



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»)

**ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СКЛАДА В УСЛОВИЯХ  
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА ОПЕРАЦИЙ**

Выпускная квалификационная работа  
по направлению: 38.03.02 Менеджмент  
направление (профиль) Менеджмент организации

Проверка на объем заимствований:

70,85 % авторского текста

Работа реферат к защите  
«14» мая 2019 г.  
зав. кафедрой ЭУиП  
Рябчук П.Г.

**Выполнил:**

Студент группы ЗФ-509-114-5-1МО  
Стахеев Александр Сергеевич

**Научный руководитель:**

к.п.н.,  
Шульгина Татьяна Александровна

Челябинск 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СКЛАДА ..	6
1.1 Помещение товаров и транспортных средств на таможенные склады .....	6
1.2 Юридическое лицо в качестве владельца таможенного склада.....	14
1.3. Особенности таможенного контроля временного хранения товаров.....	14
Выводы по 1 главе.....	28
2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СКЛАДА В УСЛОВИЯХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЮУЖД»	29
2.1 Оценка динамики и структуры экспорта товаров в рамках деятельности ОАО «ЮУЖД» .....	29
2.2 Текущее положение системы таможенного склада ОАО «ЮУЖД».....	37
Выводы по 2 главе.....	46
3 СИСТЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СКЛАДА В УСЛОВИЯХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА.....	47
3.1 Проект совершенствования таможенного склада в условиях осуществления экспорта в ОАО «ЮУЖД» .....	47
3.2 Расчет экономической эффективности проекта.....	58
Выводы по 3 главе.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	70

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что экспортно-импортные операции являются одним из ведущих факторов для слияния Российской Федерации с мировой экономикой. С каждым годом возрастает число предприятий, желающих выйти на мировой рынок и зарекомендовать себя. Увеличивается число товаров, в том числе, и транспортных средств, проходящих через страну.

Транспорт все больше утверждается как интегрирующая система экономического взаимодействия стран мира и средство решения коммуникационных и политических проблем. В период 2019-2025 г.г. внешнеэкономическая деятельность РФ будет развиваться под влиянием факторов, определяющих общее развитие мировой экономики. В прогнозе Минэкономразвития и торговли РФ (МЭРТ РФ) ожидается рост стоимостных показателей экспорта по всем товарным группам. На основе анализа текущего внешнеэкономического положения РФ и прогноза основных направлений внешнеэкономической политики можно выделить следующие основные тенденции, которые будут определять главные направления развития внешнеэкономических отношений РФ:

1. Дальнейшее развитие многосторонних торговых отношений с другими странами.
2. Формирование союзов со странами СНГ.
3. Высокие темпы роста экспорта.
4. Снижение таможенных пошлин на ввозимые товары.

По прогнозу МЭРТ РФ, границы рынка логистических служб России по товаро- и грузообороту увеличатся с 2 100 млрд. т-км в 2018 г. до 2 500 млрд. т-км в 2020 г. В составе рынка предсказывается увеличение объемов автотранспорта (с 1,7% в 2018 г. до 3% в 2020 г.) за счет повышения физических единиц коммерческих транспортируемых грузов, и за счет повышения секции грузоперевозок транспортными предприятиями. С начала 2014 г. по причине

большой скорости роста морских грузоперевозок, процент увеличится с 2,2% до 4,4%. Будет замечен значительно низкий темп роста грузооборота предварительным сроком до 2020 г., из-за уменьшения масштабов грузоперевозок на железнодорожном и речном транспорте, при планируемом росте абсолютных показателей.

Международные перевозки грузов представляют собой один из наиболее важных для экономики и привлекательных для транспортных предприятий и предпринимателей видов деятельности. Данная отрасль обуславливается большой долей конкурирующих представителей как внутриотраслевого, так и межотраслевого и международного характера, значительным присутствием иностранных транспортных и экспедиторских компаний, высокими требованиями к транспортному обслуживанию, как по безопасности, так и по потребительским качествам транспортной услуги.

По оценкам РБК емкость российского рынка международных перевозок на начало 2018 г. превысила 4,8 млрд. долл. США.

По данным участников рынка, доля доходов от предоставления услуг по организации международных перевозок в общем объеме выручки транспортно-экспедиторских компаний (включая услуги по транспортировке и складированию грузов) составляет в среднем 17-22%.

Учитывая перспективы расширения внешнеторговых операций России, и, прежде всего, увеличение объемов экспорта потребительских и инвестиционных товаров, включая машины и оборудование, темпы роста международных грузоперевозок всеми видами транспорта до 2020 г. могут составить 10-15 % в год.

Вышеперечисленные факторы позволяют прогнозировать рост доли экспорта на территории РФ, что окажет дополнительную нагрузку на таможенные службы и потребует адекватного развития системы СВХ.

В ходе таможенного оформления возникает необходимость хранения товаров, находящихся под таможенным контролем. Это связано с тем, что подготовка документов для декларирования товаров, получение разрешений и

сертификатов, проверка таможенной декларации требуют определенных затрат времени. В соответствии с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС) для хранения иностранных товаров в процессе таможенного оформления применяется процедура временного хранения товаров.

**Объект исследования:** экспортные операции таможенного склада.

**Предмет исследования:** совершенствование организации таможенного склада в условиях осуществления экспорта.

**Цель исследования:** разработать предложения по совершенствованию организации таможенного склада в условиях осуществления экспорта.

**Задачи исследования:**

1. Рассмотреть содержание процедуры помещения товаров и транспортных средств на таможенные склады;
2. Выделить особенности таможенного контроля временного хранения товаров;
3. Оценить динамику и структуру экспорта товаров в рамках деятельности ОАО «ЮУЖД»;
4. Проанализировать текущее положение системы таможенного склада ОАО «ЮУЖД»;
5. Разработать предложения по совершенствованию организации таможенного склада в условиях осуществления экспорта.

**Методы исследования:** анализ и синтез источников литературы, экономический анализ, сравнительный анализ.

Результаты работы, в частности предложения по совершенствованию организации таможенного склада в условиях осуществления экспорта, могут быть использованы в практической деятельности в системе таможенных складов ОАО «ЮУЖД».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СКЛАДА

## 1.1 Помещение товаров и транспортных средств на таможенные склады

Лица, размещающие на склад товары и транспортные средства, взаимодействуют с владельцем склада на платной основе. Когда владельцем склада временного хранения (СВХ) является таможенный орган Российской Федерации, то такие отношения регулируются в соответствии с Таможенным кодексом Евразийского Союза и ведомственными нормативными актами Федеральной таможенной службы РФ (ФТС РФ). Учредителем СВХ может являться юридическое лицо имеющий свидетельство подтверждающее статус владельца и лицензию, предоставленную таможенным органом.

К помещениям и/или площадкам открытого типа существуют обязательные требования, установленные таможенными органами.

Выделенные помещения или иные места, используемые как таможенный склад, должны быть сконструированы и обустроены так, чтобы находившиеся в нём товары и транспорт сохраняли свою целостность, имели возможность проведения контроля таможенных служб, а также должен быть предусмотрен ограниченный доступ, исключающий нахождение третьих лиц. У склада временного хранения должны присутствовать пригодные подъездные пути, в том числе примыкать территория обеспечивающая сохранность транспорта, прибывшего вместе с грузом и ожидающего завершения внутреннего таможенного транзита. Данный участок обозначается как зона таможенная контроля. Транспортные средства с ввозимым грузом имеют возможность заезжать на прилегающую территорию в любое удобное время.

На складе можно размещать те или иные товары иностранного происхождения, в том числе с нарушениями и запретом на ввоз, принятых действующим законодательством РФ о государственном регулировании внешней торговой деятельности. Если товар, либо транспортное средство, является в числе

запрещенных к ввозу, либо вывозу с территории РФ, то они размещаются исключительно на склады, владельцами которых являются таможенные органы.

Размещение товаров на складе временного хранения не обязывает осуществления таких видов контроля как: ветеринарный, фитосанитарный, экологический и прочие.

Перевозчик ответственен за уплату таможенных платежей, а также за сохранность и невредимость товаров и транспортных средств до передачи их на СВХ.

Существует два типа складов: открытый и закрытый. Склад открытого типа доступен для хранения разнообразных товаров и доступен в использовании всем лицам. Таможенный склад закрытого типа предназначен для категории определенных лиц и их товаров, в том числе товаров ограниченных в обороте и/или требующих особых условий хранения.

После оповещения таможенного органа о прибытии транспорта с грузом, необходимо в течение 60 минут разместить товар на склад временного хранения, в ином случае, когда товар или транспортное средство прибывает вне рабочее время, но не позже 60 минут после начала работы таможенного органа.

Вместе с товаром, либо не позже следующего рабочего дня, таможенному органу предоставляются транспортные и товаросопроводительные документы, накладные, коносаменты, спецификации и прочие документы. Обязательство за передачу всех необходимых документов таможенному органу возложена на перевозчика. Из переданных документов видно наименование российского отправителя либо получателя товаров, наименование перевозчика, краткие сведения о транспортном средстве, достаточные для того, чтобы идентифицировать его, количество и наименование товара. На тот случай, когда по каким-либо причинам нужных документов не имеется, или по просьбе таможенного представителя, перевозчик предоставляет краткую декларацию, также можно применить установленную форму грузовой таможенной декларации. Сроки временного хранения товаров обуславливаются двумя месяцами. Но скоропортящиеся товары должны находиться не более трех суток, так же как и

товары, запрещенные к ввозу или вывозу из Российской Федерации. Сроки на товары и транспортные средства, проходящие как вещественные доказательства по делу о нарушении таможенных правил и помещаемые таможенными органами на склады временного хранения, а также необоснованно изъятые товары, транспортные средства и имущество, принятые таможенными органами в качестве залога, не должно быть больше шести месяцев с того дня, как было направлено уведомление лицу, которому они принадлежали на момент наложения ареста. Выпущенные товары и транспортные средства в соответствии выбранным режимом могут находиться на складе временного хранения до трёх суток. Установленные сроки могут продлеваться таможенным органом.

Не допускаются операции дробления, упаковки, переупаковки и пр., а также передача имущественных прав. Тем не менее, с согласия таможенного органа могут производиться стандартные операции (осматриваться, измеряться, браться пробы и образцы владельцем либо лицом, обладающим полномочиями или его представителем) в отношении этих товаров. Также допускается исправление поврежденной упаковки или иные действия, совершаемые для сохранности товаров, в том числе перемещение в пределах склада, необходимые для подготовки товаров к вывозу со склада временного хранения и их последующей транспортировки, если их осуществление не повлечет утрату товаров или изменение их состояния.

При заключении договора владельца СВХ и лица, размещающий товары на этом складе, распространяются требования гражданского законодательства Российской Федерации и Положения о временном хранении (складах временного хранения). После того как товар был принят лицу, поместившему товары вручается квитанция о приёме установленного образца. Все товары и транспортные средства поступившие на СВХ, в обязательном порядке заносятся в книгу учёта (ведётся владельцем склада) и в таможенный документ учета (ведётся таможенным органом).

После помещения товаров и транспортных средств на склад временного хранения солидарную с учредителем склада временного хранения



ответственность за уплату таможенных платежей несет лицо, являющееся собственником данных товаров и транспортных средств, либо иное лицо, обладающее полномочиями, достаточными для осуществления с указанными товарами и транспортными средствами действий от собственного имени. Основными факторами расширения рынка грузоперевозок и логистических услуг, остаётся развитие промышленного производства, торговли и рост внешнеторговых операций.

В настоящее время на российском рынке транспортно-логистических услуг работают около 4 000 компаний. При этом одним из самых быстрорастущих секторов рынка является сфера складского хранения, в которой работают как российские, так и международные компании.

Российский рынок транспортно-логистических услуг в сравнении с мировым рынком характеризуется высокими темпами роста. По данным РБК, в 2016-2018 гг. масштаб логистического рынка России вырос на 35%, с 24,5 млрд. долл. США до 33 млрд. долл. США. Среднегодовые темпы прироста составили 16% по сравнению с 3-4% в странах Европейского Союза. Потенциал рынка оценивается западными экспертами в 120-150 млрд. долл. США.

В 2018-2020 гг. общая емкость рынка может увеличиться в 1,9 раза, а среднегодовые темпы роста превысят 10%. При этом в сегменте комплексной логистики ожидаются темпы роста более 20% в год, что определяется масштабным строительством современных складских комплексов как в Москве и Московской области, так и в регионах РФ. В челябинской области построен логистический центр в городе Южноуральск. На российском рынке недвижимости в течение последних трех-четырёх лет наблюдается бум логистических услуг, за счет рентабельности этого бизнеса такой деятельностью занимаются не только профессиональные компании, но и торговые организации, которым наличие свободных складских помещений позволяет предоставлять услуги ответственного хранения.

Причиной роста этого сегмента логистического рынка служит также появление сетевых проектов и возрастание интереса к российскому рынку складской недвижимости со стороны иностранных инвесторов. На сегодняшний день спрос на услуги по хранению и дистрибуции товаров существенно превышает предложение, что во многом определяется нехваткой на рынке качественных складских помещений, представляющих интерес, как для российских, так и для иностранных операторов. Емкость данного сегмента может возрасти почти в три раза, до 3 млрд. долл. США к 2020 г.

В то же время темпы роста грузоперевозок по прогнозам экспертов в следующие пять лет достигнут уровня в среднем 4-5% за год. Сюда не входят морские, контейнерные перевозки, которые в среднем годовой уровень роста будет составлять свыше 17-19% благодаря повышению импортно-экспортной транспортировки груза. Оказание услуг доставки грузов будет расти на 12% в год. Емкость рынка грузоперевозок, осуществляемых транспортными компаниями, возрастет до 50,3 млрд. долл. США в 2019 г., сегмент экспедиторских услуг — до 7 млрд. долл. США.

Рынок логистических услуг будет развиваться в первую очередь за счет крупнейших российских корпораций, для которых внутренний аутсорсинг является действенным инструментом контроля логистических издержек. Другим важным фактором станет расширение рынка складских услуг. Все больше клиентов интересуются комплексным решением логистической задачи, начиная с размещения заказа, экспорта, временного складирования, с последующей дистрибуцией по мере необходимости и регулярным информированием о движении товара. Оборот компаний, работающих в данном сегменте, увеличится в ближайшие пять лет с 300 млн. долл. США до 1,2 млрд. долл. США.

Эксперты Аудиторско-консультационной группы «Развитие бизнес-систем» (РБС) прогнозирует рост в 4,5 раза рынка складских услуг по России в сравнении с 2010 г. и достигнет 10,2 млн. кв. м. Только в Москве и Московской области надобность в качественных складских помещениях вырастит почти в 7

раз и к 2020 г. достигнет 4 680 тыс. кв. м. К 2020 г. грузооборот транспортных организаций России увеличится на 31,7% по сравнению с 2010 г. и достигнет 2 575 млрд. т/км. Однако, по мнению экспертов РБС, существенного перераспределения грузооборота по видам транспорта не произойдет.

В соответствии с мировыми тенденциями в нише транспортно-логистических услуг уже ощущается внедрение информационных технологий, которые помогают решать вопросы по распределению грузовых потоков.

Можно заметить, что объемы всех складских площадей, отвечающих международным стандартам, до сих пор не являются удовлетворенными, это, в свою очередь ведёт к подъему цен на товары потребления и провоцирует инфляционные процессы.

Местами временного хранения товаров являются склады временного хранения, а также территории свободного склада, территории свободной экономической зоны (СЭЗ), помещения, склады, открытых площадок и иные территории получателя товаров, а также в иные места, определенных ТК ЕАЭС или законодательством государств-членов о таможенном регулировании.[52]

Временное хранение экспортных нерастаможенных товаров осуществляется на СВХ (существующие исключения определяются таможенным законодательством), контроль деятельности и осуществление лицензирования СВХ осуществляется Федеральной Таможенной службой РФ и ее региональными представительствами.

