

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.В.Григорьев

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
38.03.01 Экономика

Совершенствование системы экспортных поставок в Китай на примере
фирмы ООО «Сибирь СВ»

Руководитель _____ старший преподаватель Е.В. Пучкарева

Консультант _____ канд. экон. наук, доцент А.А. Третьяков

Выпускник _____ Д.В. Пискунов

Нормоконтролер _____ Кольшкина Д.Н.

Красноярск 2017

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра «Международные экономические отношения»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.В.Григорьев

« ____ » _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту (ке) _____

(фамилия, имя, отчество студента(ки))

Группа ЭЭ13-01МЭ Направление (специальность) 38.03.01 Экономика

Тема выпускной квалификационной работы: «Совершенствование системы экспортных поставок в Китай на примере фирмы ООО «Сибирь СВ»»

Утверждена приказом по университету № _____ от _____

Руководитель ВКР: Е.В. Пучкарева

Исходные данные для ВКР:

нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие вопросы экспортной торговли и таможенного контроля;
данные контрольно-надзорных служб Российской Федерации, Банка России, Минфина России;
информационно-аналитические статьи, опубликованные в научной и периодической печати, размещенные на официальных отечественных и зарубежных сайтах в Интернете.

Перечень разделов ВКР:

Введение

1 Теоретические основы организации системы экспортных поставок пиломатериалов

2 Анализ экспортной деятельности ООО «Сибирь СВ»

3 Рекомендации по совершенствованию системы экспортных поставок в Китай фирмы ООО «Сибирь СВ»

Заключение

Перечень графического или иллюстрированного материала с указанием основных чертежей, плакатов, слайдов:

20 Таблиц;

20 Рисунков;

4 Приложения.

Руководитель выпускной
квалификационной работы
(инициалы, фамилия)

(подпись)

Пучкарева Е.В.

Задание принял к исполнению

(подпись)

Пискунов Д.В.

« ____ » _____ 201_г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК
выполнения выпускной квалификационной работы

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Выбор направления исследования.	13.03.2017-16.03.2017
Обсуждение с научным руководителем структуры бакалаврской работы.	23.03.2017-25.03.2017
Сбор теоретического материала.	30.03.2017-17.04.2017
Прохождение преддипломной практики.	08.05.2017-21.05.2017
Подготовка разделов бакалаврской работы: Введение.	05.05.2017-08.05.2017
I раздел (глава).	09.05.2017-13.05.2017
II раздел (глава).	15.05.2017-20.05.2017
III раздел (глава) и заключение.	22.05.2017-31.05.2017
Оформление выпускной квалификационной работы.	01.06.2017-09.06.2017
Предзащита бакалаврской работы на кафедре.	10.06.2017
Работа над презентацией основных результатов выпускной квалификационной работы.	12.06.2017-21.06.2017

Руководитель
выпускной квалификационной работы

Е.В. Пучкарева

Задание принял к исполнению

Д.В. Пискунов

«__» _____ 201__ г.

ANNOTATION

The object of research in this work is OOO «Sibir SV», which produces and sells timber and timber products on the domestic and foreign markets. The subject is the export supplies of the enterprise to China.

The purpose of this work is the development of proposals for improving the system of export deliveries to China by the example of OOO «Sibir SV».

The tasks that need to be addressed in order to achieve this goal:

- consider the specifics of the organization of export supplies to China;
- to carry out the analysis of the market of the timber industry complex of Russia and the Krasnoyarsk Territory;
- consider the organization of export supplies of sawn timber;
- give the organizational and economic characteristics of the enterprise;
- analyze the internal and external environment;
- to conduct an analysis of the organization of foreign trade relations;
- consider ways to improve the system of export supplies;
- evaluate the effectiveness of the proposed activities.

The theoretical and methodological basis for the study was the work of national and foreign economists. Abstract-logical, computational-constructive, monographic methods of scientific research were used.

Sources of information for the study were: data of financial and management reports of «OOO Sibir SV» for 2014-2016; Marketing research presented in open sources; Monographic literature, textbooks and publications in periodicals on the research problem.

The structure of the work is determined by its purpose and objectives. The work consists of an introduction, three chapters, conclusion, a list of used literature and four applications.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Теоретические основы организации системы экспортных поставок пиломатериалов	5
1.1 Особенности организации экспортных поставок в Китай	5
1.2 Рынок ЛПК России и Красноярского края.....	10
1.3 Организация экспортных поставок пиломатериалов.....	24
2. Анализ экспортной деятельности ООО «Сибирь СВ».....	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	32
2.2 Анализ внутренней и внешней среды.....	41
2.3 Анализ организации внешнеторговых отношений	47
3. Рекомендации по совершенствованию системы экспортных поставок в Китай фирмы ООО «Сибирь СВ».....	53
3.1 Направления совершенствования экспортных поставок.....	53
3.2 Оценка эффективности предлагаемых предприятий	60
Заключение	62
Список использованных источников	65
Приложение А	70
Приложение Б.....	72
Приложение В	74
Приложение Г.....	75

ВВЕДЕНИЕ

Лесной комплекс является одним из ведущих секторов российской экономики. На территории Российской Федерации расположено почти 25% мирового леса, общий запас древесины составляет 82 млрд. куб. м при ежегодном допустимом объеме рубки в размере около 0,5 млрд. кубов, из которых используются сегодня менее чем четверть. Без ущерба для природы и экономики в стране можно производить и перерабатывать до 600 млн. кубометров древесины в год. Несмотря на внушительные запасы древесины, эффективность функционирования отрасли по международным меркам очень низкая. Лесоперерабатывающий комплекс (ЛПК) - одна из самых экспортно-ориентированных отраслей экономики России. По объемам экспорта ЛПК занимает 4 место среди российских отраслей промышленности после экспорта газа, нефти, черных и цветных металлов.

Экспорт продукции ЛПК в Китай и другими азиатскими странами набирают актуальность в последние годы, что обусловлено в первую очередь высоким спросом, относительной территориальной близостью, положительными политическими отношениями между странами. В 2016 году Россия снизила цены на необработанную древесину, увеличив экспорт до 20,7 млн куб. м, более 60% из которого приходится на Китай.

Китайская Народная Республика является основным торгово-экономическим партнером не только России, но и для большинства развитых европейских стран и США. Сегодня экономика Китая - одна из крупнейших в мире, с 2010 года Китай стал самым большим в мире экспортером, опередив Германию. Реструктуризация экономики и повышение эффективности способствовало более чем десятикратному увеличению ВВП Китая за период с 1980 по 2016 год. По данным Государственного статистического управления КНР, по итогам 2016 г. ВВП страны составил 51,932,2 трлн. юаней (примерно 8,3 трлн. долл. США), в сопоставимых ценах увеличившись по сравнению с 2015 г. на 7,8%. По общему количеству промышленных предприятий Китай

также занимает первое место в мире.

Объектом исследования в данной работе является ООО «Сибирь СВ», занимающееся производством и реализацией леса и лесоматериалов на внутреннем и внешнем рынках. Предметом – экспортные поставки предприятия в Китай.

Цель данной работы – разработка предложений по совершенствованию системы экспортных поставок в Китай на примере фирмы ООО «Сибирь СВ».

Задачи, которые необходимо решить в рамках достижения поставленной цели:

- рассмотреть особенности организации экспортных поставок в Китай ;
- провести анализ рынка ЛПК России и Красноярского края;
- рассмотреть организацию экспортных поставок пиломатериалов;
- дать организационно-экономическую характеристику предприятия ;
- провести анализ внутренней и внешней среды;
- провести анализ организации внешнеторговых отношений;
- рассмотреть направления совершенствования системы экспортных поставок;
- произвести оценку эффективности предлагаемых мероприятий .

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Были использованы абстрактно-логический, расчётно-конструктивный, монографический методы научных исследований.

Источниками информации для исследования выступили: данные финансовой и управленческой отчетности ООО «Сибирь СВ» за 2014-2016гг.; маркетинговые исследования, представленные в открытых источниках; монографическая литература, учебники и публикации в периодической печати по проблеме исследования.

Структура работы обусловлена ее целью и задачами. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

1 Теоретические основы организации системы экспортных поставок пиломатериалов

1.1. Особенности организации экспортных поставок в Китай

Россия и Китай за последние 20 лет достигли впечатляющих результатов в развитии двусторонних торгово-экономических отношений. Это связано не только с тем, что обе страны демонстрировали продолжительный экономический рост в 2000-х гг., но и с другими экономическими предпосылками. Россия, обладая большими запасами природных ресурсов и близким расположением к КНР, удовлетворяла растущий в Китае спрос на энергетические ресурсы и лес. Китай, в свою очередь, экспортировал в Россию широкий спектр товаров легкой промышленности и машиностроения, столь быстро развивавшихся в стране в последние десятилетия [14, с.67].

В последние годы российско - китайское экономическое сотрудничество развивается достаточно динамично. Заметное сокращение пришло лишь на 2015 год, когда объем двусторонней торговли между Россией и КНР составил лишь 68 млрд долл. (88,4 млрд в 2014 году), при этом китайский экспорт в Россию снизился на 35,2 % , а импорт – на 20 % .

Несмотря на это, Китай до сих пор остается главным торговым партнером Российской Федерации, увеличив свою долю в общем объеме торговли РФ с 11,3 % в 2014 году до 12 % в конце 2015 года

Россия в рейтинге 20 основных торговых партнеров Китая заняла 16 - ю позицию, при этом годом ранее ее позиция была существенно выше (9 - е место). По данному показателю ее опередили США (558,38 млрд долл.), Гонконг (344,33 млрд долл.), Япония (278,68 млрд долл.) и др. За Россией следуют: Канада (55,69 млрд. долл., +0,9 %), Индонезия (54,24 млрд. долл., - 14,6 %), Франция (51,42 млрд. долл., - 7,8 %) и Италия (44,69 млрд. долл., - 7,0 %) [3;6].

По оценкам российских и китайских экспертов, замедление динамики взаимной торговли в 2015 г. было обусловлено рядом объективных факторов,

сформировавшихся в 2014 г., отложенный эффект от которых в полной мере проявился в 2015 г.

Во - первых, общая геополитическая напряженность, осложнение ситуации в Украине, введение западными странами экономических санкций в отношении России, ухудшение мировых внешнеторговых условий, в том числе снижение спроса на зарубежных товарных рынках.

Во - вторых, замедление темпов экономического роста как в России, так и в Китае.

В - третьих, падение мировых цен на энергоносители и сырьевые товары, которые составляют более 70 % российского экспорта в Китай.

В - четвертых, снижение покупательской способности российских потребителей китайской продукции в силу резких курсовых колебаний рубля к основным мировым валютам, в том числе к китайскому юаню[18].

Граница между Китаем и Россией составляет примерно 1 000 километров - с юго-востока Приморского края на Дальнем Востоке до Читинской области и Алтайского края в Восточной Сибири. На всей ее протяженности существуют десятки путей для осуществления экспорта бревен в Китай железнодорожным транспортом и лесовозами. Местные жители отмечают почти полное отсутствие должного мониторинга или официального контроля над этой торговлей. Некоторые китайские компании пошли дальше простой торговли и теперь напрямую осуществляют инвестиции в лесозаготовительные операции в регионе Дальнего Востока и Сибири.

Экспорт леса в Китай с точки зрения путей поставки преимущественно проходит через Китайскую восточную дорогу, которая напрямую проходит через Манчжурию – через пункт на границе с Восточной Сибири - Забайкальске до Манжоули в Китае.

Еще один маршрут поставки древесины проходит через пункт Наушки республики Бурятия через Монголию до Эрлианхота.

Третий маршрут лежит в 100 км от Уссурийска, ставшего центром российско-китайской торговли, от Гродеково (город Пограничное)

Приморского края до Китайского города Суйфенхе.

Официальная статистика говорит, что по этому третьему маршруту проходит 55% всей международной торговли между провинцией Хейлонгйанг и Россией. Вместе эти маршруты обеспечивают доставку 95% всей официально экспортируемой из Китая в Россию древесины. Объемы, перевозимые по этим маршрутам, значительно увеличились в последние годы под влиянием китайской программы охраны своих лесов[18].

В настоящий момент актуальна проблема нарушений со стороны предпринимателей в таможенном оформлении экспортных операций леса и лесоматериалов в Китай. В регионе ответственности таможенных органов Сибирского и Дальневосточного федеральных округов одним из наиболее важных товаров, требующих осуществления особого таможенного контроля, является лес и лесоматериалы. Таможенный контроль в существующих условиях является действенным механизмом государственного контроля, позволяющего определять фактический объем экспортируемых лесоматериалов. Основные риски, возникающие при экспорте лесоматериалов, - это незаконный вывоз товара, занижение объема вывозимого товара, заявление недостоверных сведений о наименовании товара, занижение таможенной стоимости. Для их выявления от таможенника требуется наличие не только теоретических знаний, но и практических навыков, применение которых способствует осуществлению качественного таможенного контроля, позволяющего определить объем древесины, загруженной в транспортное средство. С этой целью применяются различные методики измерений объема круглых лесоматериалов.

В общем представлении таможенный контроль лесоматериалов сводиться к осмотру транспортного средства с партией древесины, установление товарной позиции и сортамента лесоматериалов, а также определению пород, сортности и объема партии древесины.

При таможенном оформлении лесоматериалов при подаче таможенной декларации экспортер должен предоставить в таможенный орган документы,

которые подтверждают сведения, заявленные в таможенной декларации, такие как разрешения, лицензии, сертификаты, транспортные накладные и прочие документы, установленные законодательством Российской Федерации и Таможенного союза.

При предоставлении товара таможенному органу, проводится фактический таможенный контроль, который проводится в таможенного осмотра и таможенного досмотра как товара, так и транспортного средства, который осуществляет перевозку данного товара. Место, объем и степень таможенного контроля определяются должностным лицом, уполномоченным принимать решение о проведении такого контроля. Лица осуществляющие таможенный досмотр лесоматериалов обязаны быть уполномоченными на проведение такого контроля в отношении лесоматериалов, а также иметь специальную подготовку и прошедшими обучение, которое позволит производить идентификацию товара, и определять качественные и количественные характеристики[14, с.67].

Партия лесоматериалов, предъявляемая таможенному органу для таможенного контроля должна быть однородной. Под однородной партией лесоматериалов понимается любое количество древесины одного сортимента, одной породы, имеющие одну номинальную длину и одинаковую степень обработки, одного диапазона толщин по диаметру и одной ширины или группы ширин. Если товарная партия не соответствует одному из критериев, то должностное лицо, проводимое таможенный контроль может принять решение о разделении товарной партии древесины до однородных партий.

При осуществлении таможенного досмотра лесоматериалов необходимо применять специальные технические средства таможенного контроля в зависимости от вида досматриваемых лесоматериалов. При определении количественных показателей лесоматериалов применяют измерительные приборы, которые законодательно разрешены к применению на территории Российской Федерации, такие как средства радиационного контроля, влагомеры для определения влажности, фотоаппаратура и прочее.

С помощью данных приборов при проведении таможенного досмотра устанавливается соответствие между данными заявленных в таможенной декларации и сопроводительных документах с фактическим количеством товара. При экспорте лесоматериалов в целях пресечения нарушений таможенного законодательства и минимизации возможных рисков можно выделить основные виды контроля:

- транспортный контроль на предмет встроенных тайников, в части загрузки транспортного средства, его соответствия для перевозки данного товара;

- контроль за количественными характеристиками лесоматериалов, заявленных в таможенной декларации;

- контроль достоверного декларирования наименований пород древесины, сортности, и их качественных характеристик таких как плотность древесины, их влажность, степень усушки и прочее.

Тщательная проверка пород обуславливается желанием предотвратить таможенное декларирование лесоматериалов ценных пород таких как ясень, дуб, бук, которые имеют высокую таможенную стоимость и высокие таможенные пошлины под видом менее ценных пород древесины.

При выявлении признаков предоставления недостоверной информации в вопросах породы или сортности древесины, должностное лицо может принять решение о проведении таможенной экспертизы с целью точного определения породы древесины. По окончании проведения таможенного досмотра должностное лицо составляет акт таможенного досмотра товаров и транспортных средств.

Измерение размеров и объёмов круглых лесоматериалов, заявляемых в таможенной декларации должны проводиться строго в соответствии с требованиями нормативно – технических документов, методиками измерений, так и в соответствии с ГОСТ, ОСТ и ТУ действующих в настоящее время. Одним из критериев эффективности проведения таможенного контроля лесоматериалов считается выявление нарушения таможенного

законодательства, на основании которого возбуждается уголовное или административное дело.

1.2. Рынок ЛПК России и Красноярского края

Одно из наиболее важных мест в экономике страны занимает лесопромышленный комплекс, который включает в свой состав лесное хозяйство и лесопромышленные отрасли по заготовке и переработке древесины.

На рисунке 1 представлены данные по динамике доли лесопромышленной отрасли в ВВП России за 2013-2016 гг.

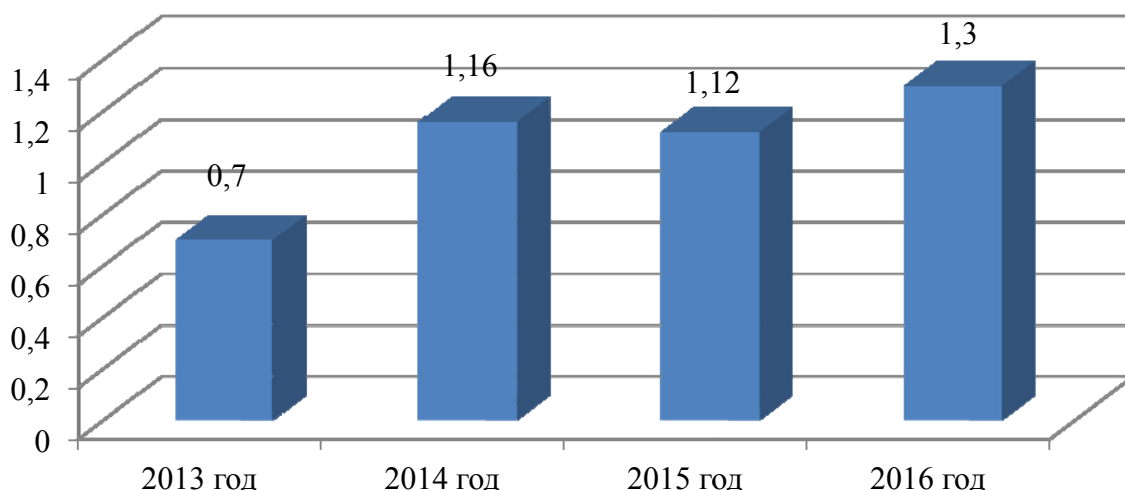


Рисунок 1- Динамика доли лесопромышленной отрасли в ВВП России за 2013-2016 гг.

