

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический

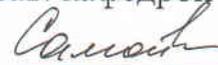
Кафедра финансов

Направление подготовки 38.04.01 – Экономика

Направленность (профиль) образовательной программы Финансы, учет и налогообложение

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой



Е.А. Самойлова

« 10 » 12 2020 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему: Совершенствование финансового планирования внешнеэкономической деятельности на примере ООО «Амурагроцентр»

Исполнитель

студент группы 871-ОЗМ

 03.12.2020
(подпись, дата)

Н.Н. Буторина

Руководитель

доцент, к.э.н.

 07.12.2020
(подпись, дата)

В.А. Якимова

Руководитель научного
содержания программы
магистратуры

 02.12.2020
(подпись, дата)

О.А. Цепелев

Нормоконтроль
ассистент

 03.12.2020
(подпись, дата)

С.Ю. Колупаева

Рецензент

доцент, к.э.н.

 09.12.2020
(подпись, дата)

Е.С. Рычкова

Благовещенск 2020

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 Е.А. Самойлова

«01» 09 2020 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Буториной Нине Николаевны, студента группы 871-озм

1. Тема выпускной квалификационной работы: Совершенствование финансового планирования внешнеэкономической деятельности на примере ООО «Амурагроцентр» (утверждена приказом № 2168-уч от 30.09.2020)
2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта): 03.12.2020 г.
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: работа состоит из 101 страницы, включает в себя реферат, введение, основную часть, состоящую из 3 глав, заключение, библиографический список и приложения.
4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): первая глава раскрывает теоретические аспекты финансового планирования внешнеэкономической деятельности. Во второй главе дана характеристика, проанализирована динамика и структура экспорта ООО «Амурагроцентр» и исследована организация финансового планирования на предприятии. В третьей главе раскрыты некоторые проблемы учета планирования ВЭД и даны направления его совершенствования.
5. Перечень материалов приложения: в работе содержится семь приложений: организационная структура ООО «Амурагроцентр», прогноз и факт отгружаемой продукции по месяцам, бюджет движения денежных средств за ноябрь 2019 года и др.
6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов)
7. Дата выдачи задания: 01.09.2020 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы: Якимова Вилена Анатольевна, доцент, к.э.н. 

Задание принял к исполнению (дата):  (подпись студента)



СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	Буторина Нина Николаевна
Подразделение	кафедра финансов
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	Совершенствование финансового планирования внешнеэкономической деятельности на примере ООО «Амурагроцентр»
Название файла	Совершенствование финансового планирования внешнеэкономической деятельности на примере ООО «Амурагроцентр».docx
Процент заимствования	20.29 %
Процент самоцитирования	0.00 %
Процент цитирования	0.83 %
Процент оригинальности	78.88 %
Дата проверки	10:23:24 02 декабря 2020г.
Модули поиска	Модуль поиска ИПС "Адилет"; Модуль поиска "АмГУ"; Модуль выделения библиографических записей; Сводная коллекция ЭБС; Модуль поиска "Интернет Плюс"; Коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Модуль поиска переводных заимствований по elibrary (EnRu); Модуль поиска переводных заимствований по интернет (EnRu); Коллекция eLIBRARY.RU; Коллекция ГАРАНТ; Коллекция Медицина; Диссертации и авторефераты НББ; Модуль поиска перефразирований eLIBRARY.RU; Модуль поиска перефразирований Интернет; Коллекция Патенты; Модуль поиска общеупотребительных выражений; Кольцо вузов
Работу проверил	Якимова ВиленА Анатольевна ФИО проверяющего
Дата подписи	<i>02.12.2020</i>

Подпись проверяющего

Чтобы убедиться в подлинности справки, используйте QR-код, который содержит ссылку на отчет.



Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего. Предоставленная информация не подлежит использованию в коммерческих целях.

РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация содержит 103 с., 24 таблицы, 28 рисунков, 71 источник, 7 приложений.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ, ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ, ЭКСПОРТ, ИМПОРТ, ПЛАН ПРОДАЖ, КОЭФФИЦИЕНТ СЕЗОННОСТИ

Целью исследования является разработка направлений совершенствования финансового планирования внешнеэкономической деятельности предприятия ООО «Амурагроцентр».