Рынок СВХ напрямую связан с деятельностью таможенных служб, поэтому можно условно разделить весь рынок на 7 сегментов по географическому признаку, в соответствии с делением по федеральным округам. Регулированием деятельности каждого сегмента занимается региональное представительство ФТС.

Развитие рынка СВХ зависит от ряда факторов, главными из которых являются:

- динамика величины экспорта в физическом выражении;

— уровень развития рынка складской недвижимости в стране, федеральном округе, городе.

Первый фактор оказывает влияние на совокупный объем предложения СВХ и его ориентацию, второй фактор является во многих случаях определяющим при создании крупных, многопрофильных, высококачественных складов с развитой логистикой и предоставляющих полный комплекс услуг, связанных не только с хранением и оформлением товаров, но также предоставлением сопутствующих услуг, связанных с таможенными процедурами.

Последние года в районах крупных транспортных узлов реализуются проекты по строительству транспортно-логистических центров, имеющих собственные подъездные пути и крупные складские площади, которые оказывают полный комплекс высокотехнологичных транспортно-экспедиторских, логистических и прочих услуг, действующих по принципу «все включено», «от двери до двери». Например, терминал «Лесной» (г. Одинцово, Московской обл.), Национальный логистический парк «НЛК-Химки» (г. Химки, Московской обл.), складской комплекс «ТЕРМИНАЛ» (г. Люберцы, Московская обл.), логистический терминал компании ООО «НЛК-Батайск» (г. Батайск, Ростовская обл.). В состав вышеперечисленных комплексов входят и таможенные склады.

Реализация данных проектов крайне актуальна, что связано как с высоким уровнем дефицита подобных объектов, так и с их эффективностью. Использование интегрированных товарно-материальных, информационных, финансовых и прочих потоков позволяет достигнуть синергитического эффекта.

Подобные логистические центры активно формируются во многих районах и городах: в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Нижнем Новгороде.

В последние несколько лет в качестве масштабных потребителей и представителей рынка логистических услуг, в том числе услуг временного хранения товаров, выступают регионы страны. Это определяется такими факторами как:

— повышение потребительского спроса и оборота розничной торговли в развивающихся субъектах РФ;

— повышение промышленного производства и рост потребности в модернизации и техническом перевооружении предприятий, увеличение импортно-экспортных операций регионов;

— массовый выход на региональные рынки российских и западных розничных сетей, транснациональных компании, производящих и продающих потребительские товары в РФ;

— рост регионального экспорта инвестиционных товаров, прежде всего машин и оборудования;

— существенная передача нагрузки по таможенному оформлению, обработке и складированию грузов на региональные транспортно-логистические центры;

— рост транзитных перевозок по территории России;

— повышение роли Транссибирской железнодорожной магистрали, связывающей европейскую часть РФ с Дальним Востоком и являющейся естественным продолжением Панъевропейского транспортного коридора.

Не беря в расчёт обилие складских операторов находящихся на территории Российской Федерации, сейчас нет такой компании, которая владела бы достаточным количеством складских площадей, и обладала инфраструктурой, предоставляющей весь спектр логистических услуг.

Самые крупные операторы России в логистической нише имеют в своём распоряжении около 70-120 тыс. кв. м. складских площадей, в основном это: Московская область, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Самара, Нижний Новгород, Иркутск, Хабаровск и Владивосток.

## 1.2 Юридическое лицо в качестве владельца таможенного склада

Отталкиваясь от статьи 417 ТК ЕАЭС, юридическое лицо, только после включения в реестр владельцев таможенных складов может быть признано как владелец склада. Сам порядок включения и исключения из реестра владельцев таможенного склада определяется законодательством - членом ЕАЭС.

Нахождение в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении или аренде сооружений, помещений (частей помещений) и (или) открытых площадок, предназначенных для использования в качестве таможенного склада и отвечающих требованиям, установленным в соответствии с пунктом 5 статьи 416 ТК ЕАЭС. Если сооружения, помещения (части помещений) и (или) открытые площадки находятся в аренде, на день подачи заявления о включении в реестр владельцев таможенных складов договор аренды в отношении таких сооружений, помещений (частей помещений) и (или) открытых площадок должен быть заключен на срок не менее 1 года, если иное не установлено законодательством государств-членов.

Для юридических лиц, владельцев таможенных складов открытого типа, необходимо наличие договора страхования риска гражданской ответственности владельца таможенного склада, которая может наступить вследствие причинения вреда товарам других лиц, находящимся на хранении, или нарушения иных условий договоров хранения с другими лицами, на страховую сумму, определяемую законодательством государств-членов[1].

Отношения с декларантами и иными лицами строятся на договорной основе

Таможенные органы ведут реестры владельцев таможенных складов, обеспечивают их периодическую публикацию, в том числе с использованием информационных технологий. Владелец таможенного склада осуществляет хранение товаров, находящихся под таможенным контролем.

Порядок ведения учета и предоставления отчетности в отношении товаров, помещенных под таможенную процедуру таможенного склада и размещенных на таможенных складах, определяется законодательством государств-членов ЕАЭС.

### 1.3. Особенности таможенного контроля временного хранения товаров

Владельцы СВХ должны подготовить и предоставить в таможенный орган соответствующий пакет документов. Подать его можно через интернет, то есть в электронном виде.

Стандартно срок хранения продукции на СВХ составляет 60 дней, но он может быть увеличен до 4-х месяцев на основе письменного обращения в таможенный орган. Перед тем, как будет проведен таможенный контроль, после выпуска следует провести подготовку, в которую входит обработка большого объема информации, необходимой для анализа.

Первым делом проводится анализ регистрационной и учредительной документации. Она сравнивается со сведениями, которые указал владелец СВХ в процессе включения его в соответствующий реестр. Благодаря этому можно убедиться в достоверности данных или обнаружить нарушения. В качестве таких нарушений может быть предоставление сведений, являющихся неверными, или сокрытие сведений об изменениях, которые были внесены в определенные документы в сроки, установленные законом. Ответственность за нарушения регламентирована ч.2 ст.16.23 КоАПРФ. После этого проверяется, отвечает ли оборудование предъявляемым к нему требованиям. То же самое касается и обустройства СВХ.

Подготовительные работы включают в себя проверку свидетельства о включении в реестр договоров аренды складов, помещений, земли, весового оборудования, погрузчиков и так далее. К примеру, регистрация договора аренды участка земли должна осуществляться в Министерстве Юстиций, если срок действия этого договора составляет год или более. В противном случае такой договор будет признан недействительным.

Также в число подготовительных работ входит проверка площади, где располагается СВХ (как фактической, так и документальной). От площади зависит сумма обеспечения уплаты таможенных платежей, а также размер страхования риска гражданской ответственности.

После этого проверяется, соответствует ли хранение определенной продукции (нуждающейся в специальных условиях хранения) установленным требованиям. Это касается в первую очередь продуктов питания, медицинских препаратов, сельскохозяйственной продукции и так далее. Определить такие товары можно после анализа декларирования или базы данных товаров, которые хранятся на СВХ. Для такой продукции устанавливаются требования к условиям хранения: необходимую температуру, влажность помещения и так далее. Если есть продукция с химическим составом, то для нее также определяются особые условия хранения.

В качестве примера разберем проверку СВХ «Х». Здесь находились на временном хранении лекарства и витамины ветеринарного назначения. Но проверка показала, что никто не проводил анализ СВХ на соответствие требованиям по условиям хранения продукции для животных. То есть не было проверки на соответствие ветеринарно-санитарным нормам. Исходя из этого, владелец СВХ не соблюдал требования приказа Министерства сельского хозяйства РФ и ФТС России. Таможня уведомила соответствующие органы об этом правонарушении.

Но важно знать, что даже если на складе нет продукции, требующей особых условий хранения, следует соблюдать правила совместимости товаров, находящихся на хранении. Некоторые из них могут быть несовместимыми. К примеру, лакокрасочная продукция не должна находиться на складе, где преобладает высокая температура. Узнать, какая температура необходима для хранения лакокрасочных материалов, можно из их упаковки. Также не разрешается хранить их рядом с продуктами питания или воспламеняющимися веществами.

Помимо этого следует обратить внимание на то, может ли использоваться весовое оборудование и досмотровая рентгеновская техника. Все виды применяемого оборудования должны иметь соответствующие сертификаты, то есть они должны пройти проверку на работоспособность и точность. А это могут сделать только соответствующие органы, компетентные в этом вопросе.



Также важным этапом является проверка того, оплатил ли владелец стоимость хранения своей продукции на складе. На основе расчетного счета можно будет определить оплату за товар, который не был на хранении на СВХ фактически, или хранился меньше заявленного срока. Для этой проверки необходимо получить документы из банка, а также тарифы владельца СВХ.

Главная задача проверки владельца СВХ заключается в том, чтобы удостовериться в соблюдении своевременной подачи отчетности в орган таможенного контроля о товаре, который находится на хранении на СВХ. Согласно приказу Государственного Таможенного Комитета РФ (ГТК РФ) от 03.09.2003 № 958, владелец СВХ должен вести учет всех товаров, которые хранятся под таможенным контролем, а также обязан предоставлять отчетность по таким формам:

- ДО-1 (формируется при принятии товаров на хранение);
- ДО-2 (оформляется в случае выдачи товаров с СВХ);
- ДО-3 (сдается ежеквартально до 10 числа месяца, следующего за отчетным кварталом);
- ДО-4 (предоставляется по разовому требованию таможенного органа).

Данные, находящиеся в отчетности ДО-1, (коды ТНВЭД, вес, наименование, стоимость и так далее) должны быть сверены с фактической коммерческой и товаротранспортной документацией Грузовой Таможенной Декларации (ГТД).

При заполнении ДО-1 чаще всего допускают такие ошибки:

- номер транспортного средства указан неверно;
- дата и номер оформления ТТН указаны неверно;
- номер и дата инвойса указана неверно и так далее;

важной частью проверки также является сверка даты и времени поступления товара на СВХ. Для этого достаточно проанализировать расписку таможенного поста, которая была выдана владельцу СВХ в процессе передачи

документов, когда доставка была закрыта (имеются в виду ТТН, счета-фактуры и так далее).

Важно: дата и время размещения товара на СВХ не может быть указывать на срок более ранний, чем была выдана расписка о получении документации. Помимо этого стоит также сверить дату и время принятия таможенной ГТД. На основе таможенной практики есть такие виды нарушений: товар помещается на СВХ после выпуска таможенной декларации, то есть после того, как доставка закрывается, ГТД отправляется на таможенный пост и товар выпускается в течение небольшого количества времени. Владельцу СВХ выдается расписка и документы, он осуществляет фактическое размещения товара по ДО-1 уже после его выпуска, а это нарушение процедуры. Ведь на СВХ может размещаться только иностранный товар.

Ст.16.14 КоАП РФ предусматривает ответственность за это правонарушение. Если осуществлялась проверка электронных документов, то в случае, если были обнаружены недостоверные данные в ДО-1, проверке подлежат сведения и на бумажном носителе. Главной задачей является определение того, какая именно документация содержит в себе неверные данные.

Практика таможенных проверок показывает, что бывает ситуация, когда в электронном ДО-1 и в ГТД обнаруживались недостоверные данные, а на бумажных носителях сведения были достоверными, в частности в расписке о выдаче документов владельцу СВХ.

Таможенные проверки могут сопровождаться спорными ситуациями. В таком случае проводится следующее:

- проверяется база данных владельца СВХ о товарах, которые были помещены и выданы и ее данные сопоставляются с базой данных таможенного органа;
- анализируются документы, которые были предоставлены в процессе декларирования товара (упаковочные листы, счета-фактуры, акты таможенного досмотра и так далее);

- собираются объяснения у диспетчеров СВХ;
- проверяется документация, которая была предоставлена в процессе закрытия доставки товаров.

Далее проверяются сведения о выдаче товаров, занесенные в ДО-2. Из-за того, что выдача может проводиться не за один раз, а частями, этот этап проверки считается самым трудоемким. Кроме того, ДО-1 может находиться в связи с несколькими ДО-2 и ГТД. Практика показывает, что в случае обнаружения недостоверности данных в ДО-1, чаще всего они также являются недостоверными и в ДО-2. Речь идет о номере и дате инвойса, а также коде валюты.

В процессе анализа информации, находящейся в ДО-2, может проводиться или не проводиться досмотр товаров, находящихся на СВХ. Если досмотр проводится, то сведения в ДО-2 о товаре, который находится на СВХ, должны совпадать с результатами досмотра. Спорная ситуация может возникнуть в случае, если досмотра товаров не было, а в ГТД находятся сведения, отличающиеся от данных в ДО-2 и ДО-1. На основе Приказа ГТК РФ от 03.09.2003 № 958 заявление сведений о товарах, которые помещаются на СВХ и выдаются по документам товаротранспортного и товаросопроводительного вида, является обязательным.

Если таможенные досмотр не был проведен, а в ГТД заявлены другие данные о товаре (например, стоимость, количество и так далее), то будет ли владелец СВХ привлечен к ответственности – это спорный вопрос. Как показывает судебная практика, дела зачастую выигрывает не таможенный орган. Каждая конкретная ситуация требует тщательного разбирательства.

Важнее всего в процессе анализа информации о товаре, находящейся в ДО-2, сверить данные о дате и времени выдачи товаров. Этот процесс один из самых трудоемких. Сложнее всего доказать выдачу товаров из СВХ до выпуска ГТД. Довольно часто, давая объяснения, диспетчеры СВХ ссылаются на сбой системы отсчета времени в процессе формирования ДО-2. Чтобы собрать доказательственную базу, необходимо проанализировать данные по журналам или прочей

документации, которая предусмотрена, касающиеся пропуска транспортных средств. Важно также опросить водителей этих транспортных средств, которые вывозили товары из СВХ.

После этого необходимо проанализировать акты выполненных работ и договора о хранении товаров, ведь именно в этих документах указывается фактическое время нахождения товара на СВХ. Зачастую на СВХ ставки являются почасовыми или посуточными. Также на ставку влияет вес товаров и количество мест, используемых для хранения.

Очень часто бывают ситуации, при которых дата оприходования товаров и является датой их фактического поступления. На это влияет учетная политика организации. Один из вариантов – проанализировать документы, в которых отражены данные о поступлении товаров на склад предприятия, и сравнить их с данными о выдаче с СВХ. Если собрано достаточное количество доказательств того, что товары были выданы до выпуска, то согласно ст.16.9 КоАП РФ, возбуждается уголовное дело. Если нет подтверждения того, что товары были выданы в соответствии с установленными правилами, то согласно ст. 16.15 КоАП РФ возбуждается дело об АП.

Довольно часто можно столкнуться с ситуацией, когда нарушение, касающееся предоставления отчетности, связано с выдачей товаров из-за перемещения их во временную ЗТК, которую предприятие создало для досмотра товара. В таком случае владелец СВХ обязан подготовить и направить таможенному органу такие отчеты:

- ДО-1 в процессе помещения товаров на СВХ после закрытия доставки;
- ДО-2, в котором будут находиться данные выдаче товаров для их дальнейшего перемещения в ВЗТК;
- ДО-1 при обратном размещении товаров после того, как процесс таможенного досмотра будет выполнен;
- ДО-2 после выпуска товаров.

Чаще всего таможня требует первый и последний отчет. С целью выявить нарушения рассматриваемого вида, необходимо провести анализ данных из актов

таможенного досмотра. Важно тщательно проверить сведения о том, где именно проводился досмотр. Это можно сделать из фотографий, на которых отражено место проводимого осмотра. Помимо этого необходимо получить данные от ОТП (отдел таможенных платежей) и ТК (таможенный контроль) о приказах, на основании которых была создана ВЗТК (временная зона таможенного контроля) для проведения таможенного осмотра.

