица 3.6).

Таблица 3.6

Сокращенный SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1) наличие собственных финансовых ресурсов; 2) эффективные методики продаж в компаниях-экспортерах 3) наличие достаточного количества сырья 4) наличие договоренности с логистическими компаниями	1) слабая конкурентоспособность товара
Возможности	Угрозы
1) изменение законодательства в РФ 2) изменение модели поведения клиентов 3) изменение потребительских предпочтений 4) уровень покупательского спроса	1) уменьшение платежеспособного спроса 2) технологические характеристики товаров 3) степень насыщенности рынка

Выполнено автором

Таким образом, выявленные при проведении SWOT-анализа сильные стороны ПАО «ГРУППА «ИЛИМ», такие, как наличие собственных финансовых ресурсов, эффективные методики продаж в компаниях-экспортерах, наличие достаточного количества сырья и наличие договоренности с логистическими компаниями будут способствовать избеганию угроз (уменьшение платежеспособного спроса, технологические характеристики товаров, степень насыщенности рынка) и способствовать устойчивому положению компании на внешнем рынке.

Выводы по главе 3.

В результате подготовки 3 главы магистерской диссертации были сделаны следующие выводы:

1. Экспертный анализ показал, что при любых прогнозах деятельности ПАО «Группа «Илим»» в случае внедрения предложенных мероприятий, группа не потеряет свои позиции на рынке, а доходы от внешнеторговой деятельности существенно возрастут.

2. Выявленные при проведении SWOT-анализа сильные стороны ПАО «ГРУППА «ИЛИМ», такие, как наличие собственных финансовых

ресурсов, эффективные методики продаж в компаниях-экспортерах, наличие достаточного количества сырья и наличие договоренности с логистическими компаниями будут способствовать избеганию угроз (уменьшение платежеспособного спроса, технологические характеристики товаров, степень насыщенности рынка) и способствовать устойчивому положению компании на внешнем рынке.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В процессе исследования автором были решены все поставленные задачи и, соответственно, получены определенные результаты.

Рассмотрены теоретические основы внешнеторговой деятельности организации, проведен анализ внешнеторговой деятельности как фактора развития организации, выявлены основные проблемы ее развития, а также разработаны основные направления совершенствования внешнеторговой деятельности организации на примере ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»».

В условиях современной мировой экономики, в основе которой лежит международное разделение труда и международная интеграция, важно для каждой страны проводить целостную внутреннюю и внешнюю политику. Одним из наиболее важных факторов, влияющих на активность и включенность экономики России в мировые хозяйственные связи, становится преобладание непосредственного участия отдельных регионов РФ во внешнеэкономической деятельности.

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы.

Теоретический обзор, проведенный в 1 главе магистерской диссертации, показал следующее.

Внешнеторговая деятельность является наиболее значимым направлением внешнеэкономической деятельности и представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них.

Внешнеторговая деятельность осуществляется путем проведения основных и дополнительных внешнеторговых операций, которые в свою очередь классифицируются по различным признакам.

Исследование современного состояния и особенностей развития внешнеторговой деятельности Российской Федерации свидетельствует о негативных тенденциях, напрямую или косвенно связанных с кризисом и санкциями, в отношении нашего государства, а также с принятыми контрсанкциями. Проведенный анализ отражает отрицательную динамику показателей внешнеторговой деятельности и экономики России в целом за исследуемый период. Внешние формы воздействия сказываются на возможности привлечения в российскую экономику инвестиций, затормаживают модернизацию ключевых отраслей, истощают резервы страны.

В работе рассмотрены тенденции развития таможенного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации.

Деятельность единой системы таможенных органов Российской Федерации и всех её составляющих должна быть направлена на упрощение таможенных формальностей, модернизацию таможенных операций, гармонизацию таможенных процедур, улучшение качества предоставления таможенных услуг. При этом на первый план выходит контроль внешнеторговых сделок уже после пересечения товаром границы.