В первой главе содержатся общие понятия, методы и инструменты финансового планирования, а также основы финансового планирования внешнеэкономической деятельности.

Во второй главе проведен анализ условий внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр», а именно, дана характеристика, проанализирована динамика и структура экспорта и исследована организация финансового планирования на предприятии.

В третьей главе освещены пути совершенствования финансового планирования внешнеэкономической деятельности предприятия. В этой главе раскрыты некоторые проблемы учета планирования ВЭД и даны направления его совершенствования.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
1 Теоретические основы финансового планирования внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия	10
1.1 Финансовое планирование коммерческого предприятия и его цели и задачи	10
1.2 Финансовое планирование внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия и его особенности	23
1.3 Механизм планирования финансовой основы внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия	32
2 Анализ внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»	40
2.1 Характеристика ООО «Амурагроцентр» и анализ внешнеэкономических связей предприятия	40
2.2 Анализ экономических показателей, характеризующих внешнеэкономическую деятельность ООО «Амурагроцентр»	44
2.3 Финансовое планирование внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»	64
3 Направления совершенствования финансового планирования внешнеэкономической деятельности предприятия ООО «Амурагроцентр»	72
3.1 Проблемы финансового планирования внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»	72
3.2 Разработка мероприятий по направлению совершенствования финансового планирования внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»	77
3.3 Разработка форм бюджетов, предлагаемых для ООО «Амурагроцентр»	79
Заключение	92
Библиографический список	96

Приложение А Организационная структура ООО «Амурагроцентр»	104
Приложение Б Прогноз отгрузок по месяцам	105
Приложение В Предварительный план отгрузок автотранспортом	106
Приложение Г Факт отгрузки по месяцам	107
Приложение Д Факт отгрузок для службы логистики	109
Приложение Е Отчет об исполнении плана по отгрузкам	110
Приложение Ж Бюджет движения денежных средств за ноябрь 2019 года	114

ВВЕДЕНИЕ

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки и контроля системы финансовых планов, охватывающий все стороны деятельности организации и обеспечивающий реализацию финансовой стратегии и тактики на определенный период времени.

Финансовое планирование предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, требует учета ряда существенных обстоятельств при выборе ее финансовой стратегии.

Основная отличительная особенность планирования внешнеэкономической деятельности заключается в более высокой степени риска (а значит, неопределенности) при принятии управленческих решений.

Осуществление внешнеэкономической деятельности наиболее подвержено финансовым рискам, которые могут сопровождаться изменениями в валютном и налоговом законодательстве, нестабильной экономической обстановкой, сложностью выхода на зарубежные рынки ввиду большой конкуренции и другими. В связи с этим, на современных предприятиях встает вопрос об эффективной организации системы финансового планирования с целью своевременного реагирования на изменения внешней среды.

Целью исследования является разработка направлений совершенствования финансового планирования внешнеэкономической деятельности предприятия ООО «Амурагроцентр».

Ввиду поставленной цели в работе необходимо решить следующие недостатки:

- раскрыть теоретические основы финансового планирования внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия;
- проанализировать результаты и оценить эффективность внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»;
- оценить организацию финансового планирования в ООО «Амурагроцентр» и выявить проблемы и недостатки;

- разработать мероприятия по направлению совершенствования финансового планирования внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»;

- разработать формы бюджетов, предлагаемых для ООО «Амурагроцентр» ООО «Амурагроцентр».

Объектом исследования выступает предприятие, осуществляющее внешнеэкономическую деятельность ООО «Амурагроцентр».

Предмет работы состоит в практическом исследовании системы финансового планирования внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия.

Период исследования составляет с 2017 по 2019 гг. и плановый 2021 год.