После этого необходимо провести осмотр территории и помещения владельца СВХ. В ходе такого таможенного досмотра необходимо:

- сделать фиксацию фактического обустройства помещения и оборудования СВХ на момент проведения осмотра;
- измерить общую и полезную площадь и объемы СВХ;
- проверить наличие средств для тушения пожара, а также систем оповещения (пожарной сигнализации);
- проверить наличие запирающих устройств;
- составить фиксацию зон таможенного контроля;
- определить, есть ли зоны для размещения изъятых или арестованных товаров, и зафиксировать, есть они или нет;
- зафиксировать наличие или отсутствие мест для хранения товаров, нуждающихся в особых условиях;
- выполнить фиксацию наличия товаров на СВХ и ярлыков на них;
- зафиксировать операции, которые были произведены с товарами на СВХ, в том числе и вскрытую упаковку.

Но еще до того, как будет выполнен таможенный досмотр, изучается дело владельца СВХ, условия его включения в соответствующий реестр.

Организация таможенной деятельности.

Для того чтобы эффективность таможенного осмотра территории и помещений была больше, перед ним необходимо определить, какие именно товары должны находиться на хранении на СВХ. Другими словами необходимо выполнить выверку для определения количества товара, мест для хранения,

наименование, необходимых для его хранения условий и так далее. Также необходимо получить у ОТП и ТК или у таможенного поста информацию о выданных разрешениях касательно проведения таможенных операций с товарами, а именно: об отборе проб и образцов. Необходимо фиксировать процесс осмотра помещений и территории с помощью средств фото и видео фиксации. По окончании таможенного осмотра территории и помещений полученные сведения необходимо сравнить с теми, что уже имеются по товарам, которые на момент осмотра хранились на СВХ, а также по оборудованию и обустройству склада.

Если таможенный осмотр определил, что товар на складе отсутствует или он есть, но с ним были проведены операции, не предусмотренные правилами хранения на СВХ, то будет рассмотрен вопрос касательно возбуждения АП по ст.16.9 КоАП РФ, ст.16.14 КоАП РФ.

Материалы, созданные на основе таможенного контроля, который был произведен в отношении владельца СВХ, в случае обнаружения нарушений, будут направлены в ОТП и ТК для открытия вопроса касательно отзыва Свидетельства о включении в реестр владельцев СВХ. Все транспортные средства и товары должны быть проверены таможенными органами.

Снижение количества нарушений таможенного законодательства является показателем того, что эффективность таможенного контроля высокая. Практика показывает, что рассмотренные нарушения совершались с целью уменьшения таможенных платежей.

Главные принципы таможенного контроля определены международным документом – Киотской конвенцией. Таможенный контроль должен проводиться согласно принципу выборочности. Из этого выходит, что органы таможенного контроля применяют в своей работе лишь те формы контроля, которых будет достаточно для соблюдения таможенного законодательства.

С 2003 году в практику российской таможни была внедрена система управления риском, которой руководствуются органы таможни при выборе объектов и форм контроля. Эта система обеспечивает:

- прозрачность работы органов таможенного контроля для участников ВЭД;
- образование информационного пространства, являющегося единым для всех;
- борьбу с бюрократией;
- экономию времени на таможенное оформление;
- высокую скорость перемещения товаров через границу ТС.

Благодаря этой системе нагрузка на бизнес со стороны таможенных органов минимальная, хоть таможенный контроль и считается очень тяжелой и затратной процедурой. Существует 12 форм таможенного контроля. Самыми эффективными из них можно считать таможенный досмотр и осмотр, личный досмотр, а также таможенное наблюдение.

Благодаря этим четырем формам таможенного контроля можно выявить основную массу нарушений таможенного законодательства. В свою очередь таможенный контроль, осуществляемый после выпуска товаров, будет более эффективным, если он будет проводиться как проверка документов, а также получение соответствующих пояснений. При необходимости органы таможенного контроля имеют право запросить дополнительную документацию и проверки контроль более детально.

Благодаря эффективному таможенному контролю сразу решается несколько важных задач. Первая – это развитие сферы международной торговли благодаря уменьшению нарушений таможенного законодательства. Вторая – обеспечение полного и своевременного взимания таможенных платежей, благодаря чему государство через таможенные органы, выполняет свою фискальную задачу. Третья – обеспечение эффективного валютного контроля. Также в числе задач можно выделить развитие взаимодействия между органами таможни и участниками ВЭД.

Эффективный таможенный контроль также характеризуется экономией бюджетных средств и снижением уровня затрат в ходе таможенных проверок.

Из-за постоянного роста товарооборота, а также сокращения численности работников органов таможенного контроля необходимо отыскать способ обеспечения эффективного контроля на границе страны. Конечно, нельзя считать всех участников ВЭД нарушителями законодательства. Но все же очень важно выявить тех, кто нарушает таможенное законодательство осознанно и целенаправленно на основе разработки специальных мошеннических схем. И также важно отличать злостных правонарушителей от тех, которые допустили нарушения из-за своей невнимательности или отсутствия опыта.

Важнее не то, какое именно нарушение таможенного законодательства было обнаружено, а то, как именно нарушитель на них реагирует и какими последствиями эти нарушения откликнутся экономике страны.

Главная цель – обеспечение конкурентоспособности таможенной службы, которая может быть в одночасье непредсказуемой для участников ВЭД и эффективной для государства. Упрощение таможенных процедур позволит в свою очередь увеличить объемы международной торговли. Эффективность таможенного контроля можно обеспечить с помощью метода выборочности. Все перемещения товаров, физических лиц и транспортных средств через границу должны находиться под строгим пограничным контролем. А для этого потребуется применять прогрессивные формы таможенного контроля и оформления. В их числе находится:

- электронная система декларирования товаров;
- предварительное информирование и декларирование;
- система управления рисками.

Упростить таможенные процедуры оформления и контроля можно с помощью электронного декларирования товаров. Это значительно экономит время на оформление, так как оно осуществляется удаленно. Такое декларирование позволяет быстро организовать диалог между декларантом и инспектором вне зависимости от того, какое между ними расстояние. Общение ведется посредством сети интернет.



Те, кто уже успели воспользоваться электронным декларированием, отметили преимущества этого процесса по сравнению с обычным бумажным оформлением. Участники ВЭД говорят, что с помощью электронной формы оформление на таможне стало намного быстрее, так как скорость проведения всех таможенных процедур возросла. Еще одно важное преимущество – это уменьшение значимости бумажного архива для хранения документов.

Но важно знать, что для того чтобы воспользоваться системой электронного таможенного декларирования, декларант должен иметь ЭЦФ (электронный ключ и сертификат). Еще одним очень простым требованием является подключение его рабочего места к сети интернет.

Современная технология удаленного выпуска основана на электронном декларировании товаров. Эта технология характеризуется тем, что таможенное оформление делится на фактический и документальный контроль. Их проводят разные таможенные органы. Например, должностные лица приграничного органа на таможне осматривает и контролирует перемещаемые через границу транспортные средства и документы, сопровождающие товар. Иногда осмотру подлежит и сам товар. В свою очередь должностными лицами таможенного органа, куда поступают электронные декларации, осуществляется контроль сведений, находящихся в документах. Из этого видим, что удаленный выпуск товаров в корне меняет особенности таможенной очистки, а участники ВЭД постоянно присутствуют в процессе ее совершенствования.

В свою очередь предварительно информирование имеет перед собой цель, которая заключается в быстром пропуске товаров через границу. В качестве главных достоинств этой технологии можно выделить:

- уменьшение количества транспорта, перевозящего большое количество грузов, благодаря чему разгружаются транспортные магистрали;
- упрощение документооборота и сокращение его объемов;
- сокращение времени на таможенные операции.

Все это дает много преимуществ как для участников ВЭД, так и для органов таможни. Теперь декларирование товаров может осуществляться без привязки к таможенному посту или тому, где этот товар находится. Это позволяет уменьшить расходы на транспортировку и хранение товаров на складе.

Рассмотрим понятие предварительного декларирования. Это показатель, который говорит о высокой развитости службы таможенного контроля. Благодаря предварительному декларированию товаров можно также сократить расходы и увеличить товарооборот, тем самым оказывая содействие международным торговым отношениям. С помощью такого декларирования таможенные органы могут получить сведения о товаре еще до того, как он будет представлен. Поэтому возникает возможность предварительного определения объектов, которые следует проконтролировать, а также обнаружить возможные риски. После того, как все предварительные работы будут выполнены, органы таможенной службы могут направить свои усилия только на то, что требует проверки, при этом товар, который не требует прохождения проверочных процедур, не будет задерживаться.

Но, как и везде, в этих технологиях есть и негативная сторона. Рассмотрим некоторые проблемы.

Первым делом обратимся к системе управления рисками. Профиль риска – это специальный инструмент, используемый должностными лицами органами таможенного контроля с целью минимизировать риски. Профиль риска – это сведения об области риска, его индикаторах. Также в нем содержатся сведения о том, какие меры следует применить, чтобы минимизировать риски или вовсе их предотвратить. Профили риска и их преимущества могут быть недооценены.

С одной стороны их использование исключает субъективное отношение и человеческий фактор, а данные обрабатываются быстро. Но с другой стороны, если посмотреть на результат, то на данный момент в нашей стране почти 90% экспортной продукции охвачено профилями рисков или попадает по их действие.

Но большая часть проблем так и не решена, риски не уменьшились. По-прежнему на российский рынок попадает не только некачественная продукция, но также и опасная: оружие, поддельные лекарства, наркотики и так далее. Поэтому

пока не стоит говорить об эффективности таможенного контроля, который основывается на выборочности.

Что касается электронного декларирования, то оно также не лишено недостатков. Над ними потребуется еще много поработать. Одним из минусов можно считать то, что государства, являющиеся участниками союза, пока не обладают интегрированными информационными системами. Нет необходимого объема информации между участниками союза и другими странами.

Стоит помнить о всевозможных технических сбоях, которые являются важной проблемой в современном электронном документообороте. Также нельзя забывать и о том, что документы, которые, выдает, например, ветеринарное ведомство, будут действительными лишь на бумаге.

Поэтому можно сказать, что электронное декларирование в России еще не развито и не усовершенствовано. Необходимо сделать все для того, чтобы наладить информационное межведомственное взаимодействие.

Рассмотрим теперь технологию удаленного выпуска, которая работает практически как электронная почта, но при этом обладает рядом недостатков.

Требования к предварительной информации везде разные. К примеру, разные таможенные посты имеют свои требования к тому, как должна быть заполнена книжка Международных Дорожных Перевозок (МДП). Эти требования могут отличаться не только между таможенными постами, но и даже между их сменами.

На основе ФТС была предоставлена статистика, касающаяся применения предварительного информирования. По ней только 5% информации поступает с официального сайта ФТС России. 60-65 информации подаются из самих пунктов пропуска, и 30% передается посредством применения программных средств.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что предварительная информация поступает тогда, когда товар попадает на границу ЕАЭС. То есть сейчас предварительное информирование таможенных органов отсутствует.

## Выводы по 1 главе

На основе всего вышеизложенного видно, что работа службы таможенного контроля должна еще совершенствоваться. Для начала следует решить такие задачи: обеспечить интеграцию информационных систем между собой; наладить обмен информацией между иностранными государствами; предотвратить дублирование документов на бумажных носителях (речь идет об электронном декларировании), а также обеспечить декларанта возможностью подавать электронную декларацию в любой таможенный орган.

Также в числе задач стоит и использование базы «электронное досье», чтобы иметь возможность оказывать влияние на участников ВЭД. Можно внедрить систему присвоения рейтингов на основании информации, которая о них известна.

Очень важно также привлечь экспертов для создания новых и совершенствования существующих профилей рисков. Всем известно выражение: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Внешнеэкономическая деятельность находится под влиянием таможни, что является несомненным преимуществом, но именно качество и доступность информационных сервисов и определяют процесс таможенного контроля.

## 2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СКЛАДА В УСЛОВИЯХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЮУЖД»

### 2.1 Оценка динамики и структуры экспорта товаров в рамках деятельности ОАО «ЮУЖД»

У самых истоков Великой Транссибирской магистрали стоит Южно-Уральская железная дорога (ЮУЖД) которой был пройден не легкий, трудоёмкий путь. Освоение огромных территорий Урала и Сибири и бесчисленных залежей полезных ископаемых и природных ресурсов с целью создания новых рынков стало направлением для начала строительства железной дороги.

На протяжении 20 лет особая комиссия при Министерстве путей сообщения принимала на рассмотрение разнообразные проекты, которые могли бы соединить европейскую часть России с Уралом, Сибирью и Дальним Востоком. Ознаменовалось строительство Великого Сибирского пути решением от 1891 года в направлении Миасс – Челябинск – Омск – Новониколаевск (ныне Новосибирск) – Красноярск – Иркутск – Чита – Рухлово – Хабаровск – Владивосток. Работы велись быстро. В 1888 году было открыто движение от Москвы до Уфы, 8 сентября 1890 года – до Златоуста, а 25 октября 1892 года первый поезд прибыл в Челябинск.

На сегодня Южно-Уральская железная дорога входит в число крупнейших железных дорог страны, протяженность которой занимает порядка 8 000 км. Она обслуживает территории 7 субъектов Российской Федерации: Челябинскую, Курганскую, Оренбургскую, частично Куйбышевскую, Саратовскую, Свердловскую области, республику Башкортостан и Северный Казахстан. С 1 октября 2003 году Южно-Уральская магистраль стала филиалом компании "Российские железные дороги".

Деятельность ОАО «ЮУЖД» включает:

1. Перевозка грузов и пассажиров

2. Производство, ремонт, строительство
3. Обслуживание инфраструктуры железнодорожного транспорта
4. Проектирование и конструкторская деятельность
5. Информация и связь
6. Торговля
7. Социальная сфера
8. Внешнеэкономическая деятельность

Другие виды деятельности:

1. Оказание природоохранных услуг, в том числе услуг по осуществлению производственного экологического контроля.

2. Выполнение работ и оказание услуг по защите государственной тайны, противодействию иностранным техническим разведкам и технической защите информации в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации.

3. Управление и распоряжение интеллектуальной собственностью общества.

Структура показателей оценки таможенной стоимости товаров по данным ОАО «ЮУЖД» представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Структура показателей оценки таможенной стоимости товаров по данным ОАО «ЮУЖД»

Показатели	Период					
	2016 г.		2017 г.		2018	
	Млн. руб.	% к итогу	Млн. руб.	% к итогу	Млн. руб.	% к итогу
Объем импорта товаров	2656	97	3453	97	5179	98
Объем экспорта товаров	88	3	101	3	127	2
Таможенные платежи, сборы и иные платежи	797	29	1139	32	1584	30
Итого:	2744	100	3554	100	5306	100

Структура показателей оценки таможенной стоимости товаров по данным ОАО «ЮУЖД» приведена на диаграмме 2.1:

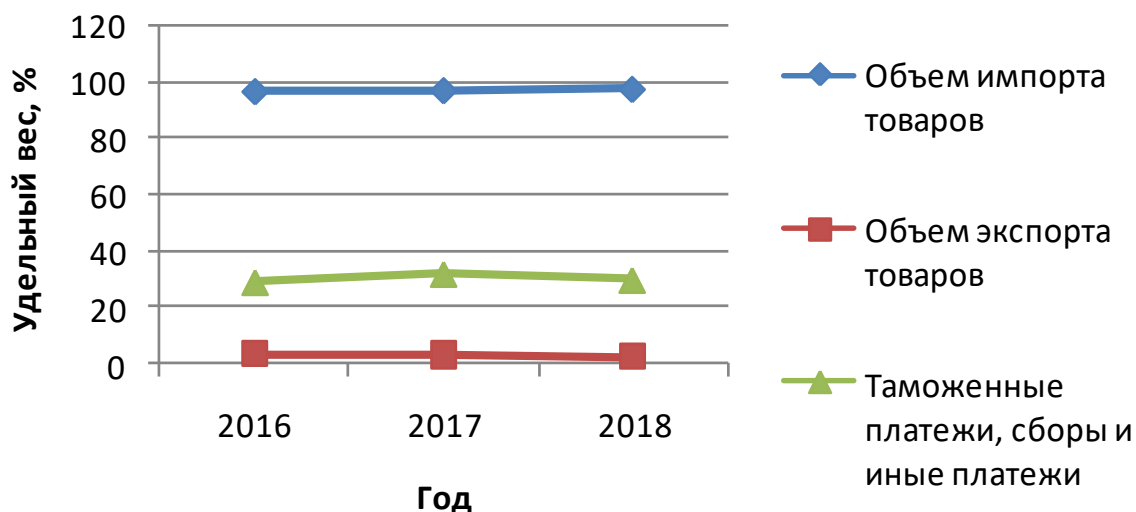


Рисунок 2.1 – Структура показателей оценки таможенной стоимости товаров по данным ОАО «ЮУЖД» \*

\* Рассчитано и составлено автором по данным ОАО «ЮУЖД»

В зоне деятельности таможни наблюдается постоянный рост активности предприятий и компаний, осуществляющих внешнеэкономические операции. Привлекательность оформления в ОАО «ЮУЖД» связана с разнообразием географии торговых связей. Через ОАО «ЮУЖД» ввозится продукция из 50 различных стран мира. При этом, необходимо отметить, что весовой объем экспорта в таможне составляет 96,8%. Основными странами, куда направляются экспортируемые товары в 2018 году стали: Китай, Нидерланды, Германия, Беларусь, Турция, Южная Корея, Польша, Италия, Казахстан, США, Япония, Финляндия, Украина, Англия, Бельгия. Ведущее место сегодня занимают (по объему товарооборота): Китай, Германия, США, Япония.