Исходя из результатов анализа внешнеторговой деятельности ПАО «Группа «ИЛИМ» можно сделать следующие выводы:

- за годы своей деятельности предприятие наработало ряд важных преимуществ, составляющих наибольшую ценность для дальнейшего развития организации. Большинство сильных сторон являются следствием длительного срока существования организации, что позволило накопить конкурентные преимущества;

- предприятие практически не имеет преимуществ в области производственных возможностей, за исключением полного цикла производства. На данный момент предприятие способно выпускать конкурентоспособную продукцию широкого ассортимента. Использование

полного цикла производства позволяет своевременно подстраиваться под внешние изменения как технологического, так и потребительского характера;

- положение предприятия на рынке надежно подкрепляется высоким уровнем профессиональной подготовкой кадров. Даже при эффективной системе производства, действующей в настоящее время, положение дел может измениться, если не уделять должного внимания поддержанию квалификации персонала на высоком уровне, так как изменения внешней среды сведут на нет любые преимущества и заставят предприятие разрабатывать и принимать стратегические решения, что не под силу осуществить не компетентному коллективу;

- предприятие имеет низкую рентабельность, что вызвано конкуренцией и специализацией исключительно на бумажно-целлюлозной промышленности. Перечисленные причины создают сложности со сбытом, что в свою очередь вызывает снижение оборачиваемости, увеличении дебиторской задолженности. Низкая рентабельность деятельности увеличит срок окупаемости, что снизит количество свободно располагаемых средств, а заемные средства увеличат количества обязательств.

Финансовый кризис и введение санкций оказали существенное влияние, на положение ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» - объёмы бизнеса компании на внешнем рынке значительно уменьшились в период 2013-2015 гг.

За годы кризиса практически все крупные и средние компании – клиенты ПАО «ГРУППА «ИЛИМ»» существенно сократили свои инвестиционные планы. Соответственно, спрос на товары компании резко снизился. В связи с этим количество заключенных внешнеторговых договоров в 2014-2015 значительно снизилось. Сумма доходов от внешнеторговой деятельности в 2015 г. составила 319,4 тыс. долларов США, что более чем в 6 раз ниже показателя уровня докризисного 2012 года.

Таким образом, кризис привел к уменьшению объемов и доходности от

внешнеторговой деятельности организации.

В то же время, несмотря на падение показателей внешнеторговой деятельности, общее финансовое состояние организации не ухудшилось и группа «Илим», сохранила устойчивое финансовое положение, в основном, благодаря увеличению продаж с Китаем и странами Азии, а также внутренней торговле.

Экспертный анализ показал, что при любых прогнозах деятельности ПАО «Группа «Илим»» в случае внедрения предложенных мероприятий, не потеряет свои позиции на рынке, а доходы от внешнеторговой деятельности существенно возрастут.

Выявленные при проведении SWOT-анализа сильные стороны ПАО «ГРУППА «ИЛИМ», такие, как наличие собственных финансовых ресурсов, эффективные методики продаж в компаниях-экспортерах, наличие достаточного количества сырья и наличие договоренности с логистическими компаниями будут способствовать решению возникающих проблем (уменьшение платежеспособного спроса, технологические характеристики товаров, степень насыщенности рынка) и способствовать устойчивому положению компании на внешнем рынке.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации от 25 дек. 1993 года, с изменениями от 21.07.2014 г. №11-ФКЗ [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.12.2003 г. №164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. Об экспортном контроле [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 18.07.1999 г. №183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
4. О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 04.01.1999 г. №4-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
5. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 06.10.2003 г. №131-ФЗ (ред. от 15.02.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
6. Об утверждении Концепции приграничного сотрудничества в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 09.02.2001 г. №196-р // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».