Гипотеза исследования основана на предположении о том, что организация финансового планирования внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия выступает одним из ключевых аспектов принятия эффективных управленческих решений в области формирования, распределения и использования материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов предприятия, позволяет выявить резервы устойчивого развития предприятия.

Методологической основой диссертационного исследования выступают общенаучные и частные методы познания: диалектический, логический, системный, структурный и сравнительный методы анализа; приемы классифицирования; методы математической статистики и финансового анализа; синтез полученных результатов; принципы формальной логики.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в обосновании направлений совершенствования механизма финансового планирования внешнеэкономической деятельности с целью повышения ее эффективности.

В этой связи были получены следующие научные результаты:

- уточнен состав финансовых планов, входящих в систему финансового планирования внешнеэкономической деятельности;

- определены особенности механизма внешнеэкономической деятельности на предприятии, что позволило определить организацию экспортно-

импортной деятельности в ООО «Амурагроцентр», взаимодействие структурных подразделений при осуществлении внешнеэкономической деятельности, механизм планирования ВЭД;

– определены недостатки организации финансового планирования внешнеэкономической деятельности на предприятии, которые позволили определить направления усовершенствования механизма планирования внешнеэкономической деятельности посредством разработки системы взаимосвязанных бюджетов.

Практическая значимость исследования состоит в том, что предложенная система планирования внешнеэкономической деятельности может быть использована российскими промышленными предприятиями при организации эффективной системы планирования внешнеэкономической деятельности.

Теоретической основой диссертационного исследования являются труды российских и зарубежных ученых в области финансового планирования и финансового менеджмента. Информационную базу исследования составили научные статьи в периодической печати по исследуемой проблеме, Интернет-ресурсы, данные бухгалтерской и финансовой отчетности ООО «Амурагроцентр».

Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и источников.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКО- ГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Финансовое планирование коммерческого предприятия и его цели и задачи

В условиях быстроразвивающихся экономических отношений, постоянными изменениями внешней и внутренней среды, а также нестабильной экономической обстановки, организации все больше подвергаются не только риску неплатежа, но и потере своих преимущественных позиций на рынке.

С целью минимизации негативных факторов, большинство предприятий прибегают к планированию своей деятельности. Планирование – это вид управленческой деятельности предприятия, целью которой является постановка стратегических целей и их достижение с помощью определенных инструментов.

Планирование основывается на максимизации конечных результатов деятельности компании путем разработки целого комплекса мероприятий. Так, одним из видов планирования является финансовое.

Перейдем к исследованию понятия финансового планирования.

В учебной литературе встречается большое количество определений финансового планирования.

И.Т. Балабанов пишет, что «Финансовое планирование – это процесс выработки плановых заданий, составления графика их выполнения, разработку финансовых планов и финансовых программ (финансовое прогнозирование), обеспечение их необходимыми ресурсами и рабочей силой, контроль за их исполнением»¹.

Л.Г. Паштовой называет финансовое планирование одной из «наиболее значимых функций финансового управления предприятием, на основе которой в дальнейшем осуществляется организация производственного процесса, мотивация вовлеченного в выполнение плана персонала, контроль полученных ре-

¹ Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп.. М.: Финансы и статистика, 2017. С. 36.

зультатов и их оценка с точки зрения достижения запланированных показателей»².

Совсем короткое определение дает Л.Н. Павлова: ««Финансовое планирование - это не что иное, как планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств»³.

Володин А.А. считает, что под финансовым планированием следует понимать процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности в предстоящем периоде⁴.

Развитие финансового планирования в практике российских предприятий взяло свое начало еще в дореволюционный период. Так, изначально финансовое планирование осуществляли только акционерные общества путем составления прогнозного баланса на последующий год, но не бухгалтерский баланс, а настоящее время данный план носит название бюджет доходов и расходов.

Также стоит отметить, что данный период времени характеризовался переводом промышленности на сметное финансирование, для чего составлялся документ, который имел схожесть с бюджетом доходов и расходов, составляемым современными предприятиями.

Монополистическими объединениями и их нижестоящими предприятиями в конце 20-30х. гг. прошлого века ежегодно разрабатывались промышленно-технические планы, в основу которых легли балансы акционерных предприятий.