Динамика доли лесопромышленной отрасли в ВВП страны показывает положительное значение, рост за четыре года составил 0,6% [21, с.54].

Лесопромышленный комплекс включает в себя лесозаготовительное, деревообрабатывающее, целлюлозно-бумажное и лесохимическое производства. Основную долю в структуре продукции ЛПК занимают целлюлозно-бумажная (43,4%) и деревообрабатывающая промышленность (38,3%) (рис.2).

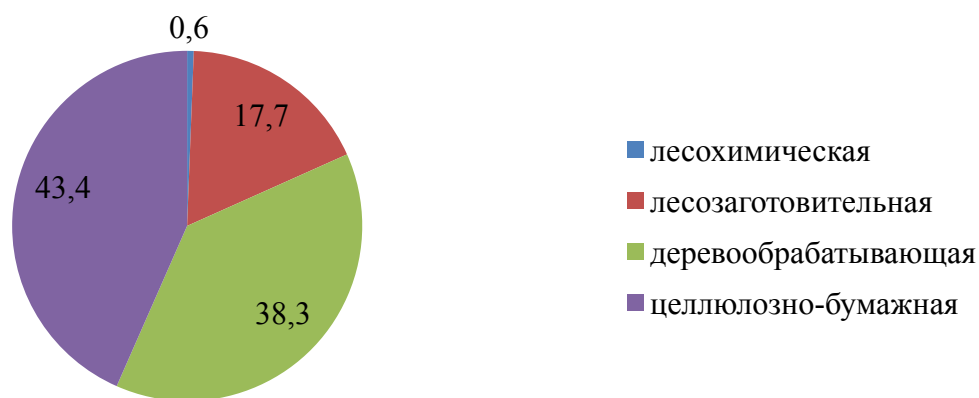


Рисунок 2 – Структура продукции лесопромышленного комплекса, %

Для того чтобы дать комплексную оценку состоянию ЛПК России, рассмотрим динамику его основных показателей как в целом, так и по федеральным округам.

Таблица 1.1 - Динамика объемов производства основных видов лесопродукции в РФ с 2014 по 2016 год, по данным Росстата с января по ноябрь каждого года

Вид продукции, единицы измерения	2014 год	2015 год	2016 год
Древесина необработанная, тыс. плот. м ³	38 164,79	38 225,97	37 501,33
Пиломатериалы, тыс. м ³	10 099,64	9757,76	9964,01
ДВП, тыс. усл. м ³	311 216,4	310 250,3	363 711,2
Фанера, м ³	21 647	17 519	19 387
Целлюлоза, т	1 889 650	2 025 323	2 216 196

Основываясь на данных, приведенных в таблице можно сказать, что ни по одному из пяти видов продукции не наблюдалось стабильное сокращение объемов производства в течение трехлетнего периода. А по товарной целлюлозе наблюдался стабильный рост объемов производства, в среднем на 200 тыс. т. Производство ДВП после сокращения объемов в 2015 году выросло в 2016 году больше чем на 15%, а объемы производства пиломатериалов и фанеры, несмотря на рост в 2016 году по отношению к предыдущему году, упали относительно 2014 года.

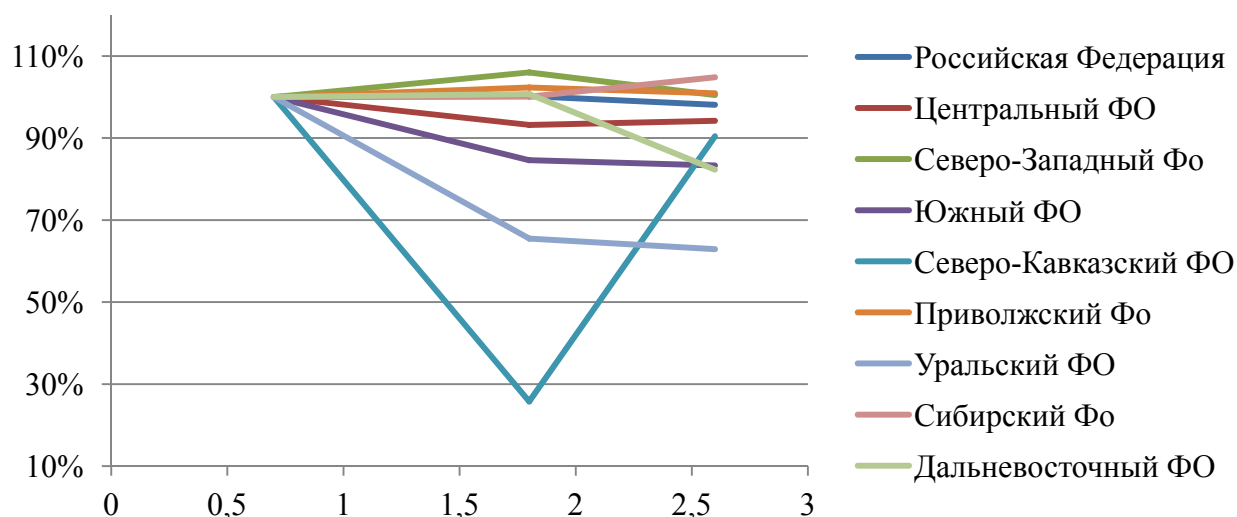


Рисунок 3 - Темпы роста производства необработанной древесины в РФ с 2014 по 2016 год, %

Таблица 1.2 - Темпы роста производства необработанной древесины в РФ с 2014 по 2016 год, %

Федеральный округ	2014 год	2015 год	2016 год
Российская федерация	100%	100,2%	98,1%
Центральный федеральный округ	100%	93,2%	94,2%
Северо-Западный федеральный округ	100%	106%	100,5%
Южный федеральный округ	100%	84,6%	83,3%
Северо-Кавказский федеральный округ	100%	25,8%	90,4%
Приволжский федеральный округ	100%	102,3%	100,9%
Уральский федеральный округ	100%	65,5%	62,9%
Сибирский федеральный округ	100%	100,1%	104,8%
Альневосточный федеральный округ	100%	100,7%	82,3%

На основании данных графика (рис. 2) можно сделать вывод, что только в Северо-Западном, Приволжском и Сибирском федеральных округах в 2015 и 2016 годах показатели производства по виду «необработанная древесина» росли. А в Центральном, Южном, Северо-Кавказском и Уральском федеральных округах в этот период наблюдалось сокращение объемов производства. Аналогичный показатель в Дальневосточном федеральном округе после умеренного роста на 0,7% в 2015 году снизился на 17,7% в 2016 году, что в основном и обеспечило общее сокращение объемов на 1,9% по России. Необработанная древесина на Дальнем Востоке РФ является в первую

очередь экспортным товаром. Несмотря на снижение курса рубля по отношению к курсам основных валют, которое должно быть выгодно экспортерам, производство не то что не выросло, а наоборот, значительно сократилось. Это может быть отчасти объяснено снижением темпов роста экономики Китая, которая находится на пороге стагфляции, а также серьезными структурными проблемами на рынке лесоматериалов и в ЛПК Дальнего Востока[14, с.67].

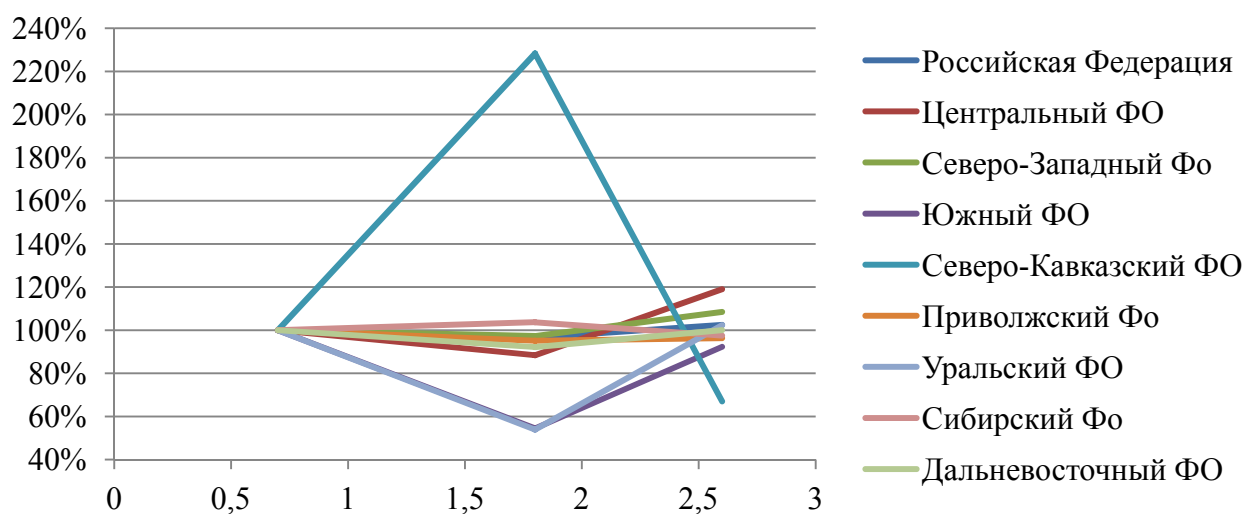


Рисунок 4 - Темпы роста производства пиломатериалов в РФ с 2014 по 2016 год, %

Таблица 1.3 - Темпы роста производства пиломатериалов в РФ с 2014 по 2016 год, %

Федеральный округ	2013 год	2014 год	2015 год
Российская федерация	100%	96,6%	102,1%
Центральный федеральный округ	100%	88,4%	119%
Северо-Западный федеральный округ	100%	97,3%	108,5%
Южный федеральный округ	100%	54,4%	92,3%
Северо-Кавказский федеральный округ	100%	228,3%	67%
Приволжский федеральный округ	100%	95,1%	96,3%
Уральский федеральный округ	100%	53,9%	102,3%
Сибирский федеральный округ	100%	103,7%	97,5%
Дальневосточный федеральный округ	100%	91,2%	100%

Анализируя темпы роста производства пиломатериалов можно сказать, что на протяжении трех лет ни в одном федеральном округе не наблюдались тенденции устойчивого роста. В 2015 году объемы производства выросли

только в Северо-Кавказском и Сибирском федеральных округах. В 2016 году рост наблюдался в Центральном, Северо-Западном и Уральском федеральных округах. За весь рассматриваемый период наиболее существенный рост производства показал Северо - Кавказский федеральный округ: на 53%.

Северо – Западный федеральный округ - на 5,5%, Центральны - на 5,2% и Сибирский – регионы, где объем производства пиломатериалов вырос на 1,2%, в период с 2014 по 2016 года. Ощутимо упало производство пиломатериалов в Уральском федеральном округе, на 44,9%, что и обеспечило сокращение объемов производства пиломатериалов в РФ в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 1,3%. Это падение производства на Урале возможно объясняется тем, что произошла переориентацией потребителей пиломатериалов на продукцию производителей из других округов, а также проблемами в обрабатывающих отраслях промышленности.

Данные об изменении размера выручки от реализации продукции ЛПК РФ с 2013 по 2015 год представлены в таблице 4 [1].

Таблица 1.4 - Изменение выручки от реализации продукции ЛПК РФ с 2013 по 2015 год

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
Выручка от реализации по ЛПК, \$ тыс.	17 324 889	10 555 081	10 149 724
Темп роста выручки от реализации в ЛПК, %	100%	60,9%	96,2%

В среднем за три года валютная выручка в ЛПК сократилась на 41,4%, что говорит о серьезных рисках, с которыми сталкиваются лесопромышленные компании, особенно те, кто ответственно относятся к выплатам по кредитам, взятым в иностранной валюте. Подобное сокращение может привести к банкротству компаний и вынуждает искать условия для перевода кредитов в отечественную валюту, отказа от новых инвестиционных проектов и открытия новых производств [15].

Важнейшим показателем состояния ЛПК являются финансовые результаты, которые демонстрируют компании по итогам года, в частности прибыль. Данные по этому показателю за трехлетний период представлены в таблице 5.

Таблица 1.5 - Прибыль (убыток) до налогообложения за соответствующий период предыдущего года по отраслям ЛПК РФ в 2013–2015 гг, тыс. руб.

Отрасль	2013 год	2014 год	2015 года
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	- 2 149 980	- 3 800 425	- 6 443 698
Производство ДВП и ДСП	4 162 329	2 800 664	- 1 206 177
Производство пиломатериалов	- 1 569 728	- 3 805 991	- 714 427
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	30 396 524	4 813 702	- 1 161 341
Производство шпона, фанеры, плит, панелей	8 122 074	8 622 428	5 386 149

Ситуация с прибыльностью предприятий ЛПК по отраслям очень тяжелая, и она существенно ухудшилась за трехлетний период. Стабильно убыточными на протяжении трех рассматриваемых лет являются лесное хозяйство и лесозаготовка, а также производство пиломатериалов. В 2015 году к ним присоединились производство пиломатериалов и ЦБП. Лишь производство шпона и фанеры остается прибыльным в среднем по отрасли, рисунок 5.

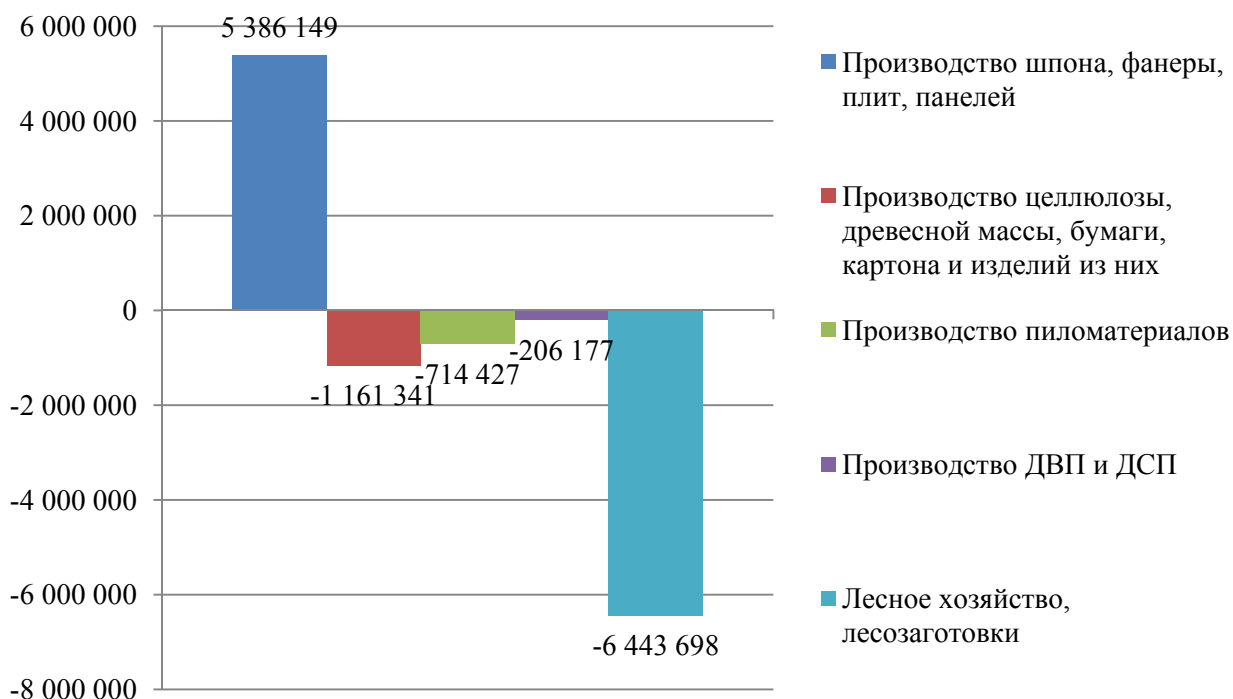


Рисунок 5 - Прибыльность отраслей ЛПК РФ за 11 месяцев 2015 года, тыс. руб.

По лесозаготовкам и лесному хозяйству убытки увеличились больше всего, на 199,7%. А по производству фанеры и шпона прибыльность снизилась на 33,7%.

Таким образом, по итогам работы ЛПК России с 2014 по 2016 год, в течение которого экономика нашей страны подверглась серьезным испытаниям и оказалась в кризисе, ситуацию в отечественном лесопромышленном комплексе можно охарактеризовать как негативную. Но при сохранении перечисленных выше тенденций в 2017 году можно ожидать усугубления негативных процессов, которое выразится в росте просроченной задолженности вследствие того, что наступят сроки платежей по перекредитованию, а новые источники заемных средств будут недоступны. Также можно ожидать сокращения выручки от реализации продукции и убыточности производства шпона и фанеры в среднем по отрасли. Более детально итоги можно будет подвести после сдачи отчетности крупнейшими компаниями ЛПК [15].

За последние три года наблюдается тенденция роста инвестиций, для реализации приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов и модернизации лесопромышленного. Об этом нам свидетельствуют показатели представленные на рисунке 6.