Структура размещения на таможенных складах экспортируемых товаров по данным ОАО «ЮУЖД» представлена в таблице 2.2:

Таблица 2.2 – Структура размещения на таможенных складах экспортируемых товаров по данным ОАО «ЮУЖД»

Наименование товара	2016 г.		2017 г.		2018	
	Млн. руб.	% к итогу	Млн. руб.	% к итогу	Млн. руб.	% к итогу
машины, оборудование и транспортные средства	10,56	12	16,16	16	22,90	18
металлы и изделия из них	19,36	22	19,18	19	20,36	16
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	12,32	14	17,17	17	15,27	12
продовольственные товары и сырье для их производства	33,44	38	44,43	44	61,07	48
продукция химической промышленности, каучук	2,64	3	2,02	2	3,82	3
прочие товары	9,68	11	2,02	2	3,82	3
Итого:	88	100	101	100	127	100

Динамика размещения на таможенных складах экспортируемых товаров по данным ОАО «ЮУЖД» представлена в таблице 2.3:

Таблица 2.3 - Динамика размещение на таможенные склады экспортируемых товаров по данным ОАО «ЮУЖД»

Показатели	2017 г.		2018		За весь рассматриваемый период	
	+/-Д	Темп роста	+/-Д	Темп роста	+/-Д	Темп роста
машины, оборудование и транспортные средства	5,60	152,99	6,74	141,75	12,34	216,86
металлы и изделия из них	-0,18	99,09	1,17	106,11	1,00	105,14
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4,85	139,33	-1,90	88,94	2,95	123,92
продовольственные товары и сырье для их производства	10,99	132,86	16,64	137,45	27,63	182,62
продукция химической промышленности, каучук	-0,62	76,49	1,80	189,00	1,18	144,57
прочие виды продукции	-7,66	20,86	1,80	189,00	-5,86	39,43
Итого:	12,97	114,74	26,25	126,00	39,22	144,57

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот Челябинской области в 4 квартале 2018 года составил 2004.9 млн.дол.США. На страны дальнего зарубежья пришлось 60.3% от общего стоимостного объема внешнеторгового оборота (1208.6 млн.дол.США), а на страны СНГ - 39.7% (796.2 млн.дол.США). Импорт составил 33.8% от внешнеторгового оборота (677.0



млн.дол.США), соответственно на экспортные поставки пришлось 66.2% (1327.8 млн.дол.США).

Весовой объём внешнеторгового оборота Челябинской области в 4 квартале 2018 года составил 4915.9 тыс.тонн. На страны дальнего зарубежья пришлось 26.9% от общего весового объема внешнеторгового оборота (1320.2 тыс.тонн), а на страны СНГ - 73.1% (3595.8 тыс.тонн).

По сравнению с соответствующим периодом 2017 года стоимостной объём внешнеторгового оборота уменьшился на 8.2%, весовой объём уменьшился на 2.5%, количество стран экспортеров увеличилось на 4.4%, количество стран импортеров увеличилось на 2.4%. Доля стоимостного объёма внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья уменьшилась на 3.4%, а со странами СНГ соответственно увеличилась на 3.4%.

Внешнеторговый оборот со странами СНГ увеличился на 0.3% по сравнению с 4 кварталом 2017 года и составил 796.2 млн.долларов США, а со странами дальнего зарубежья уменьшился на 13.0% и составил 1208.6 млн.долларов США.

Увеличение внешнеторгового оборота со странами СНГ произошло за счет увеличения экспорта в Азербайджан на 12.9%, в Республику Беларусь на 22.6%, в Казахстан на 6.0%, в Украину на 10.4%, в Узбекистан на 5.7%, хотя и сократились объёмы импорта из Казахстана на 14.5%.

Уменьшение внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья обусловлено сокращением объёмов экспорта в Финляндию на 97.1%, в Иран на 99.1%, в Пакистан на 88.0%, в Турцию на 40.5% и объёмов импорта из Китая на 23.6%, из Франции на 75.6%, из Германии на 25.6%, из Италии на 46.2%. Необходимо отметить, что при этом выросли объёмы экспорта в Кувейт на 9.6%, в Нидерланды на 16.9%, во Вьетнам на 23.4%, в Египет на 111.5% и объёмы импорта из Габона на 68.9%, из Южной Африки на 61.1%.

Ведущее место во внешней торговле Челябинской области в 4 квартале 2018 года занимали: Казахстан - 443.5 млн.дол.США (22.1% от общего товарооборота), Кувейт - 191.5 млн.дол.США (9.5%), Китай - 129.6 млн.дол.США (6.5%),

Узбекистан - 115.7 млн.дол.США (5.8%), Вьетнам - 101.6 млн.дол.США (5.1%), Республика Беларусь - 92.9 млн.дол.США (4.6%), Турция - 89.7 млн.дол.США (4.5%), Египет - 78.8 млн.дол.США (3.9%), Германия - 69.4 млн.дол.США (3.5%), Украина - 61.7 млн.дол.США (3.1%), Нидерланды - 60.1 млн.дол.США (3.0%), Италия - 50.6 млн.дол.США (2.5%).

Положительное сальдо внешней торговли за этот период увеличилось на 15.8% по сравнению с 4 кварталом 2017 года, составив 650.8 млн.долларов США, за счет уменьшения объемов импорта на 16.5% и уменьшения объемов экспорта на 3.3%.

Экспорт Челябинской области в 4 квартале 2018 года составил 1327.8 млн.дол.США, что на 3.3% меньше объема экспорта соответствующего периода 2017 года, при этом в страны дальнего зарубежья - 786.6 млн.дол.США (уменьшение на 9.7%), а в страны СНГ - 541.2 млн.дол.США (увеличение на 7.9%).

Основные экспортные поставки в 4 квартале 2018 года были осуществлены в Казахстан - 228.4 млн.дол.США (17.2% от общего объема экспорта), Кувейт - 191.5 млн.дол.США (14.4%), Узбекистан - 108.8 млн.дол.США (8.2%), Вьетнам - 101.3 млн.дол.США (7.6%), Турцию - 82.8 млн.дол.США (6.2%), Египет - 78.4 млн.дол.США (5.9%), Беларусь - 76.4 млн.дол.США (5.8%), Нидерланды - 53.5 млн.дол.США (4.0%), Украину - 48.6 млн.дол.США (3.7%), Азербайджан - 40.3 млн.дол.США (3.0%).

В товарной структуре экспорта в 4 квартале 2018 года преобладали металлы и изделия из них (товары 72-83 групп ТН ВЭД), доля которых от общего объема экспорта составила 81.7% и по сравнению с соответствующим периодом 2017 года стоимостные объемы поставок уменьшились на 4.9%, а весовые объемы сократились на 2.3%. Уменьшение стоимостных объемов произошло за счет снижения объемов поставок в страны дальнего зарубежья на 11.7%, хотя и увеличились поставки в страны СНГ на 10.8%.

Черные металлы и изделия из них (товары 72-73 групп ТН ВЭД) составили 80.3% от экспорта металлов и изделий из них или 65.6% от общего объема

экспорта (уменьшение стоимостных объемов на 4.7% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года за счет сокращения на 14.0% поставок в страны дальнего зарубежья). Весовые объемы экспортных поставок черных металлов и изделий из них уменьшились на 2.3% по сравнению с 4 кварталом 2017 года.

Поставки цветных металлов и изделий из них (товары 74-81 групп ТН ВЭД) составили 19.4% от экспорта металлов и изделий из них или 15.9% от общего объема экспорта, что на 5.6% меньше по стоимости и на 2.3% по весу по сравнению с соответствующим периодом 2017 года.

Медь и изделия из нее (товары 74 группы ТН ВЭД) составили 95.5% от экспорта цветных металлов и изделий из них или 15.2% от общего объема экспорта (увеличение стоимостных объемов на 3.9% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года за счет роста на 4.2% поставок в страны дальнего зарубежья). Весовые объемы экспортных поставок меди и изделий из нее увеличились на 8.6% по сравнению с 4 кварталом 2017 года.

Машины, оборудование и транспортные средства (товары 84-90 групп ТН ВЭД) составили 7.0% от общего объема экспорта (уменьшение стоимостных объемов на 19.0% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года за счет сокращения на 20.2% поставок в страны дальнего зарубежья и на 18.3% в страны СНГ). Весовые объемы экспортных поставок машин, оборудования и транспортных средств увеличились на 3.4% по сравнению с 4 кварталом 2017 года.

Поставки минеральных продуктов (товары 25-27 групп ТН ВЭД) составили 2.7% от общего объема экспорта, что на 48.6% больше по стоимости и на 36.7% по весу по сравнению с соответствующим периодом 2017 года. Увеличение стоимостных объемов экспортных поставок минеральных продуктов произошло за счет увеличения на 97.8% поставок в страны дальнего зарубежья и на 31.9% в страны СНГ.

Продовольственные товары и сырье для их производства (товары 01-24 групп ТН ВЭД) составили 2.5% от общего объема экспорта (увеличение

стоимостных объемов на 2.3% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, весовые объемы увеличились на 14.3%).

Поставки продукции химической промышленности, каучука (товары 28-40 групп ТН ВЭД) составили 1.8% от общего объема экспорта, что на 5.4% меньше по стоимости, но больше на 24.3% по весу по сравнению с соответствующим периодом 2017 года. Уменьшение стоимостных объемов экспортных поставок продукции химической промышленности, каучука произошло за счет уменьшения на 26.5% поставок в страны дальнего зарубежья.

Текстиль, текстильные изделия и обувь (товары 50-67 групп ТН ВЭД) составили 0.3% от общего объема экспорта (увеличение стоимостных объемов на 36.4% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, весовые объемы увеличились на 12.5%).

Поставки древесины и целлюлозно-бумажных изделий (товары 44-49 групп ТН ВЭД) составили 0.3% от общего объема экспорта, что на 51.4% больше по стоимости и в 2.8 раза по весу по сравнению с соответствующим периодом 2017 года.

Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них (товары 41-43 групп ТН ВЭД) составили 0.0% от общего объема экспорта (уменьшение стоимостных объемов на 57.9% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, весовых - на 74.7%).

Поставки других товаров (товары 68-71, 91-97 групп ТН ВЭД) составили 3.8% от общего объема экспорта, что на 62.7% больше по стоимости и на 46.9% по весу по сравнению с соответствующим периодом 2017 года. Увеличение стоимостных объемов экспортных поставок других товаров произошло за счет увеличения на 108.4% поставок в страны дальнего зарубежья и на 31.6% в страны СНГ.

## 2.2 Текущее положение системы таможенного склада ОАО «ЮУЖД»

Основываясь на нынешних направлениях мирового рынка, Российская логистическая отрасль стоит на этапе консолидации, оставаясь позади западных стран, и в качестве, и в комплексности предоставляемых услуг.

Развитие российского рынка определяется не оптимизацией бизнес-процессов благодаря аутсорсингу и привлечением логистических операторов, а ростом спроса на транспортировку грузов и размещения товаров на складе с повышением экономики и потребительского спроса.

Сейчас, ещё не предоставлен полностью сформированный аутсорсинг оказывающий долгосрочный и комплексный сервис логистических операций, на уровне 3PL (3PL является производной от английского термина «third party logistics providers», в дословном переводе — поставщики логистических услуг, представляющие третью сторону) и 4PL (Аббревиатура 4PL происходит от английского термина «fourth party logistics providers». Это логистические интеграторы полного цикла.)

В структуре российского рынка логистических услуг наибольшую долю занимают грузоперевозки, в то же время, объем остальных видов логистических услуг (транспортно- экспедиторских, складирования и дистрибуции, управленческой логистики) значительно уступает объему грузоперевозок.

В настоящее время многие крупные европейские логистические операторы уже присутствуют на российском рынке. Объем их операций относительно невелик. Основными целями для большинства западных компаний на российском рынке на данный момент является наращивание активов (строительство складов и приобретение транспортных средств и т.д.), а также адаптация форм и методов работы к условиям российского рынка. Для этого, по данным агентства Росбизнесконсалтинг (РБК), им потребуется минимум 3-4 года.

В настоящее время в ОАО «ЮУЖД» функционирует 1 таможенный склад открытого типа площадью 497,8 м<sup>2</sup>. Характеристики склада представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Основные характеристики таможенного склада ОАО «ЮУЖД»

Наименование склада	Площадь, м <sup>2</sup>	Грузопоток, обрабатываемый СВХ, млн. т.		Перерабатывающая способность, млн. т./м <sup>2</sup>
		в 2018 г.	к 2020 г.	
Челябинск-Локомотив	497,8	5187	7134	10,42

Радиус удаленности склада от железной дороги составляет 1,5 км. Склад имеет лицензию на работу с акцизными товарами.

Важное значение имеет анализ экономических показателей деятельности таможенного склада ОАО «ЮУЖД». При выполнении дипломного исследования автором было установлено, что за первое полугодие 2018 года доходы таможенного склада ОАО «ЮУЖД» (СВХ ОАО «ЮУЖД») составили 30 475 тысяч рублей. Доход от хранения грузов на СВХ составил 83% от совокупного дохода, доход от оформления документов отчета — 16%, доходы от таможенных процедур и закрытия процедуры доставки - 1%. Таким образом, доход от хранения вносит наибольший вклад в общие доходы от деятельности СВХ. Данные проиллюстрированы на рисунке 2.2.