До 1958 года в основе финансового планирования советских предприятий лежал принцип «брутто», т.е. финансовый план содержал весь объем выручки от реализации, а также общие издержки производства и реализации. После 1958 года финансовое планирование переходит на планирование с учетом принципа «нетто». Данный принцип подразумевал отражение в доходной части прибыли,

² Паштовой Л.Г. Финансовое планирование в организациях. учебник. Москва. 2019. С.12.

³ Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент. М. 2016. С. 25.

⁴ Володин А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник. М. 2019. С.41.

амортизации и прочих поступлениях, а в расходной части – произведенные расходы.

Попытки видоизменить имеющуюся систему планирования предпринимались в 1970-1980 гг., однако они были поверхностными и не привели к сильным изменениям устоявшейся системы финансового планирования. Так, действующий механизм планирования использовался предприятиями приблизительно до 1985-1986 гг. Произошедшие изменения в устройстве государства привели и к изменению подхода к финансовому планированию. Политическая нестабильность, высокий рост инфляции и непредсказуемость завтрашнего дня стали негативными факторами, сыгравшими ключевую роль в изменении отношения к планированию, как в целом, так и на уровне предприятий. Теперь, финансовое планирование представлялось как реликт прошлого, который не давал развития современным предприятиям, в связи с этим полностью изжило себя в частном секторе. После перестройки финансовое планирование осуществлялось только организациями государственного сектора и трестами. Постепенно, с восстановлением экономической ситуации в стране, финансовое планирование стало возвращаться в практику российских предприятий, что потребовало дальнейшего его совершенствования⁵.

В настоящее время финансовое планирование является основой финансовой деятельности большинства как крупных, так и малых предприятий, так как позволяет скоординировать финансовые потоки, контролировать доходы и расходы, а также спланировать конечный финансовый результат и поставить цели для его достижения.

В зависимости от глубины времени финансовое планирование может быть краткосрочное (до 1 года), среднесрочное (от 1 года до 3) и долгосрочное (от 3 лет).

⁵ История финансового планирования в России [Электронный ресурс]. – URL: https://spravochnick.ru/finansovyy_menedzhment/finansovoe_planirovanie_na_predpriyatii/istoriya_finansovogo_planirovaniya_v_rossii/

По мнению А.В. Лукьяненко финансовое планирование должно включать три последовательных этапа (рисунок 1)⁶.



Рисунок 1 – Система финансового планирования

От грамотно построенной стратегии и ее успешной реализации зависят дальнейшие этапы финансового планирования. При осуществлении стратегического планирования предприятиям важно учесть все факторы, которые могут оказать прямое или косвенное влияние на конечный результат деятельности.

Стратегическое планирование подразумевает выработку одной или нескольких стратегий ведения бизнеса: сфера деятельности, сегмент рынка, потенциальные поставщики и потребители товаров (работ, услуг), поведение компании при изменении внешней среды и т.п. Иными словами стратегическое планирование основывается на постановке цели и необходимых мероприятий для их достижения и является фундаментом системы планирования предприятия.

Тактическое планирование основывается на разработке бизнес-плана, инвестиционной политики. Здесь важно учитывать все имеющиеся и необходимые ресурсы для реализации мероприятий, поставленных при разработке стратегических планов. В большинстве случаев тактический план имеет временной

⁶ Лукьяненко, А.В. Виды финансового планирования на предприятии [Электронный ресурс] // Международный студенческий научный вестник. URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=18115>.

промежуток планирования в один год. Цель его разработки состоит в оптимизации движения денежных потоков, максимизации прибыли.

Оперативное планирование подразумевает разработку бюджетов на ближайшую перспективу, чаще всего – до года. Здесь можно выделить такие бюджеты, как:

- бюджет доходов и расходов;
- бюджет производства;
- бюджет реализации;
- бюджет движения денежных средств;
- прогнозный отчет о финансовых результатах и т.п.