7. Анненкова, А.А. Оценка внешнеэкономического потенциала регионального хозяйства: теоретико-методологические подходы [Текст] / А.А. Анненкова, Е.К. Самсонова, О.А. Федорова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 17. – С. 42-46.
8. Арженовский, С.В. Региональный аспект внешнеэкономической деятельности: опыт экономико-статистического анализа [Текст] / С.В. Арженовский, Д.Ю. Хоршев // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 5. – С. 13-17.
9. Арустамов, Э.А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебник / Э.А. Арустамов, Р.С. Андреева. – М.: КноРус, 2011. – 164 с.
10. Белокрылова, О.С. Региональная экономика и управление [Текст] : учеб. пособие / О.С. Белокрылова, Н.Н. Киселева, В.В. Хубулова. – М.: АльфаМ: ИНФРА-М, 2012. – 237 с.
11. Булатова, А.И. Влияние санкций на экономику России [Текст] / А.И. Булатова, Н.Р. Абелгузин // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. - №3 (35). – С. 31
12. Большой экономический словарь [Текст] : экономика, финансы, бухгалтер, налоги, страхование, маркетинг, менеджмент, управление / авт. и сост. А.Б. Борисов. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Кн. мир, 2010. – 860 с.
13. Бородин, В.А. Экспортный потенциал Алтайского края и перспективы внешнеэкономического сотрудничества с сопредельными странами [Текст] / В.А. Бородин, А.М. Прибылов // Ползуновский альманах. – 2016. – № 3. – С. 9-11.
14. Бухнер, Н.Ю. Инвестиционный климат: региональный аспект [Текст] / Н.Ю. Бухнер // Вестник алтайской науки. – 2015. – № 2. – С. 99-102.
15. Вардомский, Л.Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России [Текст] : учеб. пособие / Л.Б. Вардомский, Е.Е. Скатерщикова. – М.: КноРус, 2014. – 440 с.
16. Василенко, И.А. Государственное и муниципальное управление

[Текст] : учебник для бакалавров / И.А. Василенко. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 431 с.

17. Вертинская, Т.С. Роль и место субнационального (регионального и местного) уровней управления в экономической интеграции на постсоветском пространстве [Текст] / Т.С. Вертинская // Проблемы стратегии и тактики регионального развития. – 2013. – № 4. – С. 44-49.

18. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст]: учебник / под ред. И.Н. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 295 с.

19. Воробьева, И.Н. Внешнеэкономическая деятельность Алтайского края в рамках региона «Большой Алтай» [в 2013 г.] [Текст] / И.Н. Воробьева // Экономика Алтайского края. – 2013. – № 4. – С. 30-31.

20. Голяшев, А.В. Вхождение России в социально-экономический кризис: тенденции 2015 года и сравнительный анализ: Аналитический доклад / А.В. Голяшев, О.Л. Мишина // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. -2015. - С. 9

21. Голяшев, А.В. Динамика потребления населения России в условиях кризиса. Бюллетень социально-экономического кризиса в России/ А.В. Голяшев, О.Л. Мишина // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.- 2015. – выпуск №4. – С. 13.

22. Грибовский, С.А. Развитие внешнеэкономической деятельности Алтайского края на продовольственном рынке [Текст] / С.А. Грибовский // Формирование конкурентоспособной экономики АПК региона: теоретический и практический аспекты: материалы XIII междунар. науч.-практ. конф. (Барнаул, 23-24 сент. 2014 г.). – Барнаул, 2014. – С. 271-275.

23. Громенко, О.А. Совершенствование взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров фармацевтической промышленности через таможенную границу российской федерации: Дис. ... канд. эконом. наук. Москва. 2008. - 136 с.

24. Губанова, Н.В. Особенности формирования сбытового механизма

в условиях экспорта [Текст] / Н.В. Губанова; рук. работы С.Н. Бочаров // Экономика и бизнес: позиция молодых ученых: материалы междунар. конф. студентов, магистрантов и аспирантов (с междунар. участием). – Барнаул, 2015. Вып. 13. – С. 84-90.