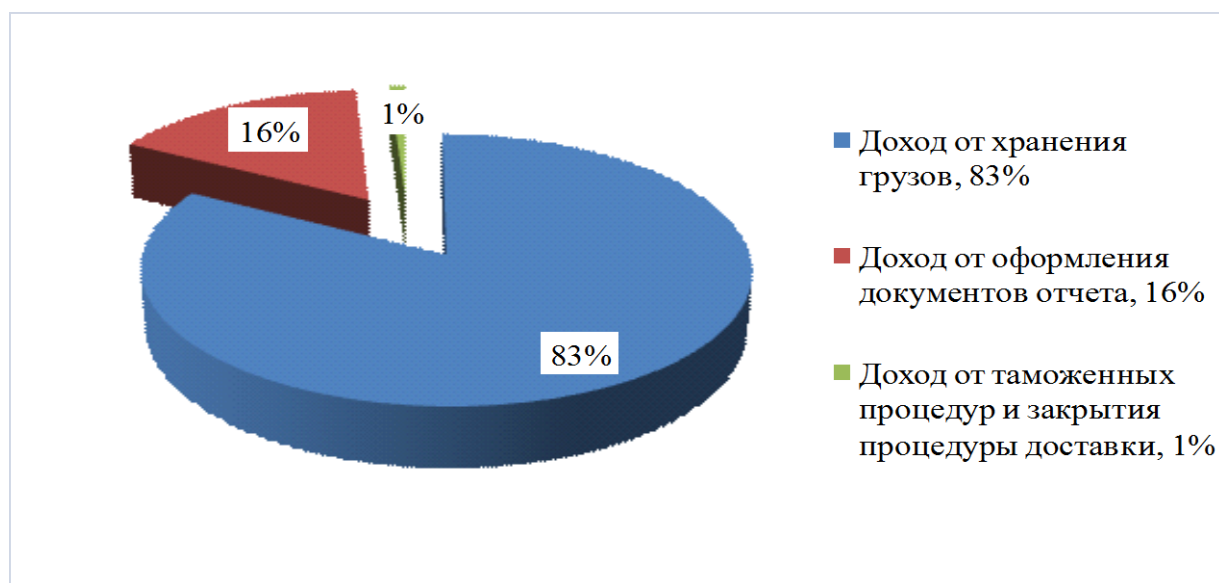


Рисунок 2.2 – Структура доходов от деятельности СВХ ОАО «ЮУЖД», %

Усредненный показатель доходности на одну «вагон-контейнер-автомашину» за первое полугодие 2018 года составил около 164 рублей (таблица 2.5.).

Таблица 2.5 – Усредненный показатель доходности на одну «вагон-контейнер-автомашину»

Наименование СВХ	Удельный доход на 1 «вагон-контейнер-автомашину», руб.	Удельный доход от хранения на 1 «вагон-контейнер-автомашину», руб.
Челябинск - Локомотив	713,9	411,0

Удельный доход на квадратный метр рассчитывался как отношение дохода, полученного от хранения, к общей площади склада. Под удельным показателем расходов на один квадратный метр понимается отношение общих расходов к общей площади соответствующего склада (см. табл. 2.6).

Таблица 2.6 - Удельные показатели на единицу общей площади

Наименование СВХ	Удельные доходы на 1 кв.м, руб.	Удельные затраты на 1 кв.м, руб.
Челябинск - Локомотив	1 496,43	606,66

В условиях рыночных отношений транспортное предприятие должно проводить агрессивную политику по отношению к конкурентам, находясь в постоянном поиске новых решений хозяйственных, технических, инвестиционных задач.

Для анализа конкурентной ситуации на рынке СВХ была использована адаптированная автором модель движущих сил конкуренции М. Портера. Согласно данной модели возможности ОАО «ЮУЖД» успешно функционировать на имеющемся рынке и открыть новые объекты СВХ зависят от следующих пяти факторов:

— внутриотраслевой конкуренции, т.е. давления со стороны конкурентов, присутствующих в данное время на рынке СВХ;

— давления со стороны потенциальных конкурентов, которые также могут стремиться выйти на рынок СВХ и, тем самым, полностью или частично изменить существующий расклад сил в конкретном регионе, где находятся СВХ ОАО «ЮУЖД»;

— давления со стороны услуг-заменителей - в данном случае, под услугами-заменителями СВХ понимаются альтернативные способы хранения грузов при пересечении таможенной границы;

— давления со стороны потребителей (как реальных, так и потенциальных) - потребителями услуг СВХ являются компании-грузовладельцы, а также транспортно-экспедиторские и логистические компании, значительное уменьшение или увеличение спроса со стороны которых может серьезно изменить конкурентную ситуацию на рынке СВХ;

— давления со стороны поставщиков (продавцы технических средств таможенного контроля, рентгеновской техники, погрузочно-разгрузочного оборудования и др.) — уменьшение или увеличение количества поставщиков, усиление их мощности и организованности может непосредственным образом повлиять на изменение соотношения сил на рынке СВХ.

## 1. Внутриотраслевая конкуренция

1.1 Привлекательность рынка для работающих на нем компаний-конкурентов. Рынок привлекателен с тенденцией к росту привлекательности в ближайшей перспективе (2 - 3 года) .

1.2 Степень насыщенности и концентрации рынка. Рынок СВХ по территории РФ имеет неравномерную насыщенность. Концентрация рынка наблюдается в Москве, Санкт-Петербурге, Челябинск - Локомотиве и Краснодарском крае. По хранимым грузам рынок сконцентрирован на черных металлах и строительных грузах.

1.3 Разнообразие услуг и степень стандартизации предлагаемых услуг  
Перечень предлагаемых СВХ услуг по хранению, грузопереработке и таможенному оформлению приблизительно одинаков на всех СВХ в РФ. Услуги стандартизированы.



1.4 Барьеры ухода с рынка (ликвидность основных фондов и стоимость затрат на ликвидацию бизнеса) Барьеры для ухода с рынка высоки (основные фонды СВХ характеризуются низкой ликвидностью), что работает в направлении повышения внутриотраслевой конкуренции. Существует специальное государственное регулирование деятельности СВХ. На ближайшую перспективу прогнозируется тенденция к сохранению высоких барьеров ухода с рынка.

1.5 Наличие и разнообразие стратегий у конкурирующих на рынке компаний Основная конкуренция на рынке СВХ в РФ складывается между различными крупными и средними компаниями. Все крупные сети СВХ конкурентов (ФГУП Ростэк, ООО Терминал, ООО ТЭК Карго Транс и др.) имеют стратегические планы развития, основу которых составляет развитие инфраструктуры и формирование гибкой тарифной политики. Так, например, ООО ТЭК Карго Транс поставило перед собой следующие цели развития: сохранение и упрочнение позиции лидера российского рынка современных логистических услуг; повышение уровня качества и разнообразия предоставляемых услуг с целью повышения уровня удовлетворения потребностей клиентов; повышение уровня инвестиционной привлекательности компании. Компания планирует расширять спектр услуг, как в Москве, так и в других регионах РФ.

#### Общая оценка уровня внутриотраслевой конкуренции

В целом, уровень внутриотраслевой конкуренции можно оценить как умеренный. Часть СВХ на рынке РФ являются складами закрытого типа и не являются потенциальными конкурентами ОАО «ЮУЖД». В ближайшее время степень конкуренции на рынке комплексного обслуживания (хранение, грузопереработка, таможенное оформление) на СВХ на железнодорожных станциях будет расти.

#### 2. Давление со стороны потенциальных конкурентов

2.1 Барьеры входа на рынок (включая: потребность в инвестициях, знание рынка, наличие опыта и знаний технологий складского хозяйства, наличие репутации на этом рынке). Барьеры входа на рынок СВХ для потенциальных

участников являются достаточно высокими по всем перечисленным позициям (в первую очередь, учитывая необходимость вложения значительных инвестиций в необходимые площади и специальное оборудование). Кроме того, данный вид деятельности требует государственной лицензии ФТС РФ. Склад должен соответствовать всем требованиям текущего законодательства.

2.2 Сила сопротивления работающих на рынке компаний (с учетом важности рынка для уже работающих на нем компаний, наличия у них опыта работы и завоеванной репутации и пр.) Сопротивление конкурентов достаточно сильное, так как крупные игроки на рынке (прежде всего ФГУП Ростэк) имеют развитую сеть складов, чем обеспечивают свое присутствие практически во всех регионах РФ. Также крупные конкуренты имеют тесные связи с таможенными и государственными органами, что ставит их в более выгодное положение. Так, например, ФГУП Ростэк является зависимой организацией ФТС РФ.

Общая оценка уровня давления (рыночной силы) со стороны потенциальных конкурентов. В целом, давление со стороны потенциальных участников рынка СВХ на железнодорожных станциях в настоящее время оценивается как высокое, и имеет тенденцию к росту в ближайшей (2-3 года) и более отдаленной (4 - 5 лет) перспективе.

3. Давление со стороны услуг-заменителей (альтернативные способы хранения)

Давление со стороны услуг-заменителей отсутствует, в связи с уникальностью предлагаемых услуг.

4. Давление со стороны потребителей

4.1 Уровень спроса на услуги СВХ

Уровень спроса в целом по России в настоящее время достаточно высок и имеет тенденцию к росту, поэтому и давление со стороны данного фактора проявляется существенно. В ближайшей перспективе, учитывая тенденции роста внешней торговли, спрос будет расти и давление со стороны покупателей усилится. В более отдаленной перспективе (4-5 лет) прогнозируется дальнейшее

усиление давления покупателей, прежде всего за счет повышения требований по качеству, комплексности и оперативности предоставления услуг.

#### 4.2 Чувствительностью потребителей к уровню тарифов.

Покупатели услуг СВХ в настоящее время умеренно чувствительны к тарифам СВХ, и давление покупателей за счет этого фактора проявляется незначительно. Это связано с негибкостью в смене СВХ из-за выстроенного транспортного пути. Однако в средне- и долгосрочной перспективе, этот фактор может иметь существенное значение, в связи с тем, что разница в затратах по хранению может быть сопоставима с потенциальными затратами по изменению транспортного пути. Компании стремятся к минимизации издержек по транспортировке грузов от продавца к покупателю, поэтому низкие цены на услуги СВХ будут одним из ключевых критериев при выборе транспортного пути.

4.3 Чувствительность потребителей к качеству приобретаемых услуг и уровню сервисного обслуживания Во многих случаях покупатели более чувствительны к качеству и комплексности услуг, предоставляемых СВХ, чем к тарифам. В дальнейшем (через 4-5 лет) прогнозируется усиление давления покупателей на рынок за счет этого фактора.

4.4 Степень информированности потребителей о рынке и отдельных операторов, ценах на услуги, скидках и пр. Информированность потребителей о рынке средняя, что позволяет говорить об умеренном давлении покупателей на рынок за счет этого фактора. В дальнейшем прогнозируется рост информированности покупателей и, как следствие, усиление их давления на рынок, что приведет к усилению конкуренции.

Общая оценка уровня давления (рыночной силы) со стороны потребителей

В целом, давление со стороны потребителей ощутимо, но не имеет ярко выраженного сильного характера. Давление со стороны потребителей умеренно высокое из-за того, что компании концентрируются в первую очередь на затратах связанных с перевозкой груза и транспортным путем. В дальнейшем, с увеличением спроса и ростом чувствительности к качеству услуг, давление со стороны покупателей будет возрастать.

## 5. Давление со стороны поставщиков

5.1 Концентрация и организованность поставщиков. В настоящее время нет четкой концентрации поставщиков, из-за большого количества продавцов оборудования, давление поставщиков представляется незначительным.

5.2 Возможности поставщиков (производственные и экономические) диктовать рынку свои цены, качество, сроки и условия реализации услуг СВХ

Поставщики не обладают высокими возможностями диктовать рынку СВХ свои условия. Прежде всего, это обусловлено их достаточным присутствием на российском и западном рынках.

5.3 Значимость для поставщиков объемов переработки грузов со стороны СВХ Объем переработки грузов на СВХ является весомым фактором для поставщиков и в значительной мере влияет на результаты их деятельности. Чем больше СВХ, тем больше требуется оборудования, его обслуживания, погрузочно-разгрузочных работ.

Общая оценка уровня давления (рыночной силы) со стороны поставщиков

В настоящее время давление поставщиков является слабым и не имеет сильной тенденции к росту.

На 01.01.2018 года общая площадь складского хозяйства Российской Федерации – 4998,35 тыс.кв.м. По сравнению показателями прошлого года наблюдается рост складских площадей на 14%. Доля СВХ ОАО «ЮУЖД» составила 1,08% (30 767,9 кв. метров). Для сравнения на 01.01.2017 года общая площадь складского хозяйства Российской Федерации – 4289 тыс.кв.м.

Показатели конкурентной среды действующих СВХ ОАО «ЮУЖД»

При исследовании конкурентного окружения действующих СВХ в анализ включались склады одного типа, находящиеся в близлежащем населенном пункте и соответствующей области. Количество конкурентов (складов) СВХ ОАО «ЮУЖД» и их общая площадь представлены в табл. 2.7. Большая часть рассматриваемых конкурентов являются скорее условными, чем реальными, так как они существенно удалены от железнодорожного полотна.

Таблица 2.7 – Количество конкурентов (складов) СВХ ОАО «ЮУЖД» и их  
общая площадь

СВХ	Ближайший крупный город	Показатели	Тип склада	
			открытые	закрытые
Москва-товарная Рязанская	Москва	шт.	110	21
Москва-Рижская		кв. м	460 438,40	32 860,20
Кунцево-2				
Придача	Воронеж	шт.	3	0
		кв. м	17 386,50	0,00
Челябинск - Локомотив	Челябинск - Локомотив	шт.	18	0
		кв. м	111 706,50	0,00
Волгоград-2	Волгоград	шт.	5	20
		кв. м	1 666,60	29 144,20
Пенза-1	Пенза	шт.	2	3
		кв. м	2 213,40	787,90
Ульяновск-1	Ульяновск	шт.	2	3
		кв. м	555,30	6 663,80
Самара	Самара	шт.	14	10
		кв. м	55 434,40	22 642,50
ГТС Барнаул	Барнаул	шт.	8	2
		кв. м	9 197,40	1 074,80
Клещиха	Новосибирск	шт.	8	4
		кв. м	19 580,50	1 991,20
Омск-Восточный	Омск	шт.	8	3
		кв. м	8 348,30	834,0
Красноярск Базаиха	Красноярск	шт.	3	6
		кв. м	1 969,70	3 414,60

Наибольшее число СВХ зарегистрировано в Москве и Московской области, что вызвано большим грузопотоком (527 738 тонн в 2012 году приходилось на станции Москва-товарная Рязанская, Москва-Рижская и Кунцево-2) через станции в данном регионе. На станции Ульяновск-1 находится наименьшее число конкурентов ОАО «ЮУЖД» (2 шт.) с наименьшей общей площадью складов (555,3 кв. м.).

## Выводы по 2 главе

Для освоения перспективных объемов перевозок силами ОАО «ЮУЖД» требуется развитие системы СВХ. Развитие системы СВХ ОАО «ЮУЖД» предлагается осуществлять преимущественно путем ввода новых объектов.

Для грамотного распределения мощностей, следует организовать новые складские площади, в свою очередь это позволит качественно поменять всю систему СВХ, что показывают фактические и проектные сведения объектов складов временного хранения на ОАО «ЮУЖД». Как следствие, за счет изменения упорядоченности системы в ее пространственном размещении, возникает положительный организационный эффект. И, как побочный продукт, получаем качественные изменения в каждом из отдельно взятых складских.

Также, увеличение объемов складских площадей, является одной из важнейших стратегических задач, развитие которой ведёт к росту масштабов бизнеса ОАО «ЮУЖД».

Для представителя внешнеэкономической деятельности отсутствие таможенных складов является неприемлемым. Так как они дают возможность оперативно разгружать и сдавать подвижной состав инвентарного парка собственнику.

Освободившиеся вагоны снова могут участвовать в транспортировке грузов, тогда как выгруженный товар проходит процесс оформления на таможенном складе. Такой процесс итерации позволяет понизить надобность в подвижном составе, и, как результат, снизить себестоимость перевозок.

Беря в пример станцию Наушки, время простоя вагонов которых составлял в среднем 4,4 суток, после открытия таможенного склада уменьшилось до 2-х суток.

Введение новых СВХ связано с организацией новых обслуживающих производств в рамках единой транспортной системы, проектная часть этой работы является составной частью организационной подготовки производства.

### 3 СИСТЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СКЛАДА В УСЛОВИЯХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА

#### 3.1 Проект совершенствования таможенного склада в условиях осуществления экспорта в ОАО «ЮУЖД»

Цели проекта развития системы СВХ следует подразделять на краткосрочные и долгосрочные.