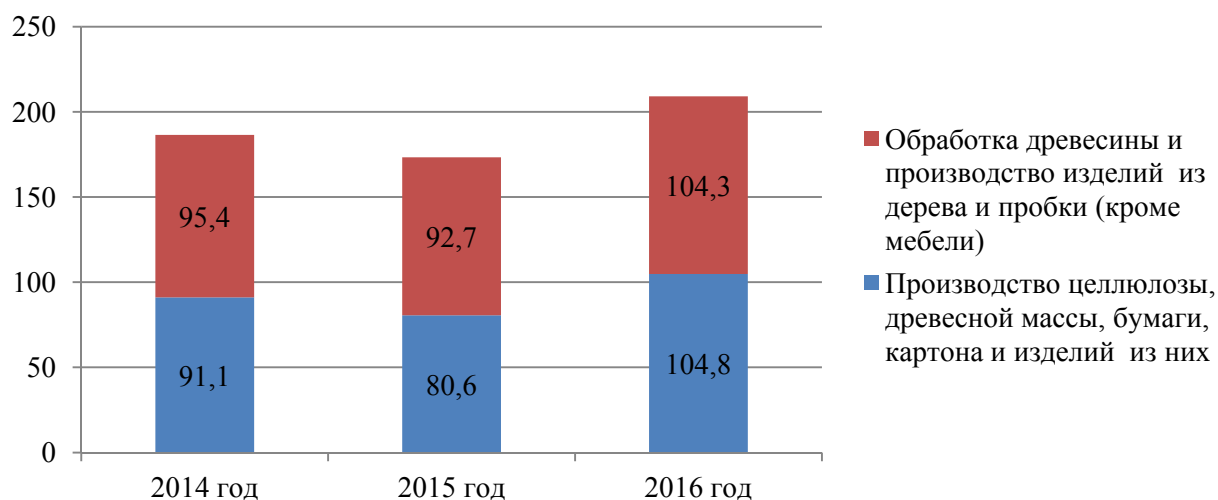


Рисунок 6 - Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, %

По данным Министерства промышленности и торговли России, к 2016 году наблюдается рост показателей физического объема инвестиций в производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них, прирост составил 13,7%, в период с 2014 по 2016 год. Показатель обработка древесины и производство изделий из дерева пробки (кроме мебели) к 2015 год снизился незначительно в сравнении с 2014 на 2,7%, в 2016 он вырос на 8,9%.

В лесопромышленном комплексе России можно выявить следующие проблемы:

1. Перенос центров разработки лесных массивов на территории, находящиеся на значительном удалении от основных центров переработки древесины. Они сформировались в России за многие годы, в результате чего постоянно увеличивается стоимость транспортировки.

2. Отсутствие правовой базы в Российском законодательстве по строительству и эксплуатации лесных дорог не позволяет компаниям заниматься их коммерческим использованием.

3. Высокий моральный и физический износ основных производственных фондов.

4. Высокая зависимость от политических рисков – государственное регулирование отрасли оказывает на нее существенное влияние

5. Увеличение вывозных пошлин на необработанный лес, не подкрепленное реальными возможностями по его переработке, ведет к массовому банкротству лесозаготовителей и еще больше усложняет положение отечественного лесопромышленного комплекса.

6. Усугубляет положение недостаток экономически доступных ресурсов.

7. Растут объемы незаконных рубок в стране. Незаконная рубка и вывоз леса, привлечение работников без оформления соответствующих документов - проблема для ЛПК

8. Влияние фактора сезонности. Отрасль подвержена влиянию климатических изменений, которые в полной мере определяют поставку

древесного сырья

9. Рост стоимости энергоносителей, рост транспортных тарифов, ухудшение качественных характеристик лесфонда предприятий-поставщиков.

10. Отсутствие правовой базы в Российском законодательстве по строительству и эксплуатации лесных дорог не позволяет компаниям заниматься их коммерческим использованием.

11. Дефицит специализированных железнодорожных вагонов, предназначенных для перевозки лесной продукции.

12. Установленное на многих складах погрузки леса для железнодорожной транспортировки, грузоподъемное оборудование не отвечает современным требованиям.

Красноярский край является одним из наиболее «лесных» регионов Российской Федерации, на долю которого приходится 13,9% лесопокрытых площадей (Российская Федерация - 1 183 256,8 тыс. га). Площадь земель Красноярского края, на которых расположены леса, составляет 163 944,0 тыс. га. Основная доля (60%) районов с высокой лесистостью располагается в северной и восточной части Красноярского края (Северо-Енисейский, Богучанский, Мотыгинский, Кежемский, Енисейский и Тасеевский районы) и 20% в центральной части Красноярского края (Тюхтетский, Березовский, Бирилюсский и Манский).

В зонах расположения лесопромышленных предприятий лесистость (за исключением г. Лесосибирска) не превышает 50%-80%, лесной фонд представлен в основном мягколиственными породами по причине осуществления длительных вырубок лесных насаждений, преимущественно лесных насаждений хвойных пород.

При том, что Красноярский край обладает крупнейшими в стране лесосырьевыми ресурсами, процент освоения расчетной лесосеки крайне низок – всего 16% при допустимом объеме изъятия лесных ресурсов 82 млн м³. В Иркутской области осваивается 37% при 71,5 млн м³, в Республике Бурятия – 20% при расчетной лесосеке в 11 млн м³.

В Красноярском крае лесопромышленный комплекс занимает пятое место в структуре промышленного производства края. Общий объем производимой на территории края лесопромышленной продукции оценивается в 0,25 млрд. долларов (уровень докризисного периода).

На рисунке 7 представлена динамика доли лесопромышленного комплекса в структуре ВРП Красноярского края.

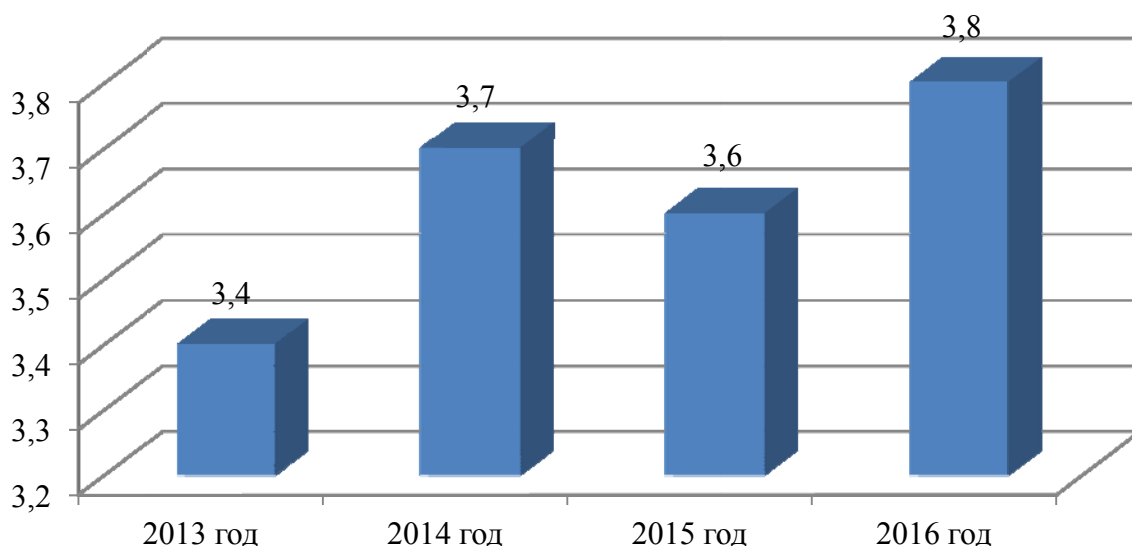


Рисунок 7 - Динамика доли лесопромышленного комплекса в структуре ВРП Красноярского края за 2012-2015 гг., %

Доля лесной промышленности в структуре промышленного производства края в 2016 году составляет 3,8%. Рост за четыре года составил 0,4%.

Основным транспортным коридором для лесозаготовки являются крупные полноводные реки, однако сплав по ним возможен только четыре месяца в году. Основные лесистые районы севера связаны с Красноярском и Лесосибирском полноводными реками (Енисей и Ангара), по которым в навигацию с мая по август осуществляется сплав заготовленного зимой леса до лесоперерабатывающих предприятий. Вторым транспортным коридором является железная дорога, доходящая до Енисея и Ангары соответственно в Лесосибирске и Богучанах.

Вывоз леса по железным дорогам может происходить круглогодично, но как и в случае с вывозом по реке ограничивается возможностями по заготовке леса на лесосеках (в большинстве богатых хвойным лесом районов не хватает

круглогодичных лесовозных дорог, в результате чего с весны до поздней осени из-за дождей, многочисленных малых рек, озёр и болот заготовку вести невозможно, и она осуществляется только зимой).

Третьей возможностью вывоза леса является сеть автомобильных дорог, однако автомобильные дороги в северных районах идут только до Лесосибирска и Богучан (автомобильная дорога доходит только до незначительной части Кежемского района, а в Северо-Енисейском районе дорога практически не позволяет вывозить лес в промышленных масштабах, в Эвенкийском, Енисейском и Туруханском районах дорог практически нет).

По итогам 2016 года Красноярский край занимает третье место по объемам заготовки древесины в регионах Российской Федерации, уступая лишь Вологодской и Иркутской областям.

На край приходится 6,9% заготовки древесины в 2015 году по Российской Федерации и 23,6% – по Сибирскому Федеральному округу. При этом в Сибирском Федеральном округе Красноярский край занимает второе место по данному показателю после Иркутской области.

Лесной комплекс Красноярского края представлен лесным хозяйством, лесопереработкой, мебельным производством, целлюлозно-бумажным производством.

Высокая обеспеченность края лесными ресурсами, наличие водных и энергетических ресурсов создали преимущества для развития лесопромышленного комплекса. Однако труднодоступность лесосырьевой базы, низкий уровень использования заготовленной древесины на лесосеках, высокие транспортные тарифы, сдерживали возможности краевой продукции конкурировать с субъектами РФ.

В лесозаготовке и деревообработке работают около 400 предприятий. Крупнейшие из них: ОАО «Лесосибирский ЛДК № 1», ООО «Сибирь - СВ», ООО «Енисейлесозавод», ЗАО «Новоенисейский ЛХК», ООО «ДОК Енисей», ООО «Канский ЛДК», ООО «Енисейский фанерный комбинат» и др.

Далее представлен рейтинг предприятий отрасли по объемам

производства лесоматериалов.

Таблица 1.6 – Рейтинг предприятий ЛПК Красноярского края

№	Наименование предприятия	Дата основания	Производственная мощность в год, м3	Экспорт
1	ОАО «Лесосибирский ЛДК № 1»	1967	500 000	Англия, Франция, Италия, Испания, Германия, Египет, Бельгия и др.
2	ЗАО «Новоенисейский ЛХК»	1955	460 000	Англия, Китай, Германия, Египет, Бельгия и др.
3	ООО «Сиблес»	2004	400 000	Австрия, Германия, Египет, Турция, Латвия, Швеция, Эстония, Ливан, Китай
4	ООО «Енисейский фанерный комбинат»	2011	450 000	Основной экспортер - США
5	ООО «Сибирь - СВ»	1999	250 000	Продукция поставляется в Китай, Узбекистан, Казахстан, а также в Германию и Италию
6	ООО «Приангарский ЛПК»	2013	200 000	Информации нет
7	ООО «Енисейлесозавод»	1996	160 000	Продукция компании экспортируется в Германию, Францию, Данию, Бельгию, Египет.
8	ООО «ДОК «Енисей»		120 000	Дания

На территории Красноярского края реализуется 7 приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов на общую сумму запланированных инвестиций 40,5 млрд рублей, из которых освоено уже более 64%:

- ООО «Управляющая компания «Мекран» реализует проект «Создание деревообрабатывающего производства полного цикла в г. Красноярске», направленный на производство мебели премиум- и бизнес-класса;

- ЗАО «Новоенисейский ЛХК» реализует проект «Расширение лесоперерабатывающего производства», направленный на производство биотоплива (пеллет);

- ООО «Сибирь СВ» реализует проект «Создание и модернизация производственных комплексов по глубокой переработке леса в г. Сосновоборск

и п. Верхнепашино Красноярского края», направленный на производство пиломатериала, стеновых панелей, пеллет, фанеры и шпона;

- ООО «Приангарский ЛПК» реализует приоритетный инвестиционный проект «Организация переработки древесины в Кежемском районе Красноярского края проектной мощностью 300 тыс. куб. м готовой продукции в год», направленный на производство пиломатериалов, погонажных изделий, топливных брикетов и древесного угля;

- ЗАО «Краслесинвест» реализует проект «Богучаны. Лесопромышленный комплекс. Лесопильное производство», направленный на производство пиломатериалов, оконных и дверных брусков, опалубочных конструкций, ДПК, пеллет;

- ООО «КЛМ-ЭКО» реализует проект «Развитие деревообрабатывающего комплекса в г. Красноярске», направленный на производство клееного, строительного и оконного бруса, мебельных щитов, пиломатериала;

- ООО фирма «Мастер» реализует проект «Организация промышленного производства по глубокой переработке массивной древесины», направленный на производство клееного и оконного бруса, мебельных щитов, пиломатериала.

В 2018 году в Красноярском крае планируется запуск двух современных ЦБК – по проекту компании ООО «Сибирский лес» - в Енисейском районе и по проекту ЗАО «Новоенисейский лесохимический комплекс» - в г. Лесосибирск.

Объем инвестиций ООО «Сибирский лес», по предварительным оценкам, составит около 130 млрд руб., годовая мощность завода – 900 тыс. тонн блененной и вискозной целлюлозы, предприятие позволит вовлечь в производство низкосортную древесину и отходы лесопильных предприятий Енисейского района – ежегодно комбинат сможет перерабатывать около 5 млн м³ низкосортной древесины, в будущем на его базе могут создаваться современные биотехнологические производства.

ЗАО «Новоенисейский ЛХК» планирует реализовать в крае два проекта. Более 50 млрд руб. инвестиций планируется привлечь для строительства в Лесосибирске ЦБК, который будет производить 350 тыс. тонн блененной и

растворимой целлюлозы в год. Второе предприятие – производственный комплекс по выпуску пиломатериалов на базе фрезерно-пильной линии EWD, объем инвестиций в которое оценивается примерно в 1,3 млрд руб.

Планируется запуск в 2017 г. производства пиломатериалов, мебельного щита и пеллет в Курагинском районе края (компания «Кошурниково») и производства комплектов для каркасного домостроения, пиломатериалов и пеллет в Минусинском районе (компания «ФорТрэйд»).

Таким образом, производство продукции с высокой добавленной стоимостью доступно в основном крупным и средним игрокам рынка в виду дороговизны технологического оборудования, что обуславливает необходимость стимулирования развития среднего бизнеса в лесной промышленности.

В результате проведенного анализа выявлены следующие проблемные вопросы, требующие принятия мер по их решению:

1. Недостаточное количество на территории Красноярского края мощностей по глубокой переработке древесины, переработке низкокачественной, малоценной древесины, а также отходов лесопиления и деревообработки.

Объем образованных отходов лесозаготовки и деревообработки в 2013 году в Красноярском крае составил 4,9 млн куб. метров, в то время как объем переработки отходов составляет 12% от потребности. Наличие такого объема древесных отходов невовлеченного в переработку ведет к негативному влиянию на качество и воспроизводство лесного фонда, провоцирует возникновение пожароопасных ситуаций.

Продукция глубокой переработки в общем объеме экспорта Красноярского края составляет менее 10%, что, как следствие, ведет к низкой рентабельности деятельности предприятий края.

2. Отсутствие развитой транспортной инфраструктуры, необходимой для освоения удаленных от лесоперерабатывающих центров края богатых хвойными лесами районов.

Доля затрат на транспортировку сырья составляет от 20 до 50% себестоимости конечной продукции. Высокая стоимость строительства не позволяет предприятиям самостоятельно строить дороги. Отсутствие дорог существенно замедляет темпы освоения расчетной лесосеки и является сдерживающим фактором для развития лесопромышленного комплекса Красноярского края.

Первоочередная потребность в лесовозных дорогах составляет 196 км в год.

3. Отсутствие актуальной информации для потенциальных инвесторов при подборе лесных участков для осуществления планируемых производств. На территории края имеются обширные запасы лесных насаждений, как по хвойному, так и по мягколиственному хозяйству. Однако существует проблема определения наличия и размещения сводных площадей в лесничествах края, учитывающее транспортную доступность данных участков, наличие энергопомощностей и других инфраструктурных возможностей. Также по причине устаревшего лесоустройства отмечается потребность в актуализации состояния лесного фонда. В лесных планах и лесохозяйственных регламентах региона нет актуализированной информации о состоянии и использовании лесов и низкий процент – всего 2,5% земель - постановки на кадастровый учет земель лесного фонда.

1.3. Организация экспортных поставок пиломатериалов

Одним из важнейших показателей внешнеэкономической деятельности страны являются показатели экспорта и импорта. Динамика экспорта и импорта товарной отрасли представлена на рисунке 8.

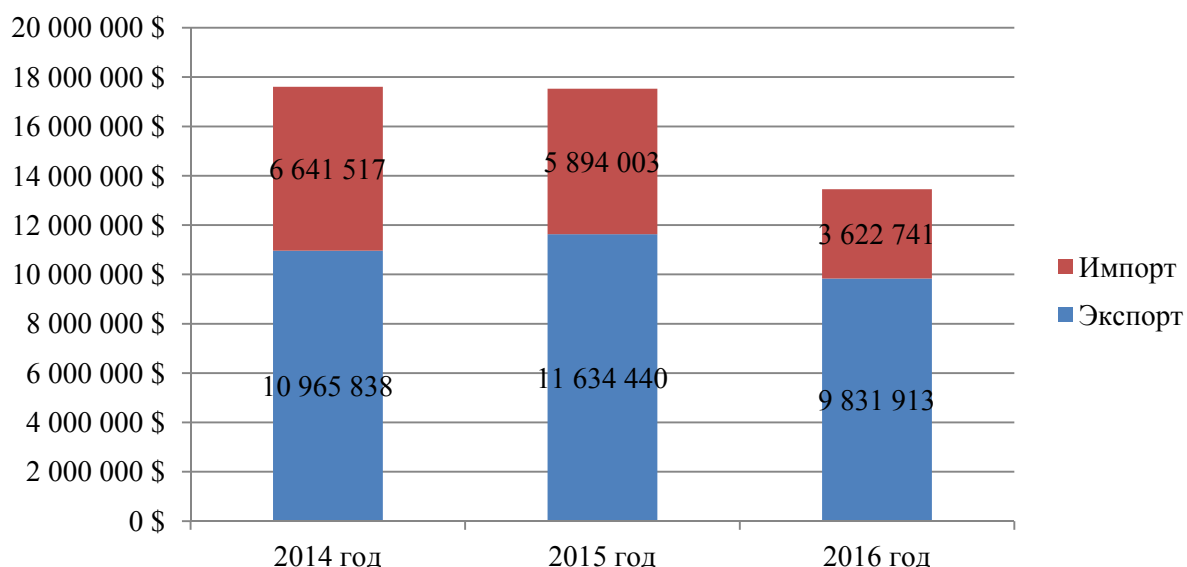


Рисунок 8 – Экспорт и импорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий России со всеми странами, тыс. дол.