25. Данилкина, О.В. Аспекты внешнеэкономической деятельности Алтайского края в связи с вступлением в силу Таможенного союза [Текст] / О.В. Данилкина // Вестник филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Барнауле. – 2011. – № 14. – С. 24-27.

26. Демин, Г.А. К вопросу о разработке концепции развития внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / Г.А. Демин // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 4. – С. 63-68.

27. Дохолян, С.В. Методологические аспекты формирования региональной социально-экономической политики / С.В. Дохолян, В.З. Петросянц, А.М. Садыкова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2013. – № 3. – С. 78-84.

28. Евченко, Н.Н. Мировой опыт взаимодействия «федерация – регионы» во внешнеэкономическом сотрудничестве: уроки для России [Текст] / Н.Н. Евченко // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 5. – С. 16-23.

29. Жилин, А.Ф. Внешнеэкономическая деятельность региона как фактор социально-экономического развития Алтайского края [Текст] / А.Ф. Жилин // Экономика Алтайского края. – 2014. – № 4. – С. 49-51.

30. Зюзин, С. Динамика товарооборота Алтайского края с Республикой Беларусь [Текст] / С. Зюзин // Российская газета. – 2015. – 28 мая. – С. 13.

31. Иванов, В.В. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий [Текст] / В.В. Иванов, А.Н. Коробова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 381 с.

32. Иванов, М.Ю. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб.

пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова. – 4-е изд. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2013. 120 с.

33. Итоги внешней торговли Алтайского края [Электронный ресурс] // официальный сайт Алтайского краевого центра координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. – Режим доступа: <http://export22.ru/exports/>.

34. Казитова, Э.И. Динамика внешнеэкономической деятельности Алтайского края: оценка и перспективы [Текст] / Э.И. Казитова // Экономика и управление: тенденции и перспективы развития: материалы Первой Междунар. науч.-практ. конф. – Барнаул, 2016. – Вып. 1. Ч. 1. – С. 162-166.

35. Как транспортные проблемы и бюрократия мешают Алтаю увеличивать экспорт в Китай [Электронный ресурс] // Altapress.ru. – Режим доступа: <http://altapress.ru/story/163361>.

36. Козлова, Г.Г. Теоретические аспекты анализа внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / Г.Г. Козлова, Ю.С. Короткова, Т.В. Сонькина // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 42. – С. 56-59.

37. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. // Справочная система «Гарант». – С. 148-165.

38. Котова, Е.О. Проблемы формирования и управления внешнеэкономическим комплексом региона [Текст] / Е.О. Котова // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 12. – С. 19-21.

39. Кравченко, А.В. Индикаторы внешнеэкономического положения региона [Текст] / А.В. Кравченко // Региональная экономика: теория и практика. 2012. – № 34. – С. 21-25.

40. Краснов, Е.В. Современное состояние и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Алтайского края [Текст] / Е.В. Краснов,

Н.М. Сурай // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2016. – Апр. (№ 4). – С. 168-173.

41. Культура в Алтайском крае // Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.altairegion22.ru>. – Дата обращения: 3.04.2016.

42. Кушлин, В.И. Государственное регулирование экономики [Текст]: учебник / В.И. Кушлин. – Москва: Экономика, 2014. – 494 с.

43. Лебедева, С.Н. Внешнеторговая политика [Текст]: учеб. пособие / С.Н. Лебедева, О.В. Морозова, М.В. Тимошенко. – Минск: Изд-во Гревцова, 2014. – 155 с.

44. Лобова, С.В. Развитие внешнеэкономических связей Алтайского края со странами Евразийского экономического сообщества как фактор устойчивого развития сельских территорий [Текст] / С.В. Лобова, О.В. Борисова, М.С. Денисов // Региональная экономика. – 2011. – 14 апр. – С. 2-6.