Краткосрочные цели проекта развития системы СВХ в структуре ОАО «ЮУЖД» определяются на перспективу до трех лет с начала реализации проекта, т. е. на период 2019-2021 г.г. К краткосрочным целям развития системы СВХ в структуре ОАО «ЮУЖД» относятся следующие цели:

- увеличение влияния и обеспечение лидирующих позиций ОАО «ЮУЖД» на рынке услуг по временному хранению товаров Челябинской области;
- повышение уровня доходов ОАО «ЮУЖД» от обслуживания международных экспортных грузопотоков;
- улучшение использования подвижного состава;

Введение в действие новых СВХ будет производиться в соответствии с современными требованиями, предъявляемыми рынком и таможенными органами к складским объектам временного хранения грузов. На объектах будут использоваться передовые методы управления складским хозяйством, будет налажено комплексное таможенно-брокерское обслуживание, оборудованы современные информационные системы и системы связи.

Все вышеуказанное даст ОАО «ЮУЖД» возможность предоставлять своим клиентам комплексные логистические услуги высокого качества, привлекать новых клиентов и расширять спектр предоставляемых услуг. В то же время предоставление комплекса услуг позволит ОАО «ЮУЖД» сократить расходы по обслуживанию клиентов за счет оптимизации численности персонала и совмещения функций структурных подразделений.

Кроме того, увеличение числа СВХ позволит ОАО «ЮУЖД» сократить время простоя вагонов и контейнеров и улучшить использование подвижного состава.

Увеличение числа СВХ, расширение их технических возможностей, расширение спектра предполагаемых услуг приведут к росту объемов грузов, перерабатываемых системой СВХ, и, как следствие, к росту доходов ОАО «ЮУЖД» от хранения и переработки грузов на складах временного хранения.

Клиенты ОАО «ЮУЖД» приобретут возможность получать комплексные услуги по перевозке, таможенному оформлению и временному хранению грузов. Работа в качестве логистического оператора, совмещающего функции перевозчика, таможенного брокера и таможенного склада, позволит ОАО «ЮУЖД» устанавливать гибкие цены на свои услуги, что, в конечном итоге, даст клиентам возможность получать качественные услуги по конкурентоспособным ценам.

Долгосрочные цели проекта развития системы СВХ в структуре ОАО «ЮУЖД» определяются на перспективу до семи лет с начала реализации проекта. К долгосрочным целям относятся следующие:

- предоставление клиентам полного комплекса транспортных услуг, отвечающих принципам «все включено» и «от двери до двери».
- повышение конкурентоспособности ОАО «ЮУЖД» на рынке международных транспортных услуг.
- повышение репутации ОАО «ЮУЖД» за счет соблюдения всех норм таможенного законодательства.

Полный комплекс транспортных и логистических услуг, отвечающий принципам «все включено» и «от двери до двери», включает в себя транзит экспортных грузов, как по территории России, так и за рубеж; перевалку и контроль прохождения грузов от станции отправления до конечной станции назначения; таможенную очистку грузов, хранение грузов и сопутствующие складские услуги. Развитие системы СВХ позволит ОАО «ЮУЖД» гибко



использовать все имеющиеся ресурсы для реализации указанных функций, что, в свою очередь приведет к повышению конкурентоспособности ОАО «ЮУЖД» на рынке международных транспортных и логистических услуг.

Наличие в составе ОАО «ЮУЖД» собственной системы СВХ даст ОАО «ЮУЖД» возможность полностью контролировать процесс таможенного оформления грузов и исключить возможность злоупотреблений в таможенной сфере в процессе перевозки и хранения товара. Все это позволит повысить репутацию ОАО «ЮУЖД» как крупного международного перевозчика и логистического оператора.

Площади складских помещений планируемых таможенных складов приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1 - Площади складских помещений планируемых таможенных складов

Объект	Общая площадь объекта, кв.м	Площадь открытой площадки, кв.м	Площадь крытого помещения, кв.м
СВХ ст. Магнитогорск-Пассажирский	7 000	2 100	4 900

Реализацию проекта развития системы СВХ ОАО «ЮУЖД» предполагается проводить в три этапа.

Первый этап. Проектирование и создание организационных условий.

На первом этапе реализации проекта развития системы СВХ в структуре ОАО «ЮУЖД» решаются следующие задачи:

- создание организационных условий реализации проекта;
- разработка проектной документации объектов;
- согласование проектной документации с профильными службами;
- определение подрядчиков строительства объектов.

Создание организационных условий включает в себя принятие внутренних нормативных документов ОАО «ЮУЖД», регламентирующих процесс реализации проекта, назначение ответственных за реализацию по направлениям

работы, распределение трудовых ресурсов, подготовка и принятие решения о выделении средств на строительство объектов из инвестиционной программы ОАО «ЮУЖД».

Разработка проектной документации объектов осуществляется профильными структурными подразделениями ОАО «ЮУЖД» или проектными институтами по заказу ОАО «ЮУЖД».

По окончании разработки проводится согласование проектной документации с профильными службами ОАО «ЮУЖД», а также с государственными структурами, осуществляющими надзор за соблюдением правил землепользования, застройки, территориального зонирования и прочих нормативных актов, регулирующих процесс создания объекта недвижимости под коммерческое использование.

После согласования проектной документации проводятся конкурсы с целью определения строительных организаций-подрядчиков сооружения объектов. Временные рамки первого этапа реализации проекта развития системы СВХ в структуре ОАО «ЮУЖД» могут составлять порядка 8 месяцев.

Второй этап. Осуществление инвестиций, строительство и пуск в эксплуатацию объектов, разработка технологических схем работы СВХ.

На втором этапе реализации проекта развития системы СВХ ОАО «ЮУЖД» решаются следующие задачи:

- выделение средств из инвестиционной программы ОАО «ЮУЖД» на сооружение объектов;
- строительство объектов;
- заключение договоров, необходимых для пуска объектов в эксплуатацию;
- разработка технологических схем работы СВХ;
- получение лицензий на деятельность СВХ;
- пуск объектов в эксплуатацию.

После проведения конкурсов и определения строительных организаций-подрядчиков сооружения объектов, из инвестиционной программы ОАО «ЮУЖД» выделяются средства на строительство объектов.

Организации-подрядчики осуществляют строительство объектов в установленные сроки. Параллельно со строительством объектов для каждого объекта разрабатывается технологическая схема работы СВХ, регламентирующая порядок осуществления операций с грузом, условия хранения грузов, время работы склада, порядок определения цен на услуги.

Также параллельно со строительством объектов ведется подготовка к заключению договоров и заключение договоров, необходимых для пуска объектов в эксплуатацию, в частности:

- договоров на эксплуатационное обслуживание;
- договоров на тепло-, электро- и водоснабжение;
- договора с таможенным брокером;
- график инвестиций в объекты;
- договоров с транспортными, экспедиторскими и прочими компаниями.

Третий этап. Эксплуатация, оптимизация деятельности, увеличение клиентской базы.

На третьем этапе реализации проекта развития системы СВХ ОАО «ЮУЖД» решаются следующие задачи:

- оптимизация хозяйственной деятельности СВХ;
- расширение клиентской базы;
- расширение спектра оказываемых услуг и повышение их качества.

После пуска объектов в эксплуатацию проводятся мероприятия по оптимизации их хозяйственной деятельности, включающие в себя анализ основных параметров хозяйственной деятельности и повышение эффективности работы СВХ.

График ввода объектов в эксплуатацию.

Параллельно, объекты совместно с другими подразделениями ОАО «ЮУЖД», отвечающими за сбыт, осуществляют активное продвижение своих услуг в регионах деятельности за счет средств на коммерческие расходы, которые предусматриваются в бюджете каждого объекта. Результатом проводимых маркетинговых действий является расширение клиентской базы объектов, концентрация потоков внешнеторговых грузов на складах временного хранения ОАО «ЮУЖД».

Также на третьем этапе проводится исследование спроса на дополнительные услуги, оказываемые СВХ, расширяется спектр оказываемых услуг, проводятся мероприятия по повышению их качества.

Временные рамки третьего этапа реализации проекта развития системы СВХ в структуре ОАО «ЮУЖД» могут составлять порядка 12 месяцев после пуска объектов в эксплуатацию.

Организация сбыта продукции и услуг является важнейшей подсистемой единой системы организации производства на любом предприятии. Включение в структуру исследования анализа параметров данной подсистемы предопределяется необходимостью получения прогнозной информации о стоимости и объеме услуг СВХ, которая служит основой для расчета объема инвестиций и их эффективного привлечения для развития системы СВХ ОАО «ЮУЖД».

Система сбыта услуг является важным звеном в организации системы СВХ в ОАО «ЮУЖД». В современной бизнес среде для ОАО «ЮУЖД» очень важно иметь долгосрочные партнерские отношения с клиентами и поставщиками сопутствующих услуг (таможенные брокеры, перевозчики и т.д.), обеспечивающие равномерное и постоянное получение доходов без расходования дополнительных средств на маркетинг услуг.

Система сбыта в рамках реализации проекта, в зависимости от выбранного варианта изменения действующей структуры управления СВХ может быть централизована на уровне управления по таможенно-брокерской деятельности ОАО «ЮУЖД», либо на уровне управляющей компании.

Централизация функций сбыта позволит существенно увеличить загрузку большинства СВХ ввиду следующих причин.

1. Расширение клиентской базы и координация различных каналов сбыта.
2. Комплексное и более интенсивное продвижение и маркетинг объектов системы СВХ.
3. Экономия времени и финансовых затрат при исследовании рынков и выработке соответствующих мер по реагированию на условия рыночной среды.

Каналы сбыта услуг СВХ могут включать:

- прямые продажи (посредством специалиста по работе с клиентами);
- ЦФТО/ТЦФТО;
- ООО «ТБЦ»;
- аффилированные грузоперевозчики (ОАО «Рефсервис», ОАО «Трансконтейнер», ЗАО «Русская тройка»),

ОАО «ЮУЖД» должно быть нацелено на установление долгосрочных отношений с клиентами и увеличение количества обращений за услугами СВХ. В рамках данной идеи предлагается реализация стратегии комплексного обслуживания клиентов.

Стратегия комплексного обслуживания клиентов поможет оптимизировать процесс поиска новых клиентов и взаимодействия с ними, а также приведет к увеличению клиентской базы. Формирование базы данных в рамках единой информационно-аналитической системы (ЕАИАС) по оказанным услугам по каждому клиенту имеет важное значения для выявления постоянных клиентов и предложения им более выгодных условий, что приведет к увеличению их лояльности к ОАО «ЮУЖД».

Одним из главных принципов сбытовой политики должна стать практика работы по принципу «единого окна». В данном случае клиент ведет все переговоры и документооборот с одним лицом в ОАО «ЮУЖД» - специалистом по работе с клиентами.

В случае привлечения управляющей компании (ООО «ТБЦ») оптимизация управления системой маркетинга и политики сбыта услуг СВХ будет обеспечена, за счет централизации маркетинга комплекса услуг - услуг СВХ и таможенно-брокерского обслуживания на уровне управляющей компании.

Клиентская база СВХ ОАО «ЮУЖД» состоит из компаний-участников, ведущих импортно-экспортные торговые операции. Потенциальные крупные клиенты-грузополучатели наиболее интересны ОАО «ЮУЖД» для установления долгосрочных партнерских отношений, поэтому маркетинговые инструменты должны быть нацелены на них.

Клиентскую базу на рассматриваемых станциях расположения СВХ предлагается разделить на три основные группы.

1. Оптовые компании и торговые дома. Российские оптовые компании и торговые дома занимают наибольшую долю в спросе на услуги СВХ. Данный тип клиентов обеспечивает постоянный грузопоток экспорта в РФ. В основном это крупные оптовые компании, занимающиеся поставкой товаров для крупных промышленных предприятий (ООО «Литросна», ООО ТД «Соль Черноземья» и др.).

2. Промышленные предприятия. Лидирующее положение в этой группе клиентов составляют компании металлургической и химической промышленности (ОАО «РУСАЛ», ООО «Белхим», ОАО «Техуглерод» и др.).

3. Логистические и транспортно-экспедиторские компании. Данные компании оказывают посреднические услуги по перевозке, обработке и хранению грузов и не являются конечным получателем товаров (ООО «Альфа-Транс», ООО «Транс-Инвест», ЗАО «Транс-Айрон» и др.).

При определении прогноза стоимости предоставляемых услуг автором были использованы следующие показатели:

- средняя цена на услуги по оформлению документов отчета (ДО);
- средняя цена на услуги по хранению 1т. товара в помещении СВХ;
- индексы-дефляторы, определяющие темпы роста цен на услуги СВХ.

Средняя цена на услуги по оформлению документов отчета определена на основании цен на оформление соответствующих документов по четырнадцати СВХ, входящих в структуру ОАО «ЮУЖД», и шести СВХ сторонних организаций. В качестве исходных данных использовалась сумма счета, выставяемого клиенту за оформление документов отчета ДО-1 (регистрация груза) и ДО-2 (на выдачу груза) в 2018 г. Средняя цена на услуги по оформлению документов отчета по двадцати указанным станциям составила 1 303,27 руб. с учетом НДС или 1 104,46 руб. без учета НДС.

Средняя цена на услуги по хранению 1т. товара в помещении СВХ определена на основании цен на соответствующие услуги по десяти СВХ, входящих в структуру ОАО «РЖД», и восьми СВХ сторонних организаций в 2018 г. В случаях, когда СВХ не выставяют цены за хранение товара в тоннах, используются цены за хранение товара на площадях склада, при этом принимается допущение о том, что в среднем 1 т товара хранится на 2 кв. м складской площади. Средняя цена на услуги по хранению 1 т товара в помещении СВХ по восемнадцати указанным станциям составила 137,77 руб. с учетом НДС или 116,75 руб. без учета НДС.

В качестве индексов-дефляторов, определяющих темпы роста цен на услуги СВХ, использованы индексы-дефляторы Минэкономразвития и торговли РФ в соответствии со сценарными условиями социально- экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. На период 2020-2025 гг. ежегодный рост цен на услуги СВХ принят равным росту цен в 2018г.

В табл. 3.2 представлен выполненный прогнозный расчет цен на предоставляемые услуги СВХ.

Таблица 3.2 - Прогнозный расчет цен на предоставляемые услуги СВХ

Цена без НДС	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Оформление документов отчета (ДО), руб.	1 546,87	1 723,22	1 919,67	2 138,51	2 382,30	2 653,88	2 956,42
Хранение 1 т товара, руб. в сут.	163,94	182,62	203,44	226,64	252,47	281,25	313,32

При определении прогноза объема предоставляемых услуг были использованы следующие показатели:

- грузопоток экспорта через железнодорожную станцию или узел расположения СВХ;
- доля грузопотока по железнодорожной станции или узлу, обрабатываемая СВХ;
- усредненный показатель численности партии товара.

При определении грузопотока экспорта через железнодорожную станцию или узел расположения СВХ использованы ретроспективные данные о прохождении через станцию или узел экспортных грузов на основании которых выявляется общая тенденция изменения объемов экспортного грузопотока и вычисляется средний ежегодный прирост объемов грузопотока экспорта, учитываемый при построении перспективной модели грузопотоков. Грузопоток экспорта через железнодорожную станцию или узел в 2019 г. (первом году реализации проекта) определяется путем корректировки грузопотока экспорта в 2018 г. на величину прироста грузопотока в 2019-2020 г.г.

При этом если в качестве исходных данных используется грузопоток экспорта по станции расположения СВХ, принимается допущение о том, что после пуска СВХ в эксплуатацию общий грузопоток экспорта по станции увеличивается на 31%. Указанная величина роста экспортного грузопотока по станции была определена путем вычисления среднего показателя увеличения грузопотока экспорта по шести станциям, на которых в 2004-2011 г.г. были открыты СВХ, входящие в структуру ОАО «ЮУЖД».