Бюджет является своего рода неким механизмом планирования, и как следствие контроля финансовых показателей деятельности. Т.е. в первую очередь цель его разработки состоит в установлении нормативов (планируется объем производства, объем реализации, объем ресурсов), а в дальнейшем, бюджет служит источником для осуществления контроля и анализа отклонений.

Чаще всего на крупных предприятиях все бюджеты консолидируются в один – генеральный план.

Так, финансовое планирование для деятельности компаний является важной составляющей управленческой деятельности, так как выражается в следующем:

- охватывает цели, ориентируясь на которые компания будет осуществлять свою деятельность;
- помогает понять, на сколько будет выгоден проект в условиях конкуренции;
- является механизмом для привлечения инвесторов.

Из вышесказанного можем определить, какую роль играет финансовое планирование в деятельности компаний (рисунок 2).

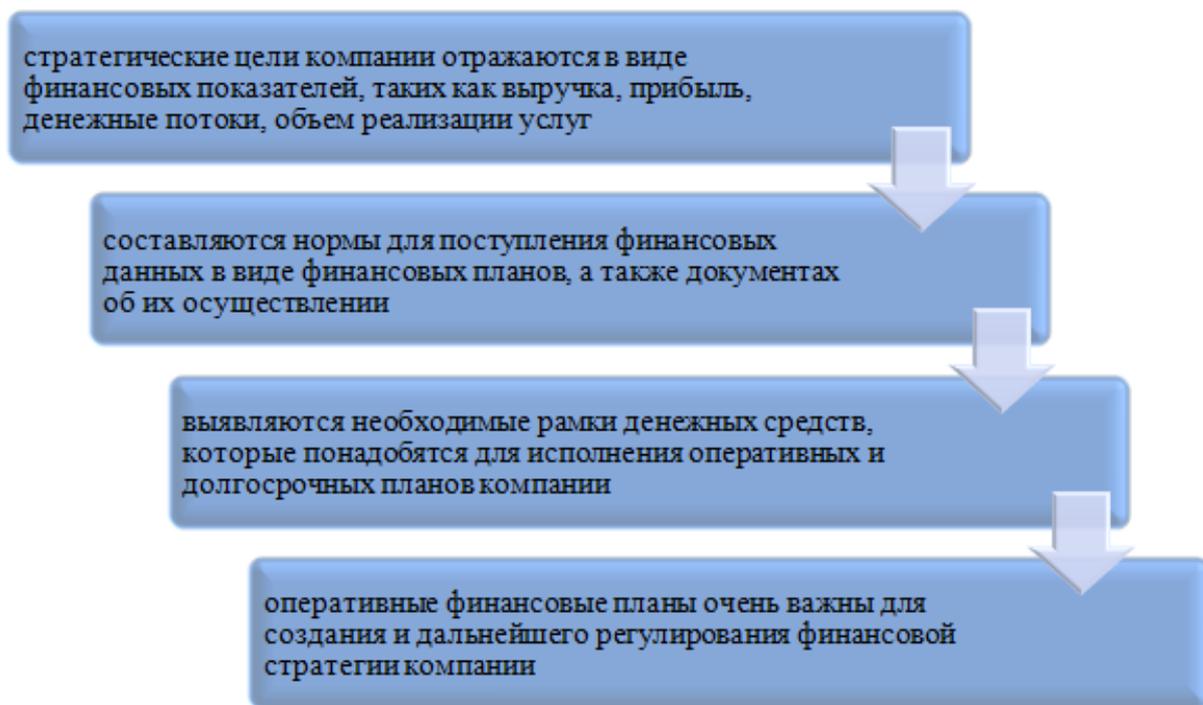


Рисунок 2 – Роль финансового планирования в деятельности предприятия

Основной задачей финансового планирования является определение необходимого объема денежных средств, капитала и резервов, опираясь на движение денежных потоков, образовавшихся за счет собственных, заемных или привлеченных средств.

В финансовом планировании существует несколько принципов, все они основываются на общих принципах теории планирования в различных системах.

Принцип единства подразумевает собой, что все элементы планирования взаимосвязаны, имеют одно направление и