45. Лозко, Е.П., Растопчина, Ю.Л. Методические подходы к оценке внешнеэкономической деятельности региона / Е.П. Лозко, Ю.Л. Растопчина // Конкурентоспособность экономики в эпоху глобализации: рос. и междунар. опыт: материалы науч.-практ. конф., Белгород, 9-10 окт. 2012 г. / НИУ БелГУ, Экон. фак, Луганск. нац. ун-т им. Т. Шевченко, Ин-т экономики промышленности Нац. АН Украины и др.; под ред. Е.Н. Камышанченко. – Белгород, 2012. – С. 37-41.

46. Магомадов, Ю.Д. Управление внешнеэкономической деятельностью как инструмент активизации экономического роста в проблемных регионах России [Текст] / Ю.Д. Магомадов, А.А. Орлянская // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2012. – № 12. – С. 36-42.

47. Макарова, Е.П. Влияние экономических санкций на деятельность фирм в России [Текст] / Е.П. Макарова // Science Time. - № (17). – 2015. – С. 248.

48. Мамашев, Д.Р. Туризм как стратегический фактор развития

Алтайского края [Текст] / Д.Р. Мамашев, Е.Н. Барышников // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – Июль (№ 7). – С. 175-180.

49. Мельников, В.В. Государственное регулирование национальной экономики [Текст]: учеб. / В.В. Мельников. – М.: Омега-Л, 2012. – 334 с.

50. Мироедов, А.А. Управление экспортным потенциалом региона [Текст]: монография / А.А. Мироедов, И.И. Савельев. – М.: Статистика России, 2012. – 263 с.

51. Набиева, Х.К. Направления социально-экономического развития региона [Текст] / Х.К. Набиева // Апробация. 2014. – № 2. – С. 38-40.

52. Николаев, К.П. Современная история железорудного дела на территории России и сопредельных государств. – М.: Мастер, 2015. – 320 с.

53. Новиков, Л.Н. Лебединский ГОК: новые рубежи [Текст] // Горный журнал. – 2000. - № – С. 84-91.

54. Организация экспортной деятельности промышленного предприятия в условиях вхождения в ВТО: учебное пособие / Ш.М. Валитов, А.Г. Гилемханов. – Москва : Проспект, 2015. – 80 с.

55. Орешин, В.П. Система государственного и муниципального управления [Текст]: учеб. пособие / В.П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 319 с.

56. Орешкин, В.А. Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. - 265 с.

57. Орлов, Д.В. Управление взаимодействием промышленной и торговой политики металлургических предприятий [Текст] / В.А. Штанский // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. - 2010. - №6(112). - С. 120-126.

58. Официальный сайт группы «Илим» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ilimgroup.ru/>

59. Официальный сайт ФТС РФ [Электронный ресурс] – Режим

доступа: <http://www.customs.ru/>

60. Официальные статистические публикации, 2014 [Текст]: каталог / [Росстат, Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Алт. краю]. – Барнаул: Территор. орган Федер. службы гос. статистики по Алт. краю, 2014. – 103 с.

61. Панков, Э.И. Экономика Бразилии: уч. пособие / Моск. гос. ин-т межд. отношений (ун-т) МИД России, кафедра мировой экономики. – М.: МГИМО – Университет, 2012. – 194 с.

62. Петрикова, Е.М. Направления внешнеэкономического регулирования и модернизации национальной экономики // Финансы и кредит. – 2013. – № 7. – С. 49-59.

63. Петросян, А.Д. Зарубежный опыт организации и государственного регулирования внешней торговли. Брошюра. – М.: Прометей, МПГУ, 2010. – 60 с.

64. Петросян, А.Д. Организация и регулирование внешнеторговой деятельности. Учебное пособие.- М.: НОУ ВПО «ИМЭИ», 2011. – 129 с.

65. Петросян, А.Д. Совершенствование управления внешнеторговой деятельностью в отраслях промышленности России. Теория и практика : монография / А.Д.Петросян. – М.: Издательство «Палеотип», 2012. – 184 с.