Для СВХ для скоропортящихся грузов станции Озинки принято допущение, что в первый год после пуска СВХ в эксплуатацию объем перерабатываемых станцией экспортных грузов возрастает на 40%, а в последующие годы предусматривается рост объема переработки экспортных грузов на 25% в год.

Для вычисления доли грузопотока по железнодорожной станции или узлу, обрабатываемой СВХ, используются средние значения по восьми СВХ, входящих



в структуру ОАО «РЖД». На основании выполненного анализа доли грузопотоков по железнодорожной станции или узлу, обрабатываемые СВХ, составляют: для вагонов - 38%, для контейнеров - 11%, для транспортных средств в целом - 36%.

При расчете объема предоставляемой услуги оформления документов отчета использовался усредненный показатель партии товара, определенный на основании данных по двенадцати СВХ, входящих в структуру ОАО «РЖД». Данный показатель рассчитывался на основании следующих данных: числа вагонов и контейнеров, обработанных СВХ в 2018 г.; суммы выручки, полученной за оформление документов отчета; а также цены за оформление документов отчета. Результаты расчетов показали, что усредненный показатель партии товара по двенадцати СВХ ОАО «ЮУЖД» в 2018 г. составляет 2 вагона или контейнера на партию товара.

При расчете объема предоставляемой услуги хранения грузов на СВХ использовалось допущение о том, что все грузы, приходящие на СВХ, выгружаются из вагонов и контейнеров и помещаются на склад.

Прогнозные объемные показатели обработки внешнеторговых грузов СВХ за 2019-2025 г.г. по проекту представлены в табл. 3.3.

Таблица 3.3 - Динамика показателей обработки грузов (в знаменателе — цепные темпы прироста, %)

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Число тонн, тыс.	180,0	878,3	1 355,9	1 642,6	2 010,3	2 486,8	3 100,7
		387,9	54,4	21,1	22,4	23,7	25,1
Число вагонов, тыс.	1,1	18,4	26,0	32,9	42,0	54,3	70,8
		513,3	41,3	26,5	27,6	29,3	30,4
Число контейнеров, тыс.	0,3	4,7	10,3	12,5	15,2	18,8	23,4
		1 466,7	119,1	21,3	21,6	23,7	24,5

Как видно из табл. 3.3, в 2019-2025 гг. прирост объемных показателей обработки груза по проекту составляет 21-25% год по тоннам, 26-31% в год по вагонам и 21-25% в год по контейнерам. В 2020 г. и в 2021 г. темпы прироста значительно выше. В 2020 г. они составляют 388% по тоннам, 513% по вагонам и 1 467% по контейнерам. В 2021 г. - 54% по тоннам, 41% по вагонам и 119% по контейнерам. Это объясняется вводом в эксплуатацию новых объектов.

Далее проведем расчет необходимых инвестиций в проект.

### 3.2 Расчет экономической эффективности проекта

Основными методами оценки экономической эффективности являются:

метод чистого дисконтированного дохода (ЧДД);

метод срока окупаемости;

метод индекса доходности и рентабельности проекта;

метод внутренней нормы доходности;

расчет точки безубыточности проекта.

Ставка дисконтирования составит: 10%.

На основе ставки дисконтирования определяем механизм сопоставления денег различных временных периодов. Таким механизмом является коэффициент дисконтирования как временная функции ставки дисконтирования

$$Kd_t = 1/(1+d)^t; \quad (1)$$

где  $Kd_t$  – коэффициент дисконтирования как временная функции ставки дисконтирования;

$d$  – упрощённое представление ставки дисконтирования, %.

$$Kd_{2020} = 1/(1+0,1)^1 = 0,909$$

$$Kd_{2021} = 1/(1+0,1)^2 = 0,826$$

$$Kd_{2022} = 1/(1+0,1)^3 = 0,751$$

$$Kd_{2023} = 1/(1+0,1)^4 = 0,683$$

$$Kd_{2024} = 1/(1+0,1)^5 = 0,621$$

$$Kd_{2025} = 1/(1+0,1)^6 = 0,564$$

Произведем расчет показателей доходности и окупаемости инвестиций.

$$\text{ЧДД} = \sum_{i=1}^n \frac{\text{ЧД}_i}{(1+d)^{i-1}} - \sum_{i=1}^n \frac{K_i}{(1+d)^{i-1}} = - \sum_{i=1}^n \frac{(D_i - K_i)}{(1+d)^{i-1}} \quad (2)$$

ЧД<sub>i</sub> - чистые доходы i-го периода; K<sub>i</sub> - единовременные затраты i-го периода; n - количество периодов реализации проекта; d - дисконт.

Затраты на реализацию проекта представлены в разделе 2 и составляют 35,5 млн. руб.

Потоки денежных средств по периодам представлены в таблице 3.4:

Таблица 3.4 – Потоки денежных средств (CashFlow) по периодам, млн. руб

Период	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Приток (итого поступлений)	0	0	850,5	850,5	850,5	850,5	850,5
Отток (итого текущих и единовременных затрат)	369,6	984,228	425,628	144,228	144,228	144,228	144,228
Сальдо (приток-отток)	-369,6	-984,23	424,872	706,272	706,272	706,272	706,272

Расчет чистого дисконтированного проекта представлен в табл. 3.5.

Таблица 3.5 - Расчет чистого дисконтированного проекта, млн. руб.

K <sub>d</sub>	ЧД <sub>i</sub>	K <sub>i</sub>	CashFlow (i)	K <sub>d</sub> *ЧД <sub>i</sub>	K <sub>d</sub> * K <sub>i</sub>	Дисконтированный CashFlow(ЧТC)	ΣЧТС накопл. итогом (ЧДД)
1,000	0	369,6	-369,6	0	369,6	-369,6	-369,6
0,909	0	984,228	-984,23	0	894,753	-894,75273	-1264,35
0,826	840	425,628	414,372	705,833	357,646	348,18758	-916,17
0,751	840	144,228	695,772	659,414	113,221	546,19281	-369,97
0,683	850,5	144,228	706,272	628,624	106,602	522,02223	152,05
0,621	850,5	144,228	706,272	595,429	100,973	494,45657	646,51
0,564	850,5	144,228	706,272	566,694	96,0999	470,59452	1117,10
Итого по проекту	4231,5	2356,37	1875,13	3156	2038,89	1117,101	-

NPV=1117,1млн. руб

Столбиковая диаграмма денежного потока проекта (CashFlow) представлена на рисунке 3.1.

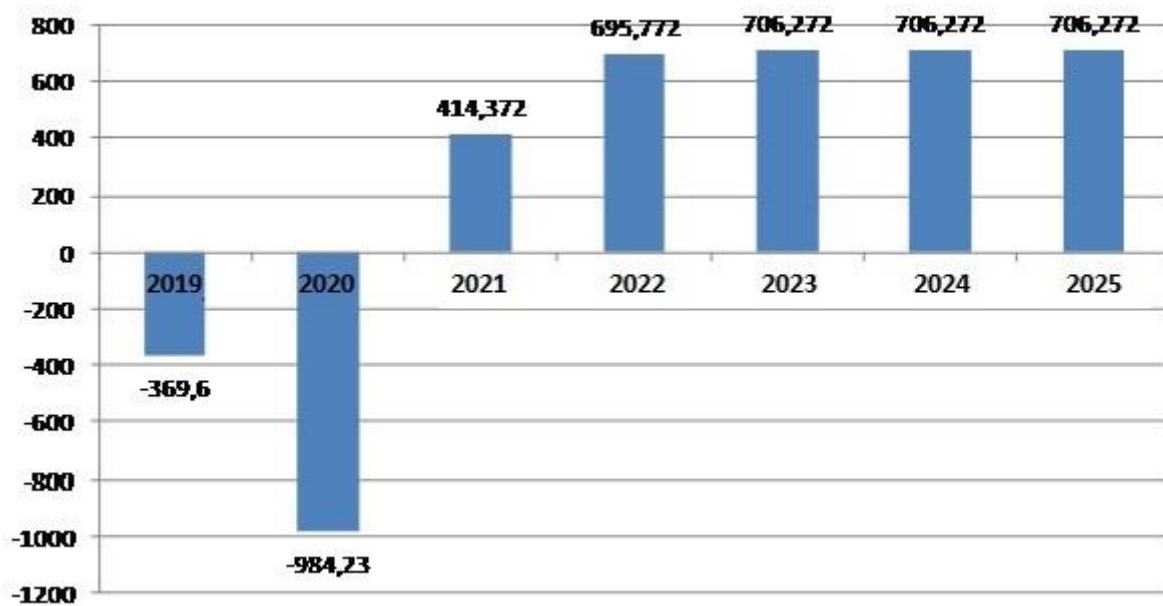


Рисунок 3.1 – График CashFlow, тыс. руб.

Совмещенный график динамики чистого дисконтированного дохода (по годам и накопленным итогом) с указанием срока окупаемости проекта представлен на рис. 3.2:

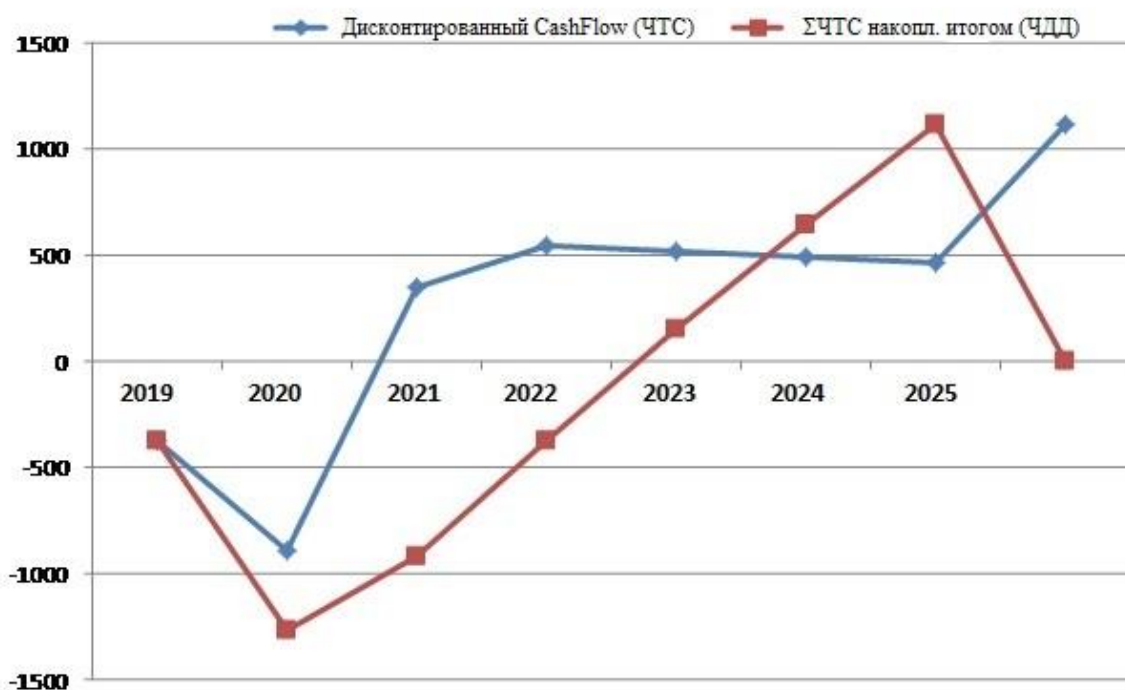


Рисунок 3.2– Совмещенный график динамики чистого дисконтированного дохода (по годам и накопленным итогом)

Проведем расчет показателей эффективности проекта

Индекс доходности

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^T ЧД_i K_i d_i}{\sum_{i=0}^T K_i K_i d_i} > 1 \quad (3)$$

где PI – индекс доходности.

$$PI = (3156 / 2038,89) = 1,55$$

Так как  $PI > 1$ , то проект выгоден в внедрении.

Среднегодовая рентабельность

$$P_{cp} = \frac{PI - 1}{Pd} * 100 \% > 0, \quad (4)$$

где  $P_{cp}$  – среднегодовая рентабельность, %;

$P_d$  – количество периодов реализации проекта

$$P_{cp} = (1,55 - 1) / 6 * 100 = 9,17\%$$

IRR – внутренняя норма доходности или допустимая ставка дисконтирования  $IRR \geq d$ . IRR – определяется из условия  $ЧДД_t = NPV_t = 0$  т. е. при нулевой доходности проекта.

Методом итераций изменяя значение  $d < d_i \leq IRR$  находим  $ЧДД_t \approx 0$ ,  $IRR = 30,71\%$  (таблица 3.6).

Таблица 3.6 - Расчет IRR (ЧДД положителен,  $d = 30,71$ )

$K_d$	$ЧД_i$	$K_i$	CashFlow (i)	$K_d * ЧД_i$	$K_d * K_i$	Дисконтированный CashFlow (ЧТС)	$\Sigma$ ЧТС накопл. итогом (ЧДД)
1,000	0	369,6	-369,6	0	369,6	-369,6	-369,6
0,765	0	984,228	-984,23	0	752,986	-752,986	-1122,59
0,585	840	425,628	414,372	491,656	249,122	242,53408	-880,05
0,448	840	144,228	695,772	376,143	64,5835	311,55933	-568,49
0,343	850,5	144,228	706,272	291,366	49,4098	241,95633	-326,54
0,262	850,5	144,228	706,272	222,91	37,8011	185,10927	-141,43
0,201	850,5	144,228	706,272	170,538	28,9198	141,61829	0,19
Итого по проекту	4231,5	2356,37	1875,13	1552,61	1552,42	0,1913103	-

$$IRR \approx 30,71\%$$

Следовательно, проект эффективен.

Рассчитаем период окупаемости проекта:

Период окупаемости - метод определения инвестиционной привлекательности проекта. Такой метод позволяет сделать корректировку с учетом риска, изменив минимально необходимый период окупаемости. Точка окупаемости рассчитывается по следующей формуле [44]:

$$PBP=(t-1) + \frac{NPV_{t-1}}{ЧДД_t}, \quad (5)$$

где  $t$  – период, в котором  $NPV_t$  становится  $\geq 0$ ;  $NPV_t$  – чистая текущая стоимость;  $ЧДД_t$  – чистый дисконтированный доход.

$$PBP=(5-1)+(-141,431)/141,6=3 \text{ года}$$

Представим в таблице 3.7 рассчитанные показатели эффективности:

Таблица 3.7 – Сводная таблица показателей эффективности

P (Period - расчетный период проекта), в годах	6 лет
CF (CashFlow - накопленный чистый денежный поток проекта за расчетный период), млн. руб	1875,13
NPV (NetPresentValue - чистая текущая стоимость), млн. руб	920,45
PBP (Payback Period - период окупаемости), в годах	3
IRR (Internal Rate of Return – внутренняя норма рентабельности), %	30,71 %
Среднегодовая рентабельность, %	9,71 %

Проведенные расчеты показывают, что срок окупаемости проекта составляет 3 года.

Исходя из анализа экономических показателей, можно сделать вывод, что предлагаемый проект целесообразен для реализации, экономически привлекателен и выгоден.

Под устойчивостью понимается предельное негативное значение анализируемого показателя, при котором сохраняется экономическая целесообразность реализации проекта. Устойчивость проекта к изменению анализируемого показателя ( $x$ ) рассчитывается, исходя из приравнивания к 0 уравнения для расчета ЧДД:

1. Изменение стоимости хранения товаров на складе:

Изменение стоимости хранения товаров на складе вызовет рост или уменьшение потока средств предприятия.