К 2016 году произошло снижение экспорта на 10,3% относительно показателей 2013 года. Показатели импорта снизились на 45,4%. Скорее всего, это связано с подписанием приказа Министерства Промышленности и Торговли России № 657 от 31 марта.

Российский экспорт необработанной древесины в 2016 году увеличился на 3,2% и составил 20,7 млн куб. м. При этом средняя цена по сравнению с 2015 годом снизилась на 2,3%, до \$68 за куб. м.

Крупнейшим импортером по-прежнему остается Китай, закупивший в прошлом году 12,76 млн куб. м, что на 8,5% больше, чем в 2015-м. Доля КНР в закупках российской древесины возросла на 3 п.п., до 64%.

Поставки пиломатериалов из России по итогам прошлого года возросли на 10,1%, достигнув 26,7 млн куб. м. Более половины этого объема (53%) закупил все тот же Китай, поставки пиломатериалов в эту страну возросли сразу на 37,1%. Правда, уже скоро канадские лесопромышленные компании могут потеснить российскую древесину на китайском рынке.

Связано это с заградительными пошлинами, которые собираются ввести Соединенные Штаты - основной рынок сбыта для канадцев. Произойти это

может уже в мае.

«У канадцев очень хороший маркетинг, в первую очередь, они вместе с древесиной предлагают свой опыт домостроения, — рассказывает Алексей Богатырев. — Но Россия, во-первых, предлагает более качественную доску, а во-вторых — российские поставщики успели прочно закрепиться на китайском рынке, и потеснить их будет весьма сложно».

Кроме того, глава Lesprom Network отметил, что китайские власти запретили заготовку древесины в природных лесах, что резко подбросило спрос на нее. Таким образом, Канада и Россия, вполне вероятно, смогут поделить рынок КНР.

Хорошие показатели у России в экспорте древесных плит и фанеры. Экспорт ДВП (древесноволокнистые плиты, использующиеся в строительстве и при изготовлении мебели) возрос на 14,4%, до 56,8 млн кв. м. При этом любопытно, что Латвия, закупившая всего 516,3 тыс. кв. м, показала рост импорта более чем в 14,5 раза. Самым же крупным импортером ДВП стал Узбекистан (16,4 млн кв. м).

Экспорт плит MDF (древесноволокнистые средней плотности) возрос сразу на 59,8% и составил 66,6 млн кв. м. Здесь лидером закупок также стал Узбекистан (15,4 млн кв. м). Поставки ДСП в прошлом году возросли на 28,3%, до 1,56 млн куб. м. Больше всего ДСП купил Казахстан (около 30% от всего экспорта).

А вот российской фанеры больше всего закупили США — 339,1 тыс. куб. м из 2451,5 тыс. куб. м общего экспорта, который возрос в 2016 году на 11,3%.

Данные по импортозамещению представлены на рисунке 9.

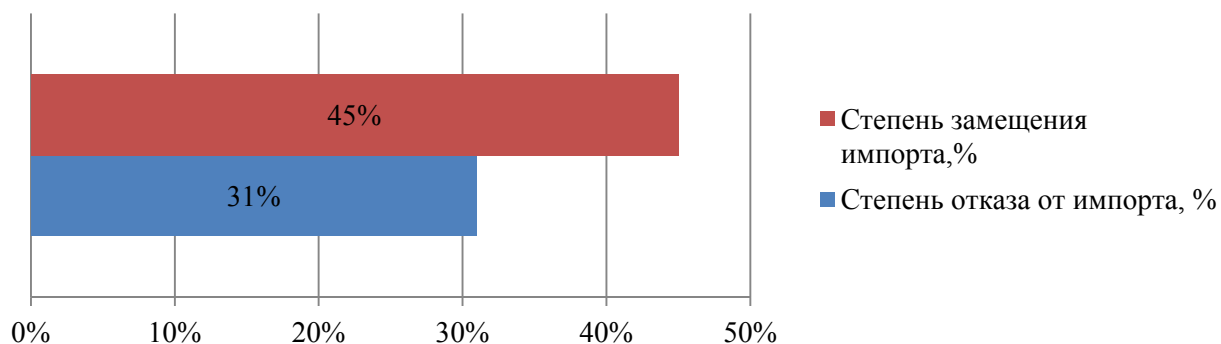


Рисунок 9 – Степень отказа и замещения импорта, %

Масштабы отказа от импорта возрастали с размером производителя: если малые предприятия (до 100 чел. занятых) демонстрировали самые скромные результаты (26%), то средние (101–250 чел. занятых) сообщали уже о 37% отказов от импорта, а в группе заводов с численностью работников свыше 500 чел. сокращение или отказ от закупок импортного оборудования уже выше 50%. Впрочем, большим предприятиям было что терять от административного и ценового импортозамещения. Степень независимости от импорта снижается с увеличением размера производителя. Если среди малых предприятий не закупали импортное оборудование в начале 2014 года 62% заводов, то в группе предприятий с численностью занятых свыше 1000 чел. этого смогли тогда избежать только 10%. В результате потенциал закупок российского оборудования снижается вместе с размером предприятия [2].

Лесная отрасль Красноярского края преимущественно ориентирована на внешние рынки (рис. 10)

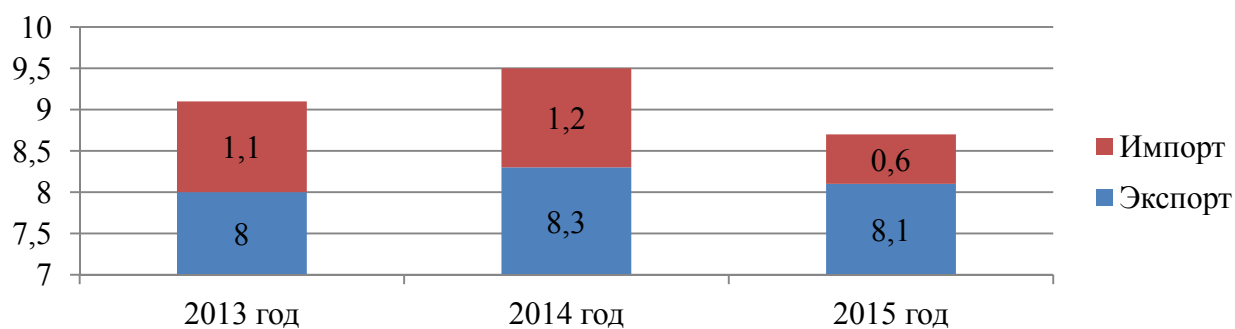


Рисунок 10 – Динамика экспорта и импорта Красноярского края с 2013 по 2015 год, %

Наблюдается снижение объемов импорта на 0,5 в период с 2013 по 2015 год. Несмотря на то, что к 2014 году объем экспорта снизился на 0,3 в сравнении с 2013 годом, в 2015 году показатель был выше на 0,1 в сравнении с 2013 годом.

Ключевым импортером необработанной древесины в мире является

Китай. Спрос на круглый лес в Китае в современных условиях является главным фактором, определяющим развитие мировой торговли лесоматериалами. По итогам 2015 г., объемы китайского импорта круглого леса снизились на 14% по сравнению с предыдущим годом. В 2015 г. ценовая конкуренция экспортеров на рынке Китая достигла наиболее высокого уровня. Для российских поставщиков круглого леса благоприятным фактором являлся снизившийся курс рубля по отношению к американскому доллару и к другим валютам. Возросшая ценовая конкурентоспособность российского круглого леса на рынке Китая по сравнению с товарами других экспортеров – из Новой Зеландии, США, Канады – обусловила возможность для российских экспортеров добиться наиболее высокой доли российских лесоматериалов в структуре китайского импорта.

От общего стоимостного объема экспорта по Красноярскому краю экспорт лесоматериалов составил 16%, и здесь произошло заметное увеличение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – показатель выше на 21,4%.

Если говорить о странах, куда отправляется сибирский лес, то это прежде всего Китай, Япония, Германия, Египет, Афганистан. В целом в страны дальнего зарубежья уходит основная часть продукции - 94,4% стоимостного объема экспорта лесоматериалов. В страны СНГ этот показатель составил 5,6%. В основном организации сотрудничают с Узбекистаном и Таджикистаном.

Основным продуктом, выпускаемым лесопромышленным комплексом края, является пиломатериал. Для безотходной переработки и комплексного потребления пиловочного сырья предприятия активно развивают выпуск попутной продукции, основанной на отходах лесопиления (топливные гранулы (пеллеты), топливные брикеты, древесный уголь, ДВП).

Наибольший объем экспорта лесопродукции из Красноярского края приходится на следующие виды продукции (рис.11).

- пиломатериал – 45,0%;
- круглый лес – 51,7%;

- ДВП, ДСП – 0,7%;
- пеллеты -2,6%.

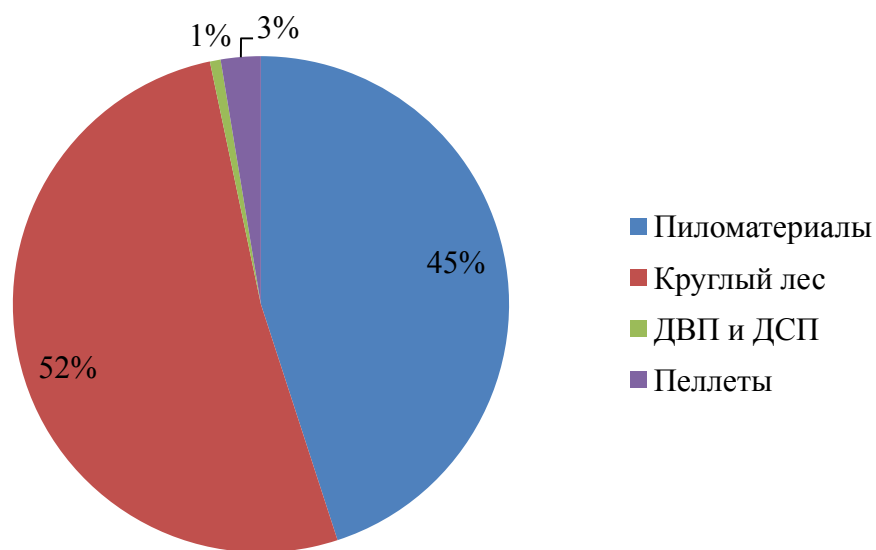


Рисунок 11 – Наибольший объем экспорта лесопродукции из Красноярского края, %

Мировая потребность пиломатериалов составляет порядка 211,9 млн куб. м в год. Российский экспорт покрывает 8,5 % (17,92 млн куб. м) мировой потребности, доля Красноярского края в Российском экспорте составляет 11 % (1,97 млн куб. м).

Средняя цена реализации предприятий Красноярского края за 1 куб. м на внешнем рынке составит 9,25 тыс. рублей, что не превышает значение средней закупочной цены мирового рынка – 13,87 тыс. рублей. Таким образом, пиломатериал, производимый в крае, востребован на мировом рынке.

Несмотря на то, что вступление России в ВТО привело к снижению экспортных пошлин, необходимо отметить, что данное снижение произошло только в рамках экспортных квот. Вне квот действуют практически запретительные ставки экспортных пошлин в размере 80%, но не менее 55,2 евро/куб. м.

В Красноярском крае в связи с увеличением спроса на международном рынке на лесопромышленную продукцию развивается производство таких

видов продукции, как пеллеты и клееные изделия, но остаются свободными ниши рынка по производству фанеры и целлюлозно-бумажной продукции.

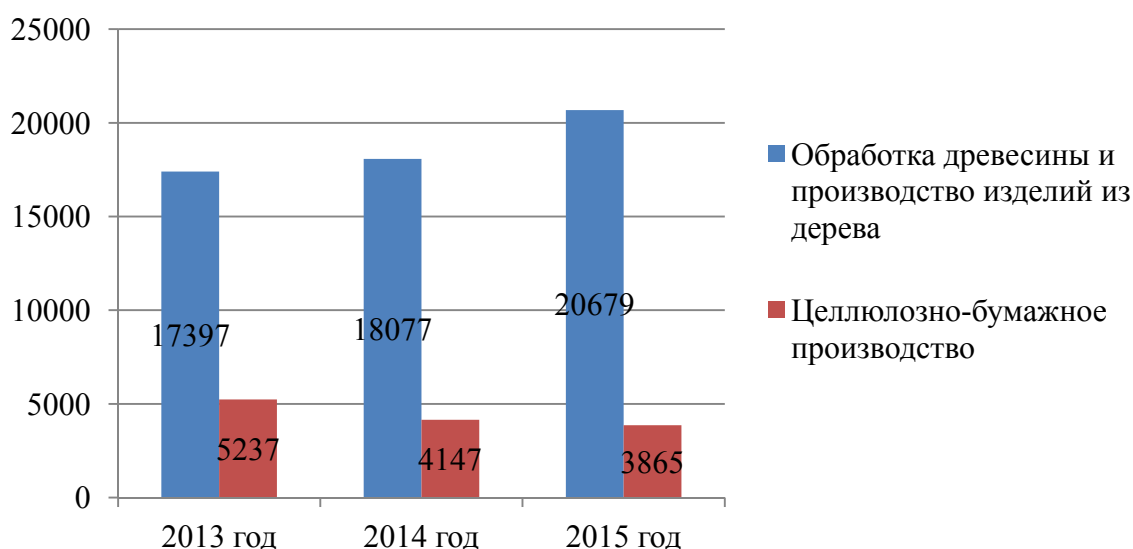


Рисунок 12 – Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в обрабатывающем производстве по Красноярскому краю, млн. руб.

По производству целлюлозно-бумажной продукции наблюдается снижение на 26,1%. А показатель, обработка древесины и производство изделий из дерева, напротив показал рост, на 18,8% к 2015 году в сравнении с 2013 годом.

Ставки вывозных таможенных пошлин на лес и лесоматериалы по основным ОКВЭД определены законодательством - Постановлением Правительства РФ от 30 августа 2013 г. N 754 "Об утверждении ставок вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые из Российской Федерации за пределы государств - участников соглашений о Таможенном союзе

Таможенная пошлина – обязательный платеж в федеральный бюджет, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза.

Сибирский регион традиционно занимает лидирующие позиции по

объему экспорта круглого леса и обработанных лесоматериалов (в 2015 году – 32,1% по круглому, и 62,6% по пиломатериалам от общего объема по ФТС России), поэтому таможенными органами СТУ контролю за декларированием леса и лесоматериалов уделяется особое внимание.

Всего в 2015 году в регионе ответственности СТУ было экспортировано 5647,9 тыс.м3 круглого леса, что на 21 % меньше по сравнению с 2014 годом. В тоже время, в 2015 году было экспортировано 13663,6 тыс.м3 пиломатериалов, по сравнению с 2014 годом увеличение составило 1,8 %.

Основное декларирование экспорта леса и лесоматериалов в регионе деятельности СТУ производилось в Иркутской (59,2%), Красноярской (21,8%), Бурятской (6,3%) таможнях.

В соответствии с новеллами в законодательстве с 1 июля 2015 года заработал портал Единой государственной автоматизированной системы учета древесины и сделок с ней (ЕГАИС), оператором которого является Федеральное агентство лесного хозяйства РФ и его территориальные органы.

Лесоэкспортеры начали предоставлять в таможенные органы декларации о сделках с древесиной. На заседании коллеги была отмечена положительная динамика доли деклараций на товары, поданных в таможенные органы с указанием деклараций о сделках с древесиной - в настоящее время, она увеличилась с 10,8% до 37,7%. Тем не менее, в настоящее время только в каждой 5-й декларации на товары декларантом указываются сведения о сделках с древесиной.

При этом, таможенные органы отмечают случаи представления лесоэкспортерами некорректных сведений в ЕГАИС, некорректного заполнения деклараций о сделках с древесиной.

С 1 января 2016 года законодательно установлена административная ответственность за непредставление декларации о сделках с древесиной с наложением соответствующих санкций в виде штрафов, ответственность за составление протоколов об административной ответственности возложены на должностных лиц федерального органа исполнительной власти, являющегося

оператором ЕГАИС (Рослесхоз), и его территориальные органы.

2 Анализ экспортной деятельности ООО «Сибирь СВ»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Основным видом деятельности Общества является производство пиломатериалов, древесины.

Философия бизнеса компании заключается в максимальном увеличении добавленной стоимости на каждом этапе производства, минимизация потерь, всестороннее планирование и внимание к мелочам. Компания ориентируется на устойчивое развитие, что подразумевает управление доходным, нацеленным на долгосрочную перспективу бизнесом.

Миссия - Мы добиваемся того, чтобы наша профессиональная деятельность оказывала положительное воздействие на социальное и экономическое развитие региона.

Организационная структура управления ООО «Сибирь СВ» детерминирована бизнес-процессами компании, представлена в приложении В.

Руководит деятельностью ООО «Сибирь СВ» генеральный директор.