66. Петросян, Д.С. Экономическая политика государства: социальная справедливость в экономических отношениях : учеб.пособие / Д.С. Петросян, В.В. Безпалов, С.А. Лочан. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 214 с.

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

68. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. - 4-е изд. - М.: Альпина Паблицер, 2011. - 453 с.

69. Портер, М. Конкуренция, обновленное и расширенное издание:

Пер. с англ. – М.: ООО "И.Д.Вильямс", 2010. – 592 с.: ил.

70. Приграничное сотрудничество регионов России, Беларуси и Украины. – ЦИИ ЕАБР, 2013. – 100 с.

71. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст]: учебник / Е.Ф. Прокушев. – 8-е изд. – М.: Дашков и К°, 2011. – 499 с.

72. Растворцева, С.Н., Фаузер, В.В., Задорожный, В.Н., Залевский, В.А. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации [Текст] / под общ. ред. С.Н. Растворцевой, В.В. Фаузера. – СПб.: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011. – 116 с.

73. Региональная экономика [Текст]: учебник / под ред. проф. Г.Б. Поляка. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 463 с.

74. Региональная экономика и пространственное развитие [Текст]: учебник для бакалавриата и магистратуры / под общ. ред. Л.Э. Лимонова. – Москва: Юрайт, 2014. – 396 с.

75. Ремизов, Д.В. Перспективы регионального внешнеэкономического развития на примере Алтайского края [Текст] / Д.В. Ремизов, В.И. Сержантов // Студент и научно-технический прогресс: материалы 51-й Междунар. науч. студен. конф. (12-18 апр. 2013 г.). Экономика. – Новосибирск, 2013. – С. 61.

76. Санкции в связи с украинскими событиями 2014 года [Электронный ресурс] - М. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Санкции\\_в\\_связи\\_с\\_украинскими\\_событиями\\_2014\\_года](https://ru.wikipedia.org/wiki/Санкции_в_связи_с_украинскими_событиями_2014_года), свободный. – Яз. рус.- (Дата обращения 22.02.2016 г.)

77. Сергеев, М. Оформить отношения [Текст]: внешнюю торговлю необходимо развивать комплексно / М. Сергеев, Т. Кузнецова // Российская газета. – 2012. – 15 марта. – С. 14.

78. Снесарь, В.В. Социально-экономическое развитие Алтайского края в 2015 году [Текст] / В.В. Снесарь // Экономика Алтайского края. –



2016. – № 1. – С. 4-9.

79. Стратегия и приоритеты развития Алтайского края // Федеральный портал ProTown.ru. – Режим доступа: <http://www.protown.ru/russia/obl/articles/7732.html>. – Дата обращения: 10.04.2016.

80. Структура валового регионального продукта, процент // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=7000004>. – Дата обращения: 20.03.2016.

81. Товарная структура экспорта и импорта Алтайского края за 2015 год // Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. – Режим доступа: / - [http://stu.customs.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=12871:-----2015-&catid=177:2012-12-27-01-27-41&Itemid=252](http://stu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=12871:-----2015-&catid=177:2012-12-27-01-27-41&Itemid=252). – Дата обращения: 5.04.2016.

82. Углинская, В.В. Региональная экономика [Текст]: учеб.-метод. пособие для / В.В. Углинская. – Рубцовск: [б. и.], 2014 (РИО РИИ). – 82 с.

83. Ультан, С.И. Анализ показателей и методов оценки внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / С.И. Ультан // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2012. – № 3. – С. 38-49.

84. Федорова, Л.П. Системный подход к регулированию внешнеэкономической деятельности региона [Текст] / Л.П. Федорова, В.С. Лысенин // Риск: рынок, информация, снабжение, конкуренция: журнал. – 2011. – № 1. – С. 162-164.