Таблица 3.8 – Влияние изменения стоимости хранения товаров на складе на ЧДД, млн. руб

	-20%	10%	0	10%	20%
Изменение стоимости хранения товаров на складе	29,36	33,03	36,7	40,37	44,04
ЧДД	337,57	629,01	920,45	1211,89	1503,33

Устойчивость найдем по формуле:

$$\text{ЧДД} = F(\text{ЧДД}+) + (\text{ЧДД}+) / (\text{ЧДД}(+) - \text{ЧДД}(-)) * (F(-) - F(+)) \quad (6)$$

Где F – значение фактора

$$\text{ЧДД} = 44,04 + (1503,33 / (1503,33 - (337,57))) * (29,36 - 44,04) = 25,1091$$

И чувствительность как относительное отклонение Ч%:

$$\text{Ч}\% = [X - x] / x * 100\%,$$

Где X – исходное значение факторообразующего признака

$$\text{Ч}\% = [36,7 - 25,1091] / 25,1091 * 100\% = 46,16\%$$

Т.к. Ч% > 10%, то следует, что проект нечувствителен к изменению данного показателя.

2. Влияние себестоимости хранения товаров на складе на ЧДД.

Изменение себестоимости хранения товаров на складе вызовет рост оттока средств.

Таблица 3.9 – Влияние изменения себестоимости хранения товаров на складе на ЧДД, млн. руб

	-20%	10%	0	10%	20%
Изменение стоимости хранения товаров на складе	18,2032	20,4786	22,754	25,0294	27,3048
ЧДД	1319,24	1119,85	920,45	721,06	2827,64

$$\text{ЧДД} = 18,2032 + (1319,24 / (1319,24 - 2827,64)) * (27,3048 - 18,2032) = 10,24$$

$$\text{Ч\%}=[22,754-10,24]/10,24*100\%=122,207\%$$

Т.к. Ч%>10%, то следует, что проект нечувствителен к изменению данного показателя.

### 3. Влияние изменения объема экспортных грузопотоков на ЧДД.

Таблица 3.10 – Влияние изменения объема экспортных грузопотоков на ЧДД, млн. руб

	-20%	10%	0	10%	20%
Количество объема экспортных грузопотоков	17444	19624,5	21805	23985,5	26166
ЧДД	337,57	629,01	920,45	1211,89	1503,33

$$\text{ЧДД}=21805+(1503,33/(1503,33-(337,57))*(17444-26166)=10557,36$$

$$\text{Ч\%}=[21805-10557,36]/10557,36*100\%=106,5\%$$

Т.к. Ч%>10%, то следует, что проект нечувствителен к изменению данного показателя.

Таким образом, проект нечувствителен к росту себестоимости и к снижению выручки от реализации.



## Выводы по 3 главе

Наибольшую угрозу для ОАО «ЮУЖД» могут представлять неуправляемые или частично управляемые риски, к ним относятся падение темпов развития экономики страны, ослабление роли России во внешней торговле, риск непредвиденной инфляции (девальвации).

При этом опасность могут представлять неуправляемые и частично управляемые риски, оказывающие высокое или среднее влияние и возникающие со средней степенью вероятности. Проведенный анализ скрытых опасностей показал, что при реализации проекта особое внимание необходимо уделять следующим видам риска:

- конкуренция со стороны частных железнодорожных перевозчиков, таможенных брокеров и операторов;
- риск террористических актов в зоне строительства;
- аварии, несчастные случаи, противоправные действия третьих лиц;
- риск невыполнения обязательств поставщиками и подрядчиками;
- негативные изменения в тарифной политике;
- нестабильность политической власти;
- несовершенство законодательства;
- долгосрочные структурные барьеры развития;
- трудности в реализации прав и судебных решений;
- риск усиления конкуренции;
- несанкционированный доступ к базам данных.

Рисками, которые оказывают высокое влияние на систему СВХ в структуре ОАО «ЮУЖД», имеют высокую и среднюю вероятность возникновения, и при этом поддаются управлению, являются следующие виды риска:

- риск зависимости от одного поставщика;
- недостаточная загрузка складских площадей;
- трудности с подбором профессиональной команды.

Управление рисками заключается в их идентификации, ранжировании по степени воздействия на результат и выборе адекватных превентивных мероприятий. Ниже перечислены основные моменты, на которые предлагается обратить внимание при реализации проекта и совокупность организационных процессов, способных минимизировать негативные последствия рисков событий.

#### 1. Идентификация рисков

— Основные этапы и участники проекта и их активы, которые должны быть защищены от возможных рисков: имущество, финансовое положение участников, трудовые ресурсы (аппарат управления, рабочие и технические работники, партнеры); «косвенные активы» (входящая и выходящая информация, новые технологии и технические приемы, репутация и т.п.).

— Изучение документов: финансовых (финансовый план, ТЭО, инвестиционный меморандум, смета и т.д.) схем существующей или проектной организационной структуры; контрактов и соглашений; договоров об аренде/лизинге; акты оценки имущества и оборудования; гарантийные соглашения с поручителями; проектная и техническая документация.

— Изучение схем последовательности реализации инвестиционного проекта и взаимосвязи между участниками проекта.

— Перечень всех организаций и физических лиц (поставщики, подрядчики, конкуренты, энергогенерирующие компании, третьи лица и т.д.), которые потенциально могут нанести вред данному проекту.

2. Выбор методов управления рисками и превентивных мероприятий риски, которые невозможно исключить или снизить до приемлемого уровня, предполагают их финансирование (превентивные мероприятия):

— Юридическая защита (договорные обязательства, поручительства, гарантии).

— Обучение персонала, создание безопасных условий труда.

— Послеаварийные меры (наличие спец. служб и оборудования для ликвидации ущерба).

- Возможность монополизации, контроля конкуренции (в рамках закона).
- Использование срочных контрактов.
- Привлечение профессиональных консультантов, экспертов, оценщиков, проектировщиков.
- Хеджирование и диверсификация финансового риска.
- Гражданско-правовое страхование от рисков.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таможенный склад — специально обустроенное помещение или территория, где действует специальная таможенная процедура таможенного склада. Склад предназначен для временного хранения экспортных или импортных товаров. Товары, помещённые под процедуру таможенного склада, не облагаются таможенными пошлинами и к ним не применяются меры экономической политики. Для таможенного склада характерно временное хранение товаров, иначе говоря, процедура хранения иностранных товаров до их выпуска таможенным органом, либо до вручения от таможенного органа, разрешающего убытие товаров с таможенной территории Союза. А также иностранные товары могут находиться в таможенных складах во время перемещения товаров через таможенную границу Союза, либо до того момента, как начнётся процесс изъятия или ареста в ходе проверки сообщения о преступлении, в ходе производства по уголовному делу или по делу об административном правонарушении.

В обязанность таможенных органов входит качественный контроль за работой таможенного склада (СВХ). Во время таможенной проверки производят анализ регистрационных, учредительных документов, указанных владельцем при включении в реестр владельцев СВХ. Главным пунктом проверки является соблюдение отчётности о товарах, помещённых на склад. Все нарушения, относящиеся к непосредственной компетенции таможенных органов, отправляются на рассмотрение специальной комиссии для исключения из реестра владельцев таможенных складов.

Положительная макроэкономическая обстановка даёт возможность предсказать в ближайшее время рост объёмов экспорта товаров с территории России.

Для повышения значимости участия ОАО «ЮУЖД» и обслуживания участников ВЭД в полном объёме и на должном уровне в сфере транспортировки грузов по сети железных дорог, необходимо развитие инфраструктуры в системе

складской логистики. Склад обеспечивает сохранность груза и его переработку (прием, погрузка, выгрузка и выдача перемещаемых через таможенную границу) во время таможенного оформления.

Разместившись на логистическом рынке и обладающей масштабной сетью складов временного хранения, транспортная компания ОАО «ЮУЖД» сможет занять лидирующие позиции среди конкурентов на действующем рынке транспортных услуг.

В изменения параметров системы СВХ ОАО «ЮУЖД» включено: количество объектов в системе, площади СВХ, грузопотоков, обрабатываемых системой СВХ, перерабатывающей способности системы с учетом имеющихся ресурсных ограничений рассчитан интегрированный показатель развития системы СВХ и обосновано решение включения в систему объекта на станции Магнитогорск.

Оценка чувствительности показателей экономической эффективности проекта к изменениям грузопотока, проходящего через СВХ, цен на услуги СВХ, инвестиционных и эксплуатационных затрат подтвердила высокую устойчивость проектных решений, что позволяет при необходимости достаточно гибко вносить необходимые поправки в ход реализации проекта.

Разработана классификация рисков реализации проекта развития системы СВХ ОАО «ЮУЖД», позволяющая систематизировано и целенаправленно подходить к решению вопросов идентификации, оценки и снижения степени рисков. Наибольшую угрозу для компании могут составлять неуправляемые или частично управляемые риски, если они возникают с высокой вероятностью и оказывают сильное влияние. Установлено, что для исследуемого проекта такого рода, рисками являются падение темпов развития экономики страны, ослабление роли России во внешней торговле, риск непредвиденной инфляции (девальвации).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза – ред. от 01.01.2018.
2. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» // СЗ РФ. – 2003. – №50. – ст.4850
3. Постановление Правительства РФ от 27 ноября 2008 г. N 718 «О Таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности» // СЗ РФ. – 2008. – №50. – ст.5341
4. Постановление Правительства РФ от 22 февраля 2000 г. N 148 «О Таможенном тарифе Российской Федерации - своде ставок ввозных таможенных пошлин и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности» // СЗ РФ. – 2000. – №9. – ст.1036
5. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов разработаны МВЭС России совместно с ГТК России и ВЭК России 29 февраля 1996 г., направлены письмом ЦБ РФ от 15 июля 1996 г. N 300.
6. Инструкция по заполнению ТД (решение комиссии № 257 от 20.05.2011 г. № 257 «Об инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций»)
7. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. — 208 с.
8. Андреев А.В. Основы региональной экономики / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – М.: КНОРУС, 2016. – 334с.
9. Анохина О.Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза. – М.: Проспект, 2017. – 417 с.

10. Афонин А.М. Транспортная логистика: организация перевозки грузов: Учебное пособие / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, А.М. Петрова. - М.: Форум, 2017. - 336 с.
11. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л.Н. Павлова, А.М. Бабич .— 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 704 с.
12. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2018. - 160 с.
13. Барсегян Д.Э. Критерии оценки эффективности системы таможенно-ставок пошлин на товары// Вестник СГЭУ: научное издание / Самарский государственный экономический университет. Самара: Вестник СГЭУ, Вып. 6(24), 2008. – С. 149–151
14. Барсегян Д.Э. Таможенно-тарифные меры поддержки производства товаров// Вестник университета (Государственный университет управления)/ Развитие отраслевого и регионального управления. №4(14). М.: ГУУ, 2010. – С. 10–15
15. Барсегян Д.Э. Таможенный тариф как инструмент защиты авиационной промышленности России// Развитие таможенных институтов в целях защиты национальных интересов: Сборник материалов научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, адъюнктов и студентов. В двух частях. М.: РИО РГА, 2009. Ч. I. – С. 74–76
16. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна.-7-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
17. Бюджетно-финансовая политика: итоги и задачи. (Расширенное заседание коллегии Министерства финансов РФ) // Финансы. - 2008. №3. - с.3-13.
18. Веретенникова О.Б., Майданик В.И. Разработка финансовой стратегии предприятия. Методические указания. – Екатеринбург: Издательство Уральского государственного экономического университета, 2009. – 18 с.

19. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Стровского Л.Е.. - М.: Юнити, 2017. - 478 с.
20. Головнина Л.А. Экономический анализ / Л.А. Головнина, О.А. Жигунова. - М.: КноРус, 2018. - 400 с
21. Емельяшин В.П. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: генезис развития и проблемы становления // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. 2010. № 4. С. 101-113.
22. Ермилова М.И. Финансовый менеджмент. Учебник / М.И. Ермилова и др. - М.: Юнити, 2017. - 224 с.
23. Ефремова Н. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / Н.А. Ефремова. - М.: РГГУ, 2014. - 200 с.
24. Иванов Е.А. Бюджетирование в учетно-аналитических системах многосегментных организаций: Монография / Е.А. Иванов. - М.: Инфра-М, 2018. - 272 с.
25. Иванов М.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова. - М.: Риор, 2016. - 544 с.
26. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2016. - 352 с.
27. Краснова, Л.Н. Экономика предприятий: Учебное пособие / Л.Н. Краснова, С.Е. Гинзбург, Р.Р. Садыкова. - М.: Инфра-М, 2017. - 176 с
28. Лутафуллаев Х.С. Информационное обеспечение принятия решений в органах государственного управления / Х.С. Лутафуллаев. - М.: Финансы, 2008. – 245с.
29. Макрусев В.В. Управление деятельностью таможенных органов: учебник для вузов/ В.В. Макрусев, Д.Л.Александров. СПб.: - Питер,2019.- 448 с.
30. Маликов, О. Складская и транспортная логистика в цепях поставок: Учебное пособие / О. Маликов. - СПб.: Питер, 2018. - 159 с.



31. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. - М.: Форум, 2017. - 96 с.
32. Моисеев Е.Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза. – М.: Проспект, 2011. – 464 с.
33. Незамайкин, В.Н. Финансовое планирование и бюджетирование: Учебное пособие / В.Н. Незамайкин, Н.А. Платонова, И.Л. Юрзинова. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 200 с.
34. Новиков В.Е. Таможенная пошлина как инструмент государственного регулирования экономики: Монография / В.Е. Новиков и др. М.: РИО РГА, 2008
35. Новиков В.Е. Таможенная пошлина как инструмент государственного регулирования экономики: Монография / В.Е. Новиков и др. М.: РИО РГА, 2008.
36. Оценка деятельности таможенных органов на основе существующей системы показателей и предложения по их совершенствованию / Турбин И.В. Оценка деятельности таможенных органов. - Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2014. Т. 14, вып. 3. С. 588-594.
37. Павельева Э.А., Сидорова Т.Ю. Перспективы создания общего экономического пространства между Таможенным Союзом и ЕС // Сибирский юридический вестник. 2014. № 1. С. 107-114.
38. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008.- 639 с.
39. Погорелова М.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Теория и практика составления: Учебное пособие / М.Я. Погорелова.- М.: Риор, 2018.- 136 с.
40. Покровская В. В. Таможенное дело: учебник для академического бакалавриата / В. В. Покровская. — Москва : Издательство Юрайт, 2014. — 731 с.
41. Попов, М.В. Экономическая безопасность: Учебное пособие / М.В. Попов, М.А. Каткова, Н.В. Манохина, Л. Мамаева. - М.: Инфра-М, 2018. - 576 с.
42. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник для бакалавров / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 506 с.

43. Соловьев В.В. Проведение таможенного контроля в отношении владельца таможенного склада // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2011. № 1 (38). С. 24-30.
44. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Е.Б. Тютюкина. - М.: Дашков и К, 2016. - 544 с.
45. Федоров Л.С. Транспортная логистика (логистический менеджмент на транспорте) / Л.С. Федоров, С.Б. Лёвин, В.В. Багинова и др. - М.: Русайнс, 2017. - 256 с.
46. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под общ. ред. И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 337 с.
47. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Поляка Г.Б.. - М.: Юнити, 2017. - 384 с.
48. Халипов С.В. Таможенное право. – М.: Юрайт-Издат, 2016. – 374 с.
49. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации). Учебное пособие / В.В. Чайников Д.Г. Лапин. - М.: Юнити, 2017. - 448 с.
50. Чернявский А.Г. Таможенное право : учебник / А.Г. Чернявский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮСТИЦИЯ, 2016. – 556 с.
51. [www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru)
52. [www.eaeunion.org](http://www.eaeunion.org)
53. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
54. [www.minprom.gov.ru](http://www.minprom.gov.ru)
55. [www.opec.ru](http://www.opec.ru)
56. [www.oilcapital.ru](http://www.oilcapital.ru)
57. [www.tamognia.ru](http://www.tamognia.ru)
58. <http://tkeaes.ru/razdel-3/glava-16/st-99-tk-eaes>