Организационная структура компании относится к линейно-функциональному типу и является распространенной для предприятий с четко разделенными направлениями деятельности. У каждой группы процессов есть свое крупное подразделение, которое возглавляет один руководитель, все остальные более мелкие подразделения подчиняются ему и выполняют функцию обеспечения успешного исполнения вверенным процессом.

Так у компании ООО «Сибирь СВ» выделены следующие ключевые процессы, для которых сформированы отдельные подразделения:

- обеспечение безопасности;
- обеспечение инженерных процессов;
- обеспечение производства;
- обеспечение выполнения общих организационных процессов;
- обеспечение финансово-хозяйственной деятельности;
- обеспечение коммерческой деятельности.

Штат предприятия обеспечен квалифицированными кадрами в полном объеме. Всего на конец 1 января 2017 года в компании работает 336 человек. 274 человека работают в обособленном подразделении в городе Сосновоборске на «Верхнепашинское ЛДК».

Высшее образование имеют (61%) 206 человек, незаконченное высшее – (4%) 13 человек, среднее специальное - 117 человек (35%).

На рисунке 13 представлена диаграмма уровня образования работников ООО «Сибирь СВ».

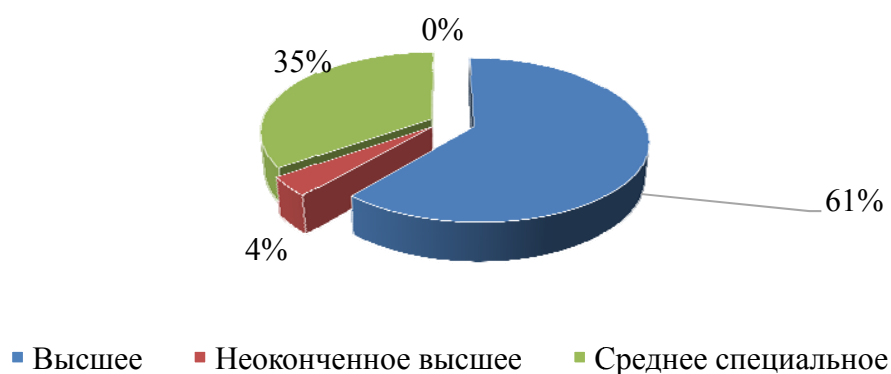


Рисунок 13 – Уровень образования работников ООО «Сибирь СВ».

Следует отметить, что среднее-специальное образование имеют только производственные рабочие и вспомогательный персонал, весь административный персонал и специалисты имеют высшее или незаконченное высшее образование.

Компания поощряет повышение квалификации персонала и каждый сотрудник имеет возможность проходить обучение полностью или частично за счет работодателя, с предоставлением оплачиваемого учебного отпуска.

В таблице 7 представлены данные по численности персонала за последние 3 года.

Таблица 2.1 – Численность персонала за 2014-2016 г.г.

Показатели	2014	2015	2016	Изменение показателей	
				2015 к 2014	2016 к 2014
Численность персонала, всего	320	328	336	8	16
Руководители	32	34	35	1	3
Специалисты	277	281	287	6	10
- из них производственный персонал	170	175	177	2	7
Вспомогательный персонал	11	13	14	1	3

Возрастной состав ООО «Сибирь СВ» составляют работающие в возрасте до 30 лет – 60%, от 31 до 40 лет – 27%, от 41 до 50 лет – 13%. Необходимо отметить, что работники в возрасте от 41 до 50 лет занимают в основном руководящие должности.

Из представленной статистики, следует, что в ООО «Сибирь СВ» преобладает категория работников, входящих в возрастной состав до 30 лет (60%), что характеризует коллектив как достаточно молодой. Обусловлено это тем, что данная возрастная группа является наиболее продуктивной и легко обучаемой (рисунок 14).

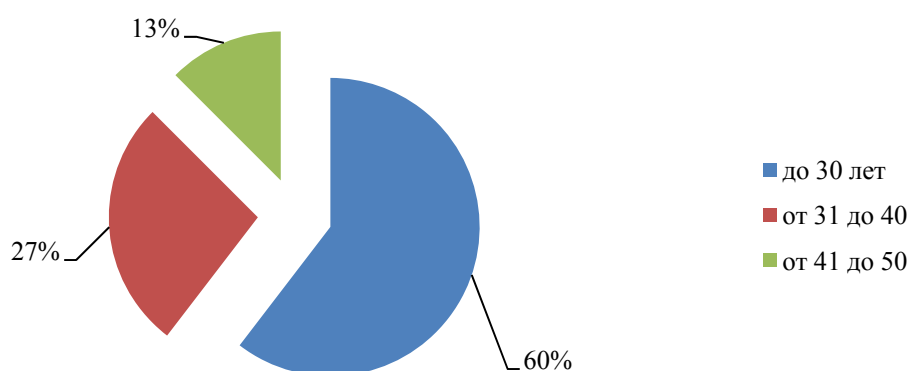


Рисунок 14 – Возрастной состав сотрудников ООО «Сибирь СВ».

Далее рассмотрим основные технико-экономические показатели предприятия в таблице 8.

Таблица 2.2 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Сибирь СВ» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015	2016	Отклонение, +/-	Темп прироста, %
Выручка, тыс.руб.	893122	780520	-112601	87,39
Себестоимость продаж, тыс.руб.	552809	468996	-83813	84,84
Валовая прибыль (убыток)	340313	311524	-28789	91,54
Коммерческие расходы	33706	55708	22002	165,28
Управленческие расходы	77229	52219	-25010	67,62
Прибыль (убыток) от продаж	229378	203597	-25781	88,76
Проценты к получению	2819	1314	-1505	46,62
Проценты к уплате	285958	188454	-97503	65,9
Прочие доходы, тыс.руб.	143558	28128	-115430	19,59
Прочие расходы, тыс.руб.	131637	45488	-86149	34,56
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	-41840	-903	-40937	2,16
Текущий налог на прибыль	1132	514	-1646	45,44
Изменение отложенных налоговых обязательств, тыс.руб.	-49250	-70858	-21608	143,87
Изменение отложенных налоговых активов, тыс.руб.	56577	71553	14976	126,47
Чистая прибыль, тыс.руб.	-34513	-208	34305	0,6
Среднесписочная численность персонала, чел.	328	336	8	102,44
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб.	2948837,9	3679862,8	731025	124,79
Фондовооруженность, тыс.руб.	8990,36	10951,97	1961,61	121,82

Выручка предприятия в 2016 году сократилась на 112601 тыс.руб. – темп прироста составил 87,39%, что обосновано снижением спроса на низкосортные пиломатериалы со стороны покупателей в странах Ближнего Востока. Себестоимость продаж при этом показала опережающие темпы снижения – 84,84%, что положительно повлияло на валовую прибыль предприятия, которая в 2016 году составила 311542 тыс.руб..

Коммерческие расходы увеличились на 22002 тыс.руб. в 2016 году и составили 55708 тыс.руб., рост составил 65,28%. Управленческие расходы сократились на 25010 тыс.руб. или 42,38%. Совокупное влияние этих двух факторов привело к темпу снижения прибыли от продаж – 88,76%, что говорит об эффективной операционной деятельности.

Прочая деятельность является убыточной, при этом темпы снижения прочих доходов превышают темпы снижения прочих расходов, что отрицательно влияет на прибыль до налогообложения.

Предприятие осуществляет крупные выплаты по кредитам сумма которых в 2015 году составила 285958 тыс.руб., в 2016 году она снизилась на 97503 тыс.руб. и составила 188454 тыс.руб. – темп прироста - 65,9%. Обстоятельство снижения выплаты процентов является положительным, но уровень инвестиционных расходов остается высоким, что приводит к убытку до налогообложения в размере 903 тыс.руб. в 2016 году. Убыток по данному виду прибыли в 2015 году составил 41840 тыс.руб.

Конечным итогом деятельности предприятия является убыточная деятельность как в 2015, так и в 2016 году.

Положительным моментом является увеличение среднегодовой стоимости основных фондов предприятия на 731025 тыс.руб. – 24,79% в 2016 году, соответственно фондовооруженность повышается на 1961,61 тыс.руб. на человека.

В целом можно охарактеризовать операционную деятельность предприятия положительно, значительные выплаты по кредитам обоснованы развитием и расширением производственной базы.

Предприятию следует уделить внимание поиску новых партнеров в целях увеличения оборота, а также производству продукции с высокой добавленной стоимостью, что будет приводить к росту валовой прибыли.

На данный момент на территории Красноярского края расположено более 30 предприятий, занимающихся переработкой леса и производством лесоматериалов.

Основными конкурентами компании ООО «Сибирь СВ», производящими аналогичную по ассортименту продукцию являются:

- 1) Лесосибирский ЛДК-1.
- 2) ЗАО «Новоенисейский ЛХК».
- 3) ООО «Енисейлесозавод».

Лесосибирский ЛДК-1 - крупнейший в России комплекс по переработке древесины. В его составе несколько лесозаготовительных предприятий, новое современное лесопильное производство, цех сушки и пакетирования пиломатериалов, цех по выпуску и отделке ДВП, мебельное производство, а также комплекс котельных, которые обеспечивают потребности не только предприятия, но и части города. Является постоянным поставщиком своего товара многим зарубежным фирмам Англии, Франции, Италии, Испании, Германии, Египта, Бельгии и других стран.

ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» производит:

- пиломатериалы;
- панели древесноволокнистые;
- строганый погонаж;
- мебель и щит.

Годовой объем производства составляет 500 000 м³ пиломатериалов.

ЗАО «Новоенисейский ЛХК» является одним из лидирующих деревообрабатывающих предприятий в России, предприятием замкнутого цикла. Промышленная площадка ЗАО «НЛХК» расположена в городе Лесосибирск Красноярского края, в 300 км к северу от Красноярска. Преимуществом положения комплекса является близость к наиболее качественным лесным ресурсам в мире.

Предприятие производит пиломатериалы из всемирно известной ангарской сосны, а также сибирской лиственницы и ели по ГОСТ 26002-83 и ГОСТ 8486-86. Помимо этого из отходов лесопиления производятся ДВП, МДФ и топливные гранулы.

Развитая логистика и опыт в сфере продаж позволяет ЗАО «Новоенисейский ЛХК» поставлять продукцию по всему миру. Компания активно развивается и планирует к 2018 году увеличить производство и продажи пиломатериалов до 500 000 кубических метров в год, а впоследствии превзойти этот уровень и достигнуть принципиально нового для России уровня организации и эффективности лесопильно-деревообрабатывающего

производства. Предприятие имеет прямые отношения с ведущими российскими и международными грузовыми и судоходными компаниями, а так же развитую систему внешнеторговых отношений.

Мощность лесопиления: рамные потоки – 260 000 кубических метров пиломатериалов. Мощность производства МДФ: 20 000 000 м² в год.

ООО «Енисейлесозавод» - крупная деревообрабатывающая компания Красноярского края, состоит в Ассоциации экологически ответственных лесопромышленников. ООО «Енисейлесозавод» основано в 1996 году на базе предприятия ООО «Енисейлес».

Основная продукция ООО «Енисейлесозавод»:

- Пиломатериал;
- Погонаж.

Продукция компании экспортируется в Германию, Францию, Данию, Бельгию, Египет.

Предприятие имеет собственную лесосырьевую базу в Мотыгинском и Енисейском районах Красноярского края в объеме 320 тыс. кубометров ежегодного пользования, с составом насаждения 3С 3Л 1,5П 0,5Е 1,5Б 0,5Ос.

Производственная мощность предприятия по распилу сырья составляет порядка 160 тыс. кубометров в год. Имеет в составе 4-х рамный лесопильный цех (2Р-75) и лесопильный поток на базе финского фрезерно-брусующего станка R-200. Склад сырья сформирован для условий приемки водным-, ж/д- и автотранспортом, и позволяет хранить до 40 тысяч кубометров круглого леса.

Можно выделить следующие критерии конкурентоспособности компаний, занимающихся переработкой леса:

- широта ассортимента;
- производственные мощности;
- качество производимой продукции;
- опыт работы на рынке;
- уровень цен на продукцию;
- объемы собственных сырьевых ресурсов;

- сроки поставок.

Далее сравним конкурентное положение выбранных предприятий по выделенным критериям.

Таблица 2.3 – Отношение к ООО «Сибирь СВ» и его основным конкурентам

Критерий оценки	Балл по данному критерию			
	ООО «Сибирь СВ»	ОАО «ЛДК №1»	ООО «Енисейлесозавод»	ЗАО «Новоенисейский ЛХК»
- широта ассортимента;	3	5	4	5
- производственные мощности;	4	5	4	5
- качество производимой продукции;	5	4	4	5
- опыт работы на рынке;	4	5	5	4
- уровень цен на продукцию;	5	5	4	3
- объемы собственных сырьевых ресурсов;	4	5	5	4
- сроки поставок	4	4	4	5
Всего	26	33	30	31

Определение конкурентоспособности исследуемого предприятия, его сильные и слабые стороны по отношению к потенциальным конкурентам в данном рыночном пространстве проводились по пятибалльной системе.

Следует отметить, что аутсайдеров среди рассматриваемых конкурентов нет, все предприятия являются успешно-развивающимися с развитой внешне-экономической деятельностью и большим опытом работы на рынке.

На основе анализа полученных данных были выявлены сильные и слабые стороны ООО «Сибирь СВ» относительно конкурентов.

Итоговый уровень конкурентоспособности по сумме баллов представлен на рисунке 15.

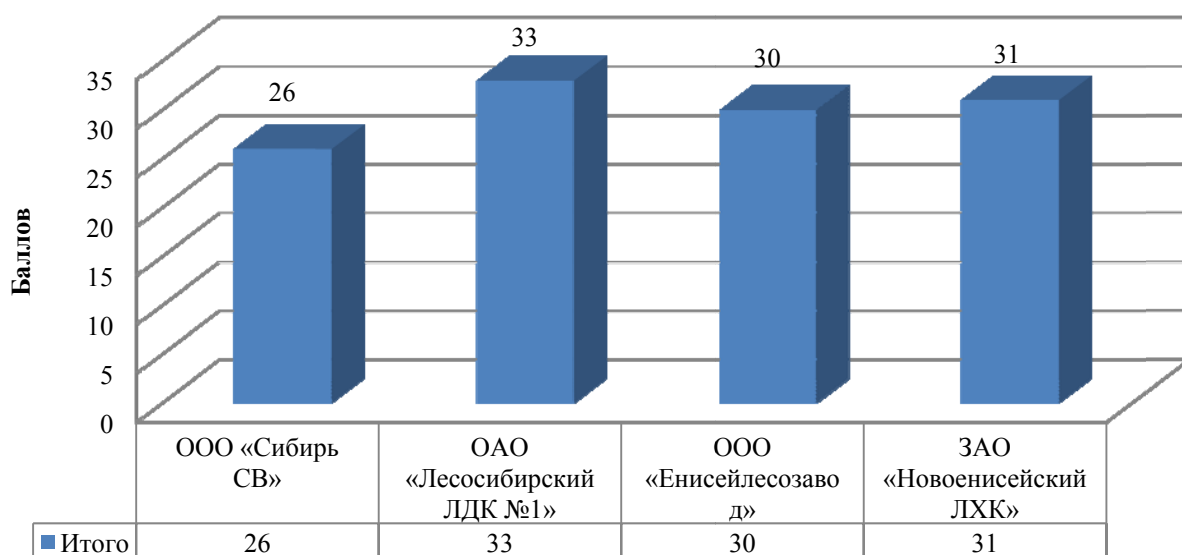


Рисунок 15 – Итоговые показатели конкурентоспособности предприятий

Основным конкурентом по итоговому показателю для ООО «Сибирь СВ» является компания ОАО «Лесосибирский ЛДК №1» а, следовательно, руководству ООО «Сибирь СВ» следует обратить внимание на конкурентные преимущества данной компании и по возможности улучшать свои позиции в этих областях деятельности.

Слабой стороной деятельности ООО «Сибирь СВ» является широта ассортимента, по этому показателю компания уступает всем своим конкурентам. Данное обстоятельство связано в первую очередь с широкими производственными возможностями конкурентов и наличием специализированного оборудования.

Сильными сторонами является качество производимой продукции и уровень цен на нее.

Таким образом, предприятие занимает достаточно сильные конкурентные позиции на рынке, но при этом существует резерв для повышения конкурентоспособности за счет расширения ассортимента продукции

К контактными аудиториями ООО «Сибирь СВ» можно отнести финансовые организации, органы муниципальной власти, предоставляющие земли в аренду и государственные органы, регулирующие вопросы внешнеэкономической деятельности и развития производственных

предприятий в отрасли.

Предприятие ООО «Сибирь СВ» имеет:

- устойчивые долгосрочные отношения с потребителями на Ближнем Востоке и Юго-Восточной Азии;
- собственную складскую инфраструктуру в порту г. Таганрог;
- представительство в КНР и Турецкой республике;
- многолетний опыт транспортной логистики, устоявшиеся партнерские отношения с ОАО «РЖД», ведущими дальневосточными морскими портами.
- положительную кредитную историю.

2.2. Анализ внутренней и внешней среды

Компания специализируется на выпуске пиломатериалов, профилированных изделий и топливных гранул из хвойных пород древесины.

Основные группы выпускаемой продукции:

- пиломатериалы из сосны, лиственницы, ели, пихты;
- профилированные погонажные изделия из лиственницы;
- древесные топливные гранулы.

Далее рассмотрим структуру выручки компании в разрезе ассортимента, данные представим в таблице 10.