85. Шевченко, И.В. Взаимодействие государства и бизнеса и инновационные механизмы регулирования внешнеэкономической деятельности [Текст] / И.В. Шевченко, авт. М.С. Коробейникова // Региональная экономика: теория и практика. – 2015. – № 18 (393). – С. 44-57.

86. Шкуренко, Е.К. Совершенствование взаимодействие таможенных

органов и участников ВЭД при проведении таможенного контроля товаров - Автореферат дисс. ... канд. экон. наук. М.: Издательство Российской таможенной академии, 2013. – 20 с.

87. Ahlstrom J. The Economics of Leveraged Leasing / Ahlstrom, I. Engelson, V. Sirelson // Equipment Leasing leveraged Leasing, 5th ed. / by Shrank Ian, Gough Arnold. - N.Y., 2010–2012. - P. 5–2.

88. Amembal, C. Winning with Leasing. USA, Amembal&Associates, 2006. P. 40.

89. Church, M. Ch. B 3. Leasing / Updated by D. Crane, M. Percy // Act Manual of Corporate Finance and Treasury Management. – L.: Gee Publishing Ltd., 2000.

90. Emerging Lease Markets The Evolution and a Model by Sudhir P. Amembal, The International Leasing Resource, Updated 9 October 1998

91. Equipment Leasing and Finance Association: сайт. – Режим доступа: <http://www.elfaonline.org> (дата обращения: 12.12.2016).

92. Facts and Figures on the German Leasing Market 2014. – BDL Annual Report, 2015. – P. 3.

93. Global Leasing Report 2016. – White Clark Group 2016.

94. Inihoff E.A., Lipe R.C. and Wright D.W. Operating leases: income effects of constructive capitalization // Accounting Horizons. – 2007. – № 2.

95. Lauritano M. Transportation equipment financing: tracking the forces shaping the market // J. of equipment lease financing. V. 27. № 2. Spring 2009.

96. Leaseurope. Leasing Facts and Figures 2013. [Электронный ресурс] <http://www.leaseurope.org/index.php?page=key-facts-figures>

97. Market Results for Stocks, Bonds, Bills, and Inflation, 1926-2010: Classic Yearbook/ SBBI, Ibbotson. – Chicago.: Morningstar, 2011.

98. Meidan A. Strategic problems in international leasing // Management International Review. - 1990. - P. 36.

99. Ranking of Top European Leasing Companies 2014 [Electronic

resource]. Mode of access:

[http://www.leaseurope.org/uploads/documents/ranking/Leaseurope%20Ranking%20Survey%202014\\_Public.pdf](http://www.leaseurope.org/uploads/documents/ranking/Leaseurope%20Ranking%20Survey%202014_Public.pdf) (дата обращения: 02.12.2016).

100. Rev. Proc. 2001–28 // Internal Revenue Bulletin. Bulletin. - № 2001–19. - May 7. 2001 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.irs.gov/pub/irsirbs/irb01-19.pdf>.

101. Sebik J. Leasing in the US in 2007 // World Leasing Yearbook. - L.: Euromoney. - 2008. - P. 461.

102. Sharma, G. An assignment on features and working of leasing industry of Germany: working papers series. – Jodhpur: National Law University, Management of financial services, 2012.

103. South China – Asia Business Report // China ASEAN Research & Advisory Department, September 2015.

104. Tsang, C., Leung, C. Asset Finance & Leasing in China and Hong Kong. – PwC, May 2014. – 31 p.

105. White Clark Global Leasing Report 2015 [Электронный ресурс] <http://www.whiteclarkgroup.com/knowledge-centre>.

## Приложение 1

Бухгалтерская (финансовая) отчетность  
ПАО «Группа «Илим» за 2013-2015 гг.

Приложение № 1  
к Прямому Министерству финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 65н  
(в ред. Приказа Минфина РФ  
от 05.10.2011 № 124н)

Бухгалтерский баланс  
на 31 декабря 2015 г.