Таблица 2.4 – Структуры выручки ООО «Сибирь СВ» в 2016 году

Наименование продукции	Выручка, тыс.руб.	Доля, %
1 Пиломатериал сосна итого	263911,79	36,01
- пиломатериал 1-3 сорт ГОСТ 26002-83	17823,72	2,28
- пиломатериал 4 сорт ГОСТ 26002-83	55412,87	7,10
- пиломатериал 5 сорт ГОСТ 26002-83	51163,59	6,55
- Гост 8486-86	139511,62	17,87
2 Пиломатериал лиственница	388234,83	49,74
- пиломатериал 1-3 сорт ГОСТ 26002-83	14534,18	1,86
- пиломатериал 4 сорт ГОСТ 26002-83	66324,96	8,50
- пиломатериал 5 сорт ГОСТ 26002-83	22204,62	2,84
- пиломатериал Гост 8486-86	285171,07	36,53
3 Пиломатериал ель	111203,39	14,25
- пиломатериал 1-3 сорт ГОСТ 26002-83	3501,33	0,45

Окончание таблицы 2.4 – Структуры выручки ООО «Сибирь-СВ» в 2016 году

- пиломатериал 4 сорт ГОСТ 26002-83	6414,79	0,82
- пиломатериал 5 сорт ГОСТ 26002-83	5673,38	0,73
- Гост 8486-86	95613,89	12,25
Итого	780550,6	100,00

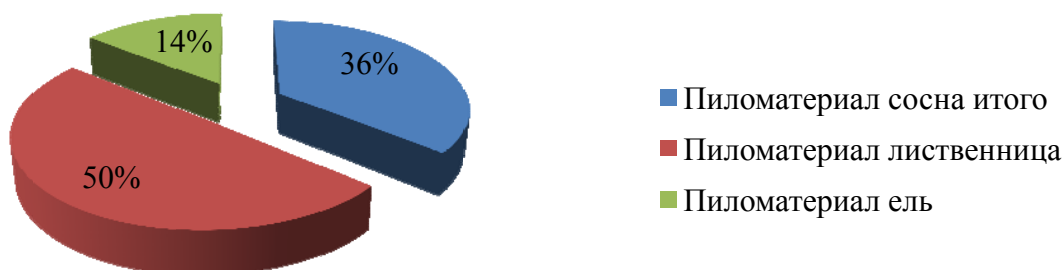


Рисунок 16 - Структуры выручки по видам древесины ООО «Сибирь СВ» в 2016 году

Основную долю выручки предприятия – 50% представляет пиломатериал из лиственницы, пиломатериал из сосны 36% и из ели 14%.

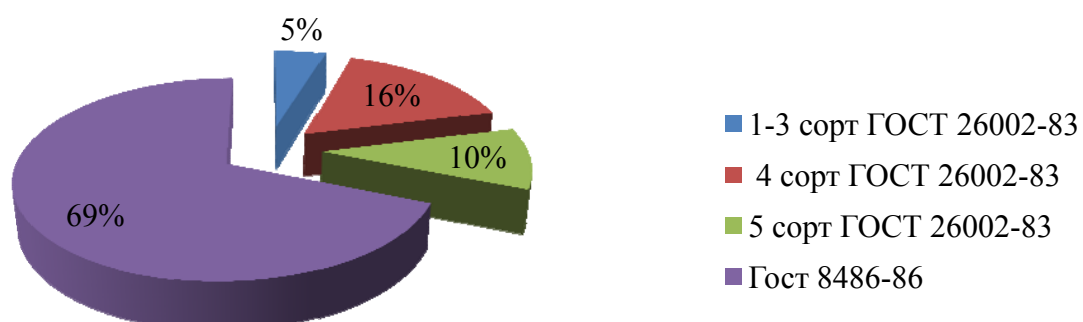


Рисунок 17 - Структура выручки ООО «Сибирь СВ» по ГОСТ

Основную долю по всем породам древесины составляет пиломатериал 4 сорта. Пиломатериалы этого класса используются для изготовления опалубки, строительных лесов, ящиков и поддонов, оград. Также из них возводят хозблоки, бытовки, сараи, беседки и т.п. Такие материалы являются самыми дешевыми как в затратах на производство, так и в стоимости готового продукта, добавленная стоимость является низкой.

Далее с помощью STEP-анализ определить основные факторы внешней среды организации, оказывающие влияние на компанию, а так же возможности

и угрозы связанные с ними. Интегральная оценка факторов внешней среды, оказывающая влияние на стратегическое развитие ООО «Сибирь СВ» представлена далее. Анализ факторов внешней среды проводился по блокам: социальному, технологическому, экономическому, политическому. При анализе учитывалось негативное или позитивное влияние фактора, значимость фактора для стратегического развития предприятия.

Таблица 2.5 – Интегральная оценка влияния социальных факторов на стратегию развития ООО «Сибирь СВ»

Социальные факторы	Важность фактора для развития (1-3)	Влияние фактора (0-3)	Направленность воздействия (+/-)	Совокупное влияние
1. Высвобождение профессиональных кадров	2	2	+	+4
2. Ценность натуральных материалов в глазах потребителей	3	2	+	+6
3. Развитие малоэтажного строительства (процессы субурбанизации)	2	3	+	+6
Итого				+16

Таким образом, социальные факторы имеют относительно небольшое воздействие ввиду направленности на b2b взаимодействие, между тем глобально влияют на спрос на продукцию деревообрабатывающего производства у конечных потребителей, а следовательно и на потребности рынка.

Таблица 2.6 – Интегральная оценка влияния технологических факторов на стратегию развития ООО «Сибирь СВ»

Технологические факторы	Важность фактора для развития (1-3)	Влияние фактора (0-3)	Направленность воздействия (+/-)	Совокупное влияние
1. Использование инновационных технологий конкурентами	2	2	-	-4
2. Высокие затраты на новые технологии	3	2	-	-6

3. Быстрое обновление новых технологий	2	1	-	-2
--	---	---	---	----

Окончание таблицы 2.6 – Интегральная оценка влияния технологических факторов на стратегию развития ООО «Сибирь СВ»

4. Больше число конкурирующих технологий	1	2	-	-2
5. Использование технологий как орудие конкуренции	2	3	+	+6
Итого				-8

Технологические факторы имеют большое влияние в отрасли и высокое техническое вооружения производства дает предприятию значительные конкурентные преимущества за счет достижения высокого качества и широкого ассортимента, при существенной стоимости такого оборудования.

Таблица 2.7 – Интегральная оценка влияния экономических факторов на стратегию развития ООО «Сибирь СВ»

Экономические факторы	Важность фактора для развития (1-3)	Влияние фактора (0-3)	Направленность воздействия (+/-)	Совокупное влияние
1. Платежеспособность строительного бизнеса	3	3	+	+9
2. Уровень развитости конкурентных отношений на рынке	2	2	-	-4
3. Повышение налоговой нагрузки на бизнес	2	1	-	-3
4. Снижение уровня экономического развития в стране	2	2	-	-4
5. Повышены процентных ставок со стороны кредиторов	2	3	-	-6
6. Высокий уровень цен на деревоматериалы	3	3	+	+9
Итого				-1

Экономические факторы имеют глобальное влияние на развитие бизнеса ООО «Сибирь СВ», при этом на данный момент на отрасль экономический кризис оказывает относительно не высокое влияние, но именно развитие будет затруднено, если произойдет повышение банковских ставок и платежеспособность бизнеса, в т.ч. строительного будет сокращаться.

Поддержка строительного бизнеса, как и промышленности как на федеральном так и на региональном уровнях могут оказать существенное положительное влияние на стратегическое развитие компании.

Таблица 2.8 – Интегральная оценка влияния политических факторов на стратегию развития ООО «Сибирь СВ»

Политические факторы	Важность фактора для развития (1-3)	Влияние фактора (0-3)	Направленность воздействия (+/-)	Совокупное влияние
1.Стабильность законодательства	2	1	+	+2
2.Поддержка строительного бизнеса со стороны государства	2	2	+	+4
3.Развитие ГЧП в отрасли	2	1	+	+2
4.Упрощение процедуры участия в гос.закупках	1	2	+	+2
5.Поддержка деревопроизводства региональными властями	2	3	+	+6
6.Ужесточение экологического законодательства	2	2	-	-4
Итого				+12

Политические факторы не оказывают сильного воздействия отрасль, но при этом могут существенно повлиять на ее инвестиционную привлекательность и возможности развития.

Таким образом, в первую очередь на стратегическое развитие компании влияет технологическая область, т.к. факторы данной сферы могут существенно влиять на конкурентоспособность предприятия, при достаточно высоких затратах на ее развитие. Высокое техническое вооружения производства дает предприятию значительные конкурентные преимущества за счет достижения высокого качества и широкого ассортимента, при существенной стоимости такого оборудования.

Социальные факторы имеют относительно небольшое воздействие ввиду направленности на b2b взаимодействие, между тем глобально влияют на спрос

на продукцию деревообрабатывающего производства у конечных потребителей, а следовательно и на потребности рынка.

Экономические факторы имеют глобальное влияние на развитие бизнеса ООО «Сибирь СВ», при этом на данный момент на отрасль экономической кризис оказывает относительно не высокое влияние, но именно развитие будет затруднено, если произойдет повышение банковских ставок и платежеспособность бизнеса, в т.ч. строительного будет сокращаться. Поддержка строительного бизнеса, как и промышленности как на федеральном так и на региональном уровнях могут оказать существенное положительное влияние на стратегическое развитие компании.

Политические факторы не оказывают сильного воздействия отрасль, но при этом могут существенно повлиять на ее инвестиционную привлекательность и возможности развития.

Далее произведем оценку угроз и возможностей, которые вытекают из направленности и степени влияния внешних факторов на отрасль.

Возможности и угрозы развития ООО «Сибирь СВ» можно определить исходя из влияния внешних факторов, анализ которых был проведен выше с помощью STEP-анализа. (Приложение А)

Таким образом, анализ внешних факторов и их совокупного влияния позволил определить угрозы и возможности компании.

В целом текущее состояние экономической сферы и высокая технологическая зависимость рынка определяет достаточно большое количество угроз, но при этом существуют и возможности, которые определяются высоким спросом на продукцию деревообработки и поддержку со стороны государства, в том числе и высокотехнологичных производств и промышленности в целом. Далее с помощью SWOT-анализ, определим варианты стратегий, которые может использовать ООО «Сибирь СВ» для развития. Представим анализ в приложении Б.

В результате анализа внешней и внутренней среды с помощью метода SWOT выявляются сильные и слабые стороны ООО «Сибирь СВ», а также

возможности, которыми она располагает, и угрозы, которых следует избегать.

Анализ сильных и слабых сторон компании и поиск путей по реализации возможностей и минимизации угроз позволил выявить следующие перспективы развития компании ООО «Сибирь СВ».

Группировка сил и возможностей, позволила выбрать наиболее быстрый и сильный путь развития:

- стратегию диверсификации за счет производства продукции с высокой добавленной стоимостью: блок-хаус, мебельный щит, стеновые панели, современные отделочные материалы;

- стратегию усиления позиций на рынке за счет маркетинговой активности.

Анализ силы и угроз позволил предложить стратегию горизонтальной интеграции за счет развития производства, выхода на новые международные рынки. Такая стратегия позволит использовать возможности компании, при этом обеспечить необходимые объемы реализации продукции.

Стратегия, учитывающая слабости и возможности компании может лежать в плоскости поиска альтернатив покупки оборудования по более низким ценам: б/у, российских производителей, а так же поиска зарубежных инвесторов, которые будут участвовать в развитии компании.

Стратегия учитывающая слабость компании и угрозы внешней среды позволит минимизировать риски, обеспечить «тыл», в частности это могут быть:

- использование прямых продаж, директ-мейла, поиск новых партнеров;
- участие в гос.закупках с продукцией с низкой добавленной стоимостью
- поиск альтернатив покупки оборудования по более низким ценам: б/у, российских производителей;
- стратегия поиска зарубежных инвесторов.

2.3. Анализ организации внешнеторговых отношений

Бизнес-процессы внешнеторговой деятельности ООО «Сибирь СВ» организована на предприятии отделом ВЭД (внешне-экономической деятельности).

Организационная структура отдела ВЭД представлена на рисунке 18.



Рисунок 18 – Организационная структура отдела ВЭД ООО «Сибирь СВ».

В отделе работают 3 сотрудника: начальник отдела, специалист по договорной работе, менеджер ВЭД.

При этом в структуре отдела не предусмотрено должности специалиста по декларированию, что вызывает определенные трудности во внешнеэкономической деятельности.

При поставке продукции, компания предоставляет полный комплекс логистических услуг:

- оформление фитосанитарных и карантинных сертификатов, документов ВЭД;
- гарантированное и стабильное обеспечение подвижным составом в соответствии с согласованным планом;
- оперативная и достоверная информация о местонахождении вагонов с материалами.

Товары, попадающие под таможенную процедуру экспорта, требуют декларирования и таможенного оформления в установленном

законодательством национальным и Таможенного Союза порядке. Однако при декларировании и таможенном оформлении необходимо учитывать существующие особенности и специфику вывозимого товара.

Экспорт лесоматериалов является очень важной сферой во внешнеэкономической деятельности. Существует множество инструментов, регулирующих данный вид деятельности. Экспорт лесоматериалов имеет свой специфический тариф, предоставляемый в виде целого комплекса нормативно – правовых актов, содержащие ставки пошлин на различные виды лесоматериалов согласно Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности. Правительством страны – члена Таможенного союза устанавливаются экспортные тарифные ставки на вывозимые лесоматериалы, а также правительством страны и президентом выносятся акты, характеризующие наличие тарифных льгот исходя из особенностей вывозимого лесоматериала.

Перечень лесоматериалов, к которым применяются меры нетарифного регулирования, такие как фитосанитарный контроль, карантинный контроль, лицензирование, квотирование, а также особенности предоставления сведений в декларации и накладных (перевозочных) документах регулируются множеством законодательных актов, ГОСТами, ОСТами.

При таможенной процедуре экспорта товары должны быть вывезены с таможенной территории Таможенного союза в том же состоянии, в котором они были на день регистрации таможенной декларации, кроме случаев изменения состояния вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях хранения и транспортировки. Товары освобождаются от налогов, либо уплаченные суммы налогов подлежат возврату в соответствии с налоговым законодательством, поэтому в интересах декларанта предоставлять документы, подтверждающие покупку данного лесоматериала, что также в свою очередь будет подтверждать легальное приобретение и происхождения данного леса.

При вывозе лесоматериалов за границы таможенной территории

Таможенного союза необходимо:

- предоставить таможенному органу пакет документов, удостоверяющих основания и условия вывоза;
- уплатить налоги, таможенные пошлины и сборы, установленные законодательством;
- соблюдение требований, предусмотренных использованием данной процедурой.

Документы, предоставляемые таможенному органу:

- Копии учредительных документов продавца-экспортера;
- Оригинал контракта и 2 ксерокопии, заверенные печатью фирмы-продавца;
- Оригинал и копия паспорта сделки, заверенные фирмой (паспорт сделки оформляется при условии, что цена сделки не превышает пятьдесят тысяч долларов США по курсу иностранных валют по отношению к рублю на дату заключения контракта);
- Счет-фактура (инвойс), отправляемый с грузом, заверенный печатью фирмы, в котором содержатся реквизиты продавца, покупателя, номер контракте, ценовые характеристики товара, условия поставки – 7 штук;
- Перевод счет-фактуры (инвойса), если он был составлен на иностранном языке, заверенный печатью фирмы;
- Копия документов, подтверждающих право владения данным товаром, заверенная печатью;
- Документы, которые подтверждают происхождение товара (сертификаты, удостоверение о качестве);
- Документы подтверждающие таможенную стоимость;
- Оригинал платежного поручения об оплате таможенных платежей, либо документ подтверждающий оплату;
- Сведения об упаковке, весе и количестве мест по каждому наименованию товара на отправляемую партию;

- Транспортные(перевозочные) документы.
- Другие документы в соответствии с особенностями вывоза товаров (документ об предоплате, о страховке груза), но данное требование не распространяется если к товару применяются экспортные пошлины.

Перевозка грузов осуществляется по договоренности с покупателем, в большинстве своем средствами железнодорожного и морского транспорта в вагонах и контейнерах.

Продукция компании является востребованной как на внутреннем так и на внешнем рынке, что подтверждается постоянным ростом оборота компании, даже несмотря на кризис в экономике.

Регионы сбыта на международном рынке постоянно расширяются, компания ООО «Сибирь СВ» ведет активную политику по поиску новых потребителей продукции.

Далее посмотрим структуру сбыта компании ООО «Сибирь СВ» в разрезе географии поставок, данные представим в таблице 23.

Таблица 2.9 – География поставок пиломатериала ООО «Сибирь СВ» за 2016 год.

Канал реализации	Страна, край, область	Отгружено в 2015 г., м3	Отгружено в 2016 г., м3	Уд.вес в 2016, %
Экспорт	Австрия	-	124	0,20
	Германия	-	173	0,28
	Китай	6128	13612	22,0
	Турция	5642	-	-
	Узбекистан	4578	3547	5,73
	Латвия	-	221	0,36
	Италия	-	282	0,46
	Эстония	-	203	0,33
	Ливан	-	38	0,06
	Казахстан	406	463	0,75
	Всего	16754	18663	30,17
Россия	Красноярский край	21991	20273	32,77
	Свердловская область	21780	22932	37,07
	Всего	43771	43205	69,83
Объем продаж		60525	60525	100

Таким образом, объем отгруженной продукции ООО «Сибирь СВ» в 2016 году составил 61688 м3.

Произошло значительное расширение рынков сбыта, появились новые покупатели в Австрии, Германии, Латвии, Италии, Эстонии, Ливане.

Наглядно данные по поставкам представлены на рисунке 22.

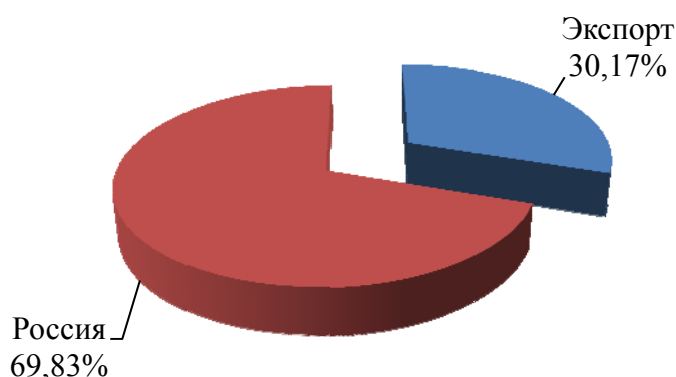


Рисунок 19 – Структура поставок пиломатериала ООО «Сибирь СВ» за 2016 год

Структура экспорта и внутренних поставок распределилась следующим образом – 30,17% приходится на экспорт, 69,83% на локальный рынок. В Красноярском крае при этом реализуется 32,77%.

В таблице 2.10 представлены данные о структуре экспорта ООО «Сибирь СВ» в разрезе видов продукции.

Таблица 2.10 - Структура экспорта ООО «Сибирь СВ» в разрезе видов продукции за 2014-2016 гг.

Год	Объем экспорта всего	Круглый лес, %	Пиломатериал, %	Погонаж, %
2014	15 678	77,61%	21,58%	0,81%
2015	16 754	80,27%	19,24%	0,48%
2016	18663	72,44%	27,05%	0,51%

Анализ данных таблицы 24 позволяет сделать вывод, что в структуре экспорта ООО «Сибирь СВ» за 2014-2016 гг. основную долю занимает круглый лес, при этом его доля снижается с 77,61% в 2014 году до 72,44% в 2016 году, что можно расценивать положительно, т.к. данный вид продукции является наименее доходным ввиду самой низкой степени переработки. Круглый лес, по сути, является сырьем и имеет самую низкую добавленную стоимость. Предприятию необходимо расширять экспортируемую продукцию за счет

товарных групп с более глубокой переработкой.

Далее рассмотрим рекомендаций по совершенствованию системы экспортных поставок в Китай фирмы ООО «Сибирь СВ».

3 Рекомендации по совершенствованию системы экспортных поставок в Китай фирмы ООО «Сибирь СВ»

3.1 Направления совершенствования системы экспортных поставок

В последние годы внешнеэкономическая деятельность компании ООО «Сибирь СВ» существенно расширяется, что обусловлено привлекательностью реализации таких сделок. При этом процедуры внешней торговли предполагают определенные трудности, которые необходимо минимизировать за счет тщательно отлаженных бизнес-процессов в данной области.

Каждое предприятие при выходе на внешний рынок и осуществлении внешнеторговой деятельности последовательно проходит ряд организационных, экономических, производственных и коммерческих процедур. Научно обоснованное и профессиональное построение данной работы, включающее оптимальное распределение функций между структурными подразделениями участника ВЭД, в том числе на этапе поиска внешних рынков сбыта, позволяет значительно повысить эффективность внешнеторговой сделки.

По результатам проведенного анализа внешнеэкономической деятельности предприятия ООО «Сибирь СВ», внешней и внутренней среды, можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию системы экспортных поставок в Китай.



Рисунок 20 - Совершенствование системы экспортных поставок в Китай
Предлагаемое совершенствование системы экспортных поставок в Китай включает следующие направления:

1. Организационные мероприятия:

- Введение в штат должности специалиста по декларированию со знанием китайского языка
- Повышение квалификации сотрудников отдела ВЭД

2. Изменение структуры экспорта:

- Экспорт продукции глубокой переработки.

3. Развитие внешнеэкономической деятельности:

- Поиск новых рынков сбыта.

Существенной проблемой в поиске партнеров для экспорта и при подготовке соответствующей документации является отсутствие в структуре отдела ВЭД специалиста владеющего китайским языком. Китайский язык

является довольно редким и сложным для перевода и наличие сотрудника – специалиста по декларированию со знанием китайского языка в штате позволило бы перекрыть потребность в поиске, как переводчика, так и специалиста по декларированию.

Лесоматериалы 4403, 4404, 4407, 4401 21 000 0, 4401 22 000 0 ТН ВЭД ЕАЭС отнесены к Перечню стратегически важных товаров и ресурсов, к которым применяется ограничения и запреты на перемещение через таможенную границу ЕАЭС. Для оборота лесоматериалов, входящих в Перечень необходимо предоставлять дополнительные документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений. Незаконный оборот товаров, входящих в Перечень, регулируется 226.1 статьей УК РФ, и входит в категорию преступлений экономического характера, против общественной безопасности. В связи с этим важно недопущение ошибок в процессе декларирования экспортируемых товаров и подготовки всех соответствующих документов, что обосновывает необходимость постоянного повышения квалификации сотрудников отдела ВЭД ООО «Сибирь СВ».

В качестве основных каналов поиска новых партнеров в Китае можно рассматривать следующие мероприятия:

- участие в специализированных выставках;
- рассылку коммерческого предложения на китайском языке и дальнейшее ведение переговоров по выявленным потребностям;
- размещение информации о компании на специальных торговых интернет площадках в Китае.

Далее в таблице 3.1 представлен план реализации мероприятий по расширению сбыта компании ООО «Сибирь СВ» в Китае.

Как один из этапов управления каналом сбыта может быть рассмотрено участие в работе различных выставок и ярмарок в Китае, а также международных мероприятиях. Данные мероприятия помогают предприятиям лесной отрасли найти новых партнеров и установить долгосрочные деловые партнерские связи.

Так же очень значимым направлением в продвижении продукции предприятия на рынок Китая является участие на выставках, ярмарках, предназначенных для поиска партнеров по сбыту. Наиболее эффективно участие в выставках, предназначенных для специалистов, так как оно дает возможность не только рекламировать свой продукт, но и заключить сделки, установить новые деловые контакты.

В 2018 «Сибирь СВ» можно порекомендовать участие в следующих выставочных мероприятиях.

1. 01.06.2018 - 03.06.2018 Hainan M3 Fair 2018 (Хайкоу, Китай)
Международная выставка строительных материалов, дизайна и мебели для гостиниц, услуг гостеприимства, Хайкоу, Китай.

2. 15.06.2018 - 19.06.2018 China-Russia Expo 2018 (Харбин, Китай)
Международная китайско-российская торговая выставка в Харбине, Китай 24 января - 27 января. Строительство и архитектура. Масштабная выставка архитектурных и строительных проектов, нового оборудования и технологий, отделочных и строительных материалов.

3. 05.07.2018 - 08.07.2018 Wood Expo Shanghai 2017 (Шанхай, Китай)
Международная выставка деревообрабатывающего оборудования и продукции из дерева, Шанхай, Китай.

Для успешной организации поиска новых партнеров в Китае можно предложить маркетинговый инструмент – директ-мейл.

Коммерческое предложение должно быть составлено на грамотном языке с учетом специфики китайского менталитета.

На первом этапе необходимо разработать коммерческое предложение по товарным группам предлагаемых для экспорта.

Далее необходимо реализовать адресную рассылку предложения по потенциальным потребителям данных товарных групп.

В таблице 3.1 представим план реализации поиска партнеров для экспорта в Китае «Сибирь СВ».

Таблица 3.1 - План реализации поиска партнеров для экспорта в Китае «Сибирь СВ» с помощью директ-мейл

Мероприятие	Детализация	Сроки
Подготовка коммерческого предложения	Разработка коммерческого предложения для потенциальных компании	Февраль 2018
Составление базы для рассылки	Составление списка потенциальных клиентов с указанием ответственных контактных лиц – руководители отделов ВЭД, руководители перерабатывающих производств, директора снабженческих компаний.	Февраль 2018
Актуализация базы	Выявление точных контактных данных ответственных лиц за поставку леса на предприятиях потребителей	Февраль-март 2018
Рассылка предложения	Рассылка предложения по электронной почте	Март 2018
Проверка обратной связи	Проверка результатов доставки предложения до ответственных контактных лиц	Март 2018
Выяснение потребности и заинтересованности	Проведение телефонных и личных переговоров о возможной поставке леса	Апрель 2018
Оценка результатов	Оценка результатов проведенного мероприятия	

Переговоры проводятся специалистом по декларированию.

Таким, образом инициализированная рассылка коммерческого предложения может быть одним из действенных инструментов продвижения различных групп товаров «Сибирь СВ» на рынок Китая.

Еще одним важным направлением маркетинговой политики является продвижение сайта «Сибирь СВ». На данный момент у компании нет собственного сайта, таким образом исключена возможность продвижения продукции компании в интернет. Между тем потенциальные клиенты ищут информацию через поисковики и другие популярные интернет-ресурсы, такие как форумы, социальные сети и т.д.

Валютные условия договора играют важную роль. В сегодняшней ситуации падающего нестабильного курса рубля, данные условия имеют особое значение. Сложившаяся международная практика позволяет выразить цену контракта (то есть давать стоимостную оценку товара) в одной валюте, а

реальные расчеты производить в другой. В связи с этим есть большая вероятность экономических потерь, которые связаны с колебаниями обменных курсов, другими словами, существует валютный риск. Так, на примере, допустим, что Российская фирма заключила контракт на приобретение за рубежом единицы некоего товара по цене 100 долл. США. В момент заключения сделки курс доллара по отношению к рублю составлял 59,00 руб./долл. Если в момент осуществления платежа за товар курс доллара повысился (скажем, до 60,00 руб./долл.), то реальные расходы покупателя возрастут. И реальная эффективность сделки, рассчитанная в рублях окажется ниже эффективности, планировавшейся в момент заключения контракта.

Можно отметить следующие предложения по уменьшению валютных рисков. Во-первых, правильный выбор валюты цены контракта, то есть установить цену в такой валюте, изменение курса которой окажется благоприятным. Для экспортера это будет так называемая "сильная" валюта, т.е. валюта курс которой будет повышаться в течение срока действия контракта. Напротив, для импортера наиболее благоприятным будет заключение контракта в "слабой" валюте — валюте с понижающимся курсом. Этот подход имеет определенные недостатки. Во-первых, ожидания повышения или понижения курса могут не оправдаться. Ни одна исследовательская организация или банк не обеспечивают 100%-ную сбываемость прогнозов, особенно долгосрочных. Во-вторых, не всегда имеется возможность выбрать наиболее подходящую валюту цены. С одной стороны этому может препятствовать торговый партнер, а с другой - на международном рынке сложилась практика установления цен на некоторые виды товаров в конкретных валютах. Так, цены на нефть традиционно устанавливаются в долларах США, а на цветные металлы — в английских фунтах.

Второй метод заключается во включении в контракт валютной оговорки. Он предполагает установление механизма корректировки контрактной цены товара в случае соответствующего изменения валютного курса. Как правило, применяются двусторонние валютные оговорки, которые защищают интересы

обоих участников сделки. Пример валютной оговорки приведен ниже:

Таблица 3.2 - Пример валютной оговорки

Курс доллара		Изменение цены контракта, %
От	До	
59,10	59,19	+3,0
59,20	59,29	+1,5
59,30	59,39	+1,0
59,47	59,56	-1,0
59,57	59,66	-1,5

При определении срока платежа стороны исходят из торговых обычаев или устанавливают его по определенному этапу исполнения контракта, а именно: после получения покупателем от продавца извещения о готовности товара к отгрузке; после получения извещения о погрузке товара на транспортное средство; после прибытия товара; после вручения товарораспорядительных документов и др.

Понятно, что продавцу более выгодны первые два этапа для определения срока платежа или даже 100% предоплата до начала исполнения сделки, а покупателю наоборот. Баланс интересов двух сторон достигается в ходе переговоров.

При заключении международного договора купли-продажи товаров, необходимо уделить большое внимание всем его разделам. Ошибки, которые допускают стороны при составлении внешнеторгового договора, приносят большие убытки, надо иметь в виду, что споры по внешнеторговой сделке разрешаются сложнее, чем споры по сделкам внутреннего характера.

Основные моменты, на которые стоит обратить внимание при заключении внешнеторгового контракта с Китаем на поставку леса приведены в приложении Г.

Стремление предусмотреть в контракте условия на все случаи, которые могут возникнуть при его исполнении, осложняет переговоры при заключении такого контракта и приводит к отягощению контракта большим числом общих

положений, затрудняющих как открытие в последующем паспорта сделки банковским учреждением, так и работу с контрактом таможенному органу.

3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

В первую очередь рассчитаем затраты на наем нового сотрудника – специалиста по декларированию со знанием китайского языка.

Далее в таблице 3.2 представим смету затрат на введение должности специалиста по декларированию со знанием китайского языка.

Таблица 3.3 - Смета затрат на введение должности специалиста по декларированию со знанием китайского языка

Затраты	Сумма, руб.	Примечания
Мебель специалиста	15000	Единовременно
Компьютер и оргтехника	35000	
Заработная плата специалиста	336000	Ежегодно
Страховые взносы (30,2%)	101472	
Сумма	487472	

Таким образом затраты на проект составят 487472 руб., из них 50 тыс.руб. единовременных и 437472 руб. ежегодных.

Далее произведем расчет затрат на участие в выставочных мероприятиях в Китае.

Данные представим в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет затрат на участие в выставочных мероприятиях в Китае

Наименование выставки	Сроки и место проведения	Затраты на посещение выставки	Состав рабочей группы
Hainan M3 Fair 2018 Международная выставка строительных материалов, дизайна и мебели для гостиниц, услуг гостеприимства	01.06.2018 - 03.06.2018 Хайкоу, Китай	Авиабилеты Красноярск-Хайнань-Красноярск – 70000 руб. Проживание – 8600 руб. Командировочные - 12000 руб.	Генеральный директор Декларант-переводчик

Окончание таблицы 3.4 – Расчет затрат на участие в выставочных мероприятиях в Китае

China-Russia Expo 2018 (Харбин, Китай) Международная китайско- российская торговая выставка в Харбине, Китай 24 января - 27 января. Строительство и архитектура. Масштабная выставка архитектурных и строительных проектов, нового оборудования и технологий, отделочных и строительных материалов	15.06.2018 - 19.06.2018 Харбин, Китай	Авиабилеты Красноярск-Харбин- Красноярск – 50000 руб. Проживание – 7600 руб. Командировочные - 12000 руб.	Генеральный директор Декларант- переводчик
Wood Expo Shanghai 2018 Международная выставка деревобрабатывающего оборудования и продукции из дерева, Шанхай, Китай.	05.07.2018 - 08.07.2018 Шанхай, Китай	Авиабилеты Красноярск-Шанхай- Красноярск – 70000 руб. Проживание – 12600 руб. Командировочные - 12000 руб.	Генеральный директор Декларант- переводчик
Итого		254 800 руб.	

Следует учесть, что посещение данных выставочных мероприятий можно расценивать не только как средство для поиска экспортных рынков сбыта, но также и для поиска необходимого оборудования для развития производства, поиска инвесторов для различных проектов и т.д.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-процессе внешнеторговой деятельности ООО «Сибирь СВ» организована на предприятии отделом ВЭД (внешне-экономической деятельности).

В отделе работают 3 сотрудника: начальник отдела, специалист по договорной работе, менеджер ВЭД.

При этом в структуре отдела не предусмотрено должности специалиста по декларированию, что вызывает определенные трудности во внешнеэкономической деятельности.

При поставке продукции, компания предоставляет полный комплекс логистических услуг:

- оформление фитосанитарных и карантинных сертификатов, документов ВЭД;
- гарантированное и стабильное обеспечение подвижным составом в соответствии с согласованным планом;
- оперативная и достоверная информация о местонахождении вагонов с материалами.

В последние годы внешнеэкономическая деятельность компании ООО «Сибири СВ» существенно расширяется, что обусловлено привлекательностью реализации таких сделок. При этом процедуры внешней торговли предполагают определенные трудности, которые необходимо минимизировать за счет тщательно отлаженных бизнес-процессов в данной области.

Каждое предприятие при выходе на внешний рынок и осуществлении внешнеторговой деятельности последовательно проходит ряд организационных, экономических, производственных и коммерческих процедур. Научно обоснованное и профессиональное построение данной работы, включающее оптимальное распределение функций между структурными подразделениями участника ВЭД, в том числе на этапе поиска внешних рынков сбыта, позволяет значительно повысить эффективность

внешнеторговой сделки.

По результатам проведенного анализа внешнеэкономической деятельности предприятия ООО «Сибирь СВ», внешней и внутренней среды, можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию системы экспортных поставок в Китай.

1. Организационные мероприятия:

- Введение в штат должности специалиста по декларированию со знанием китайского языка

- Повышение квалификации сотрудников отдела ВЭД

2. Изменение структуры экспорта:

- Экспорт продукции глубокой переработки.

3. Развитие внешнеэкономической деятельности:

- Поиск новых рынков сбыта.

Существенной проблемой в поиске партнеров для экспорта и при подготовке соответствующей документации является отсутствие в структуре отдела ВЭД специалиста владеющего китайским языком. Китайский язык является довольно редким и сложным для перевода и наличие сотрудника – специалиста по декларированию со знанием китайского языка в штате позволило бы перекрыть потребность в поиске, как переводчика, так и специалиста по декларированию. Затраты на проект составят 487472 руб., из них 50 тыс.руб. единовременных и 437472 руб. ежегодных.

Для успешной организации поиска новых партнеров в Китае можно предложить маркетинговый инструмент – директ-мейл. Коммерческое предложение должно быть составлено на грамотном языке с учетом специфики китайского менталитета. Инициализированная рассылка коммерческого предложения может быть одним из действенных инструментов продвижения различных групп товаров «Сибирь СВ» на рынок Китая.

Значимым направлением в продвижении продукции предприятия на рынок Китая является участие на выставках, ярмарках, предназначенных для поиска партнеров по сбыту. Наиболее эффективно участие в выставках,

предназначенных для специалистов, так как оно дает возможность не только рекламировать свой продукт, но и заключить сделки, установить новые деловые контакты. В 2018 «Сибирь СВ» можно порекомендовать участие в 3х выставочных мероприятиях. Затраты на участие составят 254 800 руб.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Таможенный кодекс Таможенного союза" (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17)
2. Протокол о едином таможенно-тарифном регулировании (приложение № 6 к Договору о Евразийском экономическом союзе) (Астана, 29 мая 2014 г.)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)
5. Приказ Министерства Промышленности и Торговли России № 657 от 31 марта//СПС Консультант Плюс.
6. Ананьев Д. Н. Таможенный союз - новые возможности экономического развития // Таможенное регулирование & Таможенный контроль. - 2010. - №2.
7. Анохина О. Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза (поглавный). — М.: Проспект, 2011.
8. Афонин П.Н. Таможенный контроль лесоматериалов: Учебник / П.Н. Афонин, Д.Н. Афонин, В.С. Черноглазов. – СПб.: Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал РГА, 2012. – 216 с.
9. Бекашев К. А., Моисеев Е. Г. Таможенное право: учебник. - М. : Проспект, 2015. - 328 с.
10. Бузыкин М.П. Стратегический анализ внешней торговли РФ с Китаем//Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 12-1. С. 42-45.