Организация Открытое акционерное общество «Группа «Милла»  
Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической  
деятельности Производство целлюлозы, бумаги, картона  
Организационно-правовая форма/форма собственности  
на публично-акционерное общество/частная  
Единица измерения: млн. руб.  
Местонахождение (адрес) 191025, Санкт-Петербург, ул. Марата 17

форма по ОКОД

Дата (месяц,  
число, год)

по ОКТО

ИИ-И

по ОКЗОД

по ОКПО/ОКОГ

по ОКРН

Коды		
0710001		
31	12	2015
95799260		
7940346335		
21.1		
12257	23	
385		

Показатель	Наименование показателя	Код показателя	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Нематериальные активы	1110	9	10	9
	Результаты исследований и разработки	1120	151	171	5
3.1, 16	Основные средства	1130	69 060	68 130	51 673
3.2	Доходы вложения в материальные ценности	1140	588	3 308	2 623
4	Финансовые вложения	1150	18 580	12 114	7 599
	Отложенные налоговые активы	1160	47	4 078	0
3.3	Прочие внеоборотные активы	1170	1 833	1 664	2 099
	Авансы, выданные в подотчет лицам по длительности	1180	67	232	1 715
3.4, 16	Незавершенное капитальное строительство	1190	4 993	1 998	4 673
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>94 168</b>	<b>91 703</b>	<b>70 998</b>
5	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
	Запасы	1210	10 129	6 616	6 346
	в том числе:				
	сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	4 964	3 611	3 236
	затраты в незавершенном производстве	1213	4 261	4 028	4 353
	готовая продукция и товары для перепродажи	1214	615	645	684
	товары отгруженные	1215	119	134	73
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	789	523	580
7	Дебиторская задолженность	1230	17 718	6 675	5 862
	долгосрочная дебиторская задолженность	1231	26	4	8
	в том числе покупателей и заказчиков	1232	2	4	7
	краткосрочная дебиторская задолженность	1233	17 692	6 671	5 854
	в том числе покупателей и заказчиков	1234	13 410	5 261	4 072
4	Финансовые вложения	1240	163	720	534
	Денежные средства	1250	7 771	5 679	2 239
	в том числе денежные эквиваленты	1251	5 390	3 085	247
6	Прочие оборотные активы	1260	139	229	340
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>38 728</b>	<b>22 363</b>	<b>17 981</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>132 896</b>	<b>114 066</b>	<b>88 979</b>

Форма 0710001 с. 2

Показатели	Наименование показателя	Код показателя	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (ослаженный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	8 123	8 123	8 123
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	15 402	15 458	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	8 528	8 528	8 528
	Резервный капитал	1360	906	906	906
8	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 771	(7 741)	9 752
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>32 126</b>	<b>22 670</b>	<b>24 707</b>
9	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>1400</b>	<b>50 234</b>	<b>41 204</b>	<b>41 919</b>
	Земельные средства				
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	16
18.3	Резервы под условные обязательства	1430	228		
10	Прочие обязательства	1450	0	0	144
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>50 452</b>	<b>41 204</b>	<b>42 079</b>
9	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>1510</b>	<b>33 690</b>	<b>39 477</b>	<b>41 776</b>
	Земельные средства				
	Кредиторская задолженность	1520	12 143	10 196	9 016
10	в том числе:				
	поставщикам и подрядчикам	1521	6 700	6 755	6 695
	задолженность перед персоналом организации	1522	396	688	296
	задолженность перед государственными или иными бюджетными фондами	1523	215	225	130
	задолженность по налогам и сборам	1524	336	373	390
10	прочие кредиторы	1525	453	2 148	1 520
	задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	1526	4 103	7	15
	Доходы будущих периодов	1530	193	209	106
11	Оценочные резервы	1540	2 320	1 210	1 264
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>48 336</b>	<b>50 092</b>	<b>52 761</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>130 916</b>	<b>114 056</b>	<b>88 947</b>