11. Взаимная торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2015 год: Статистический бюллетень Евразийская экономическая комиссия. - Москва: Издательство ООО «Сам Полиграфист» , 2016. - 240 с.
12. Дербин М.В., Дербин В.М. Реализация инвестиционных проектов в лесопромышленном комплексе Красноярского края//Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 9-3 (20-3). С. 43-46.
13. Ембулаев В.Н., Ембулаев Д.В. Внешняя торговля как фактор экономического роста и развития между Россией и Китаем//Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2016. № 2 (41). С. 139-148. 0
14. Зубач А. В. Таможенное право: учебник для бакалавров. - М. : Юрайт, 2015. - 479 с.
15. Кадочников П. А., Пташкина М. Г. О необходимости изменений в системе тарифных преференций ЕАЭС // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 6. С. 3-9
16. Карелина Е.А. Особенности внешнеэкономических связей России с Китаем//Экономические науки, (2015), 122 (январь), 127-130
17. Комментарий к Федеральному закону от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» / Под ред. С. А. Овсянникова, Г. Н. Комковой // СПС КонсультантПлюс, 2012.
18. Логинова А. С. Таможенные платежи: Учебное пособие. - СПб.: Троицкий мост, 2016. – 152 с.
19. Мосягин В.И. К вопросу о страховании договорных цен в лесопромышленном комплексе//Известия высших учебных заведений. Лесной журнал. 2015. № 4 (346). С. 166-173.
20. Мохирев А.П. Сравнительный анализ технологий в лесопромышленном комплексе Красноярского края//Актуальные проблемы лесного комплекса. 2015. № 43. С. 156-159.

21. Мусаликин В.В. Принципы управления лесопромышленным комплексом в условиях осуществления государственной поддержки//Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 12. С. 90-93.

22. Новиков М.В., Землянская С.В. СИСТЕМА ТАРИФНЫХ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА//Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2013. № 1. С. 223-228. 2

23. Оробец Л.В., Столярова В.А. Совершенствование функционирования единой системы преференций таможенного союза//Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. 2012. № 2 (13). С. 161-166.

24. Панкратова В. И. Правовое регулирование отношений в процессе поступления и распределения таможенных платежей в Таможенном союзе ЕврАзЭС // Финансовое право. - 2016. - № 6.

25. Пансков В. Г., Федоткин В. В. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России в условиях Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС : учебное пособие. - СПб. : ИЦ Интермедия, 2014. - 397 с.

26. Пантелеев А. А. Таможенный союз или всемирная торговая организация: анализ экономических и политических перспектив развития России // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. - 2011. - № 1 (38). — С. 55.

27. Пащенко А. В. Правоотношения по установлению и уплате таможенных пошлин в Таможенном союзе в рамках ЕврАзЭС: к вопросу о статусе участников / Под ред. А. Н. Козырина. — М., 2013.

28. Петухов Р.А. Некоторые вопросы экспортной политики в приграничном лесопромышленном комплексе//Приоритетные направления развития науки и образования. 2015. № 3 (6). С. 338-340.

29. Попов В.В. Количественная оценка влияния изменения структуры экспортно-импортных товаропотоков на основные макроэкономические

показатели России / В.В.Попов, А.П.Цыпин // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9-2. – С.314-319.

30. Попов, В.В. Статистический анализ и оценка рисков совершения торгово-экономических операций в рамках таможенного союза / В.В. Попов // сборник научных трудов М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Оренбургский гос. ун-т». – Оренбург. – 2012.

31. Романова М.Е. Таможенный кодекс союза – новый этап кодификации таможенного законодательства европейского союза //Вестник Российской таможенной академии. 2015. № 1 (30). С. 155-161.

32. Салминен Э.О. Экспорт лесопродукции: Справочник. Издание 2-е исправленное и дополненное. / Э.О. Салминен, Ю.А. Бит, А.А. Борозна // СПб.: ПРОФИКС, 2008. - 712 с.

33. Сильверстова В.В. Динамика торговли Красноярского края с Китаем//Интеграция наук. 2017. № 3 (7). С. 30-31.

34. Симоненко А.А. К вопросу о таможенном контроле плотности древесины / А.А. Симоненко, Е.З. Коварская //Вестник Белорусско-Российского университета. – 2013. – № 3 (40) – С. 67-73.

35. Соркин, С. Л.: Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие - Минск : Со-врем. шк., 2016. - 231с.

36. Стровский Л.Е: Учебное пособие на тему Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник, 5-е издание\ ЮНИТИ, 2015. 268с.

37. Тхамокова С.М., Яицкая Е.А. Внешняя торговля Китая с Россией//Успехи современной науки. 2016. № 1. С. 39-41.

38. Хань Ч. Факторы, влияющие на развитие внешней торговли России и Китая//Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 188-191.

39. Шепенко Р. А. Международно-правовое регулирование освобождений от таможенной пошлины // Транспортное право. — 2011. — № 2.

40. Шлыков В.С. К вопросу о таможенных платежах, взимаемых при перемещении через таможенную границу // Таможенное дело. 2014. № 1. С. 10-12.

41. Якубов Т. А. Правовая природа таможенной пошлины // Налоги. - 2012. - № 6.

ПРИЛОЖЕНИЕ А - Сводный анализ внешних факторов

Факторы	Совокупное влияние	Возможности	Угрозы
1. Социальные			
1.1. Высвобождение профессиональных кадров	+4	- приток квалифицированной рабочей силы	-
1.2. Ценность натуральных материалов в глазах потребителей	+6	- рост объема потребления продукции	-
1.3. Развитие малоэтажного строительства (процессы субурбанизации)	+6	- рост потребности в строительных материалах из дерева	-
2. Технологические			
2.1. Использование инновационных технологий конкурентами	-4	-	- рост конкурентной борьбы на рынке за счет высокотехнологического оборудования;
2.2. Высокие затраты на новые технологии	-6	-	- увеличение стоимости оборудования;
2.3. Быстрое обновление новых технологий	-2	-	- более быстрое обновление оборудования со стороны конкурентов;
2.4. Больше число конкурирующих технологий	-2	- возможность использовать высокотехнологическое оборудование для производства продукции с высокой добавленной стоимостью	- рост конкуренции за счет разнообразия производимой продукции высокого качества;
2.5. Использование технологий как орудия конкуренции	+6	- развитие производственных мощностей, оборудования	-
3. Экономические			
3.1. Платежеспособность строительного бизнеса	+9	- рост спроса со стороны строительного рынка;	-
3.2. Уровень развитости конкурентных отношений на рынке	-4	- усиление конкурентного положения компании за счет развития ассортимента	- подавление со стороны конкурентов;

Окончание приложения А - Сводный анализ внешних факторов

3.3.Повышение налоговой нагрузки на бизнес	-3	-	- рост налоговой нагрузки;
3.4.Снижение уровня экономического развития в стране	-4	-	- стагнация рынка;
3.5.Повышени процентных ставок со стороны кредиторов	-6	-	- снижение доступности кредита на развитие;
3.6.Высокий уровень цен на деревоматериалы	+9	-	- рост рентабельности бизнеса;
4.Политические			
4.1.Стабильность законодательства	+2	-	- устойчивые отношения с партнерами за счет стандартности процедур
4.2.Поддержка строительного бизнеса со стороны государства	+4	-	- рост спроса на продукции деревообработки;
4.3.Развитие ГЧП в отрасли	+2	-	- рост емкости рынка;
4.4.Упрощение процедуры участия в гос.закупках	+2	-	- рост выручки за счет участия в гос.закупках
4.5.Поддержка деревообработки региональными властями	+6	-	- возможности развития за счет поддержки государства за счет сниженных процентных ставок и налоговых амнистий
4.6.Ужесточение экологического законодательства	-4	-	- повышение платежей по экологической безопасности.

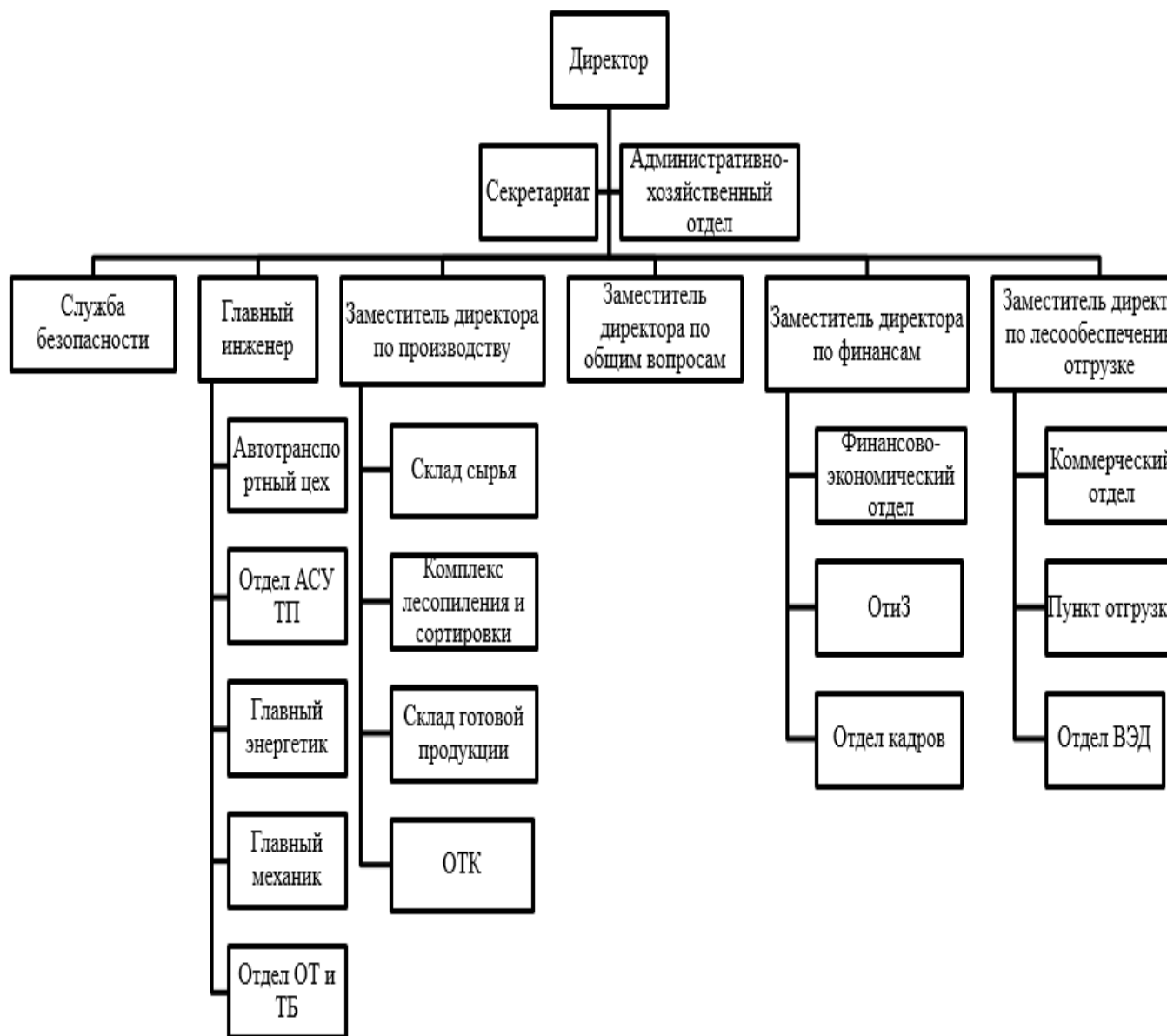
ПРИЛОЖЕНИЕ Б – Анализ внешней и внутренней среды ООО «Сибирь СВ»

Перечень сильных и слабых сторон (SW)	Перечень возможностей и угроз (OT)	
	<p>Возможности (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - рост потребности в строительных материалах из дерева - возможность использовать высокотехнологическое оборудование для производства продукции с высокой добавленной стоимостью - рост спроса со стороны строительного рынка; - усиление конкурентного положения компании за счет развития ассортимента - рост рентабельности бизнеса; - рост выручки за счет участия в гос.закупках 	<p>Угрозы (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - рост конкурентной борьбы на рынке за счет высокотехнологического оборудования; - увеличение стоимости оборудования; - рост конкуренции за счет разнообразия производимой продукции высокого качества; - рост налоговой нагрузки; - стагнация рынка; - снижение доступности кредита на развитие; - повышение платежей по экологической безопасности.
<p>Сильные стороны S</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. наличие современного лесопильного оборудования, которое позволяет минимизировать издержки производства; 2. наличие собственной лесосырьевой базы - 666,4 тыс. м3 в год; 3. снабжение сырьем полностью за счет собственной лесозаготовки; 4. минимизация потерь от колебания цен за счет своей сырьевой базы; 5. безотходная переработка древесины. 6. наличие устойчивых отношений с внешним рынком. 7. наличие представительств в КНР и Турецкой республике; 8. многолетний опыт транспортной логистики, устоявшиеся партнерские отношения с ОАО «РЖД», ведущими морскими портами. 9. положительная кредитная история; 10. накопленные технологические знания и опыт в лесозаготовительной и лесоперерабатывающей деятельности; 11. сильный менеджмент; 12. доступность высокопрофессиональных трудовых ресурсов. 	<p>Сила и возможности SO</p> <p>Стратегия диверсификации за счет производства продукции с высокой добавленной стоимостью: блок-хаус, мебельный щит, стеновые панели, современные отделочные материалы;</p> <p>Стратегия усиления позиций на рынке за счет маркетинговой активности</p>	<p>Сила и угрозы ST</p> <p>Стратегия горизонтальной интеграции за счет развития производства, выхода на новые рынки.</p> <p>Развитие внешнеторговых рынков</p>

Окончание приложения Б – Анализ внешней и внутренней среды ООО «Сибирь СВ»

<p>Слабые стороны (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. низкая обновляемость производственного оборудования. 2. недостаточное инвестирование средств в маркетинг; 3. высокие затраты на логистику. 4. наблюдается высокая текучесть кадров ввиду отсутствия достаточной мотивации. 5. отсутствие собственных финансовых ресурсов для развития; 7. высокие текущие выплаты по кредитам, которые приводят к убытку по операционной деятельности. 	<p>Слабость и возможности WO</p> <p>Поиск альтернатив покупки оборудования по более низким ценам: б/у, российских производителей.</p> <p>Стратегия поиска зарубежных инвесторов</p>	<p>Слабость и угрозы WT</p> <p>Использование прямых продаж, директ-мейла, поиск новых партнеров.</p> <p>Участие в гос.закупках с продукцией с низкой добавленной стоимостью</p> <p>Поиск альтернатив покупки оборудования по более низким ценам: б/у, российских производителей.</p> <p>Выход на зарубежные рынки с необработанным лесом</p>
--	---	--

ПРИЛОЖЕНИЕ В - Организационная структура ООО «Сибирь-СВ»



ПРИЛОЖЕНИЕ Г - Основные моменты, на которые стоит обратить внимание при заключении внешнеторгового контракта с Китаем

Проблема	Следствие	Решение
Неверное название товара или отнесение его к другой товарной группе.	Может быть расценено как попытка контрабанды при прохождении таможенных формальностей	Для определения наименования товара можно использовать такие документы, как каталоги; документацию, прилагаемую к товару (технические паспорта, инструкцию, сертификаты соответствия и пр.); нормативные документы, содержащие общие характеристики, правила и требования в отношении отдельных видов продукции; международные, национальные стандарты, действующие на территории РФ.
Если договором согласован конкретный ассортимент товара, а продавец передал товары в другом ассортименте.	Покупатель вправе отказаться от принятия товара и потребовать вернуть уплаченные за них денежные средства	Продавец может потребовать принятия и оплаты товара, если докажет, что покупатель не сообщил ему в разумный срок, либо в установленный договором срок о нарушении условия об ассортименте. В таких случаях суды признают товар фактически принятым, а отказ покупателя от оплаты товара неправомерным.
Валютный риск	Экономические потери, связанные с колебаниями обменных курсов	Следует установить цену в такой валюте, которая окажется благоприятной, включить в контракт валютную оговорку.
Невозможность указать точную цену, цена не определена.	Разногласия по размерам оплаты за товар; сложности при таможенном оформлении при отсутствии точной цены товара, так как на основании ее начисляются таможенные платежи	Контрагентам следует максимально точно описать порядок формирования цены на каждую партию в валюте платежа за единицу товара. Если договором цена прямо не предусмотрена, но может быть определена исходя из его условий (например, наличие в договоре ссылки на то, что цена определяется в счетах фактурах, накладных), цену в этих случаях можно считать согласованной.

Окончание приложения Г - Основные моменты, на которые стоит обратить внимание при заключении внешнеторгового контракта с Китаем

<p>Порядок оплаты, способ передачи денег.</p>	<p>Недополучение валютной выручки даже в небольшом объеме по внешнеторговому контракту, может обернуться для российского контрагента серьезными административными санкциями. Участник ВЭД может быть привлечен к административной ответственности.</p>	<p>Использовать такую форму расчетов, которая гарантировала бы безусловное поступление валютной выручки, например аккредитив. Это актуально как для ясности между сторонами, так и во взаимоотношении с органами валютного контроля России. Использовать такую форму, как банковский перевод только с организациями, имеющими хорошую репутацию. При составлении внешнеэкономического контракта следует обратить внимание на необходимость открытия для контракта паспорта сделки, и соответственно, на необходимость корректировки условий контракта в зависимости от особенностей осуществления такой процедуры уполномоченным банком.</p>
---	--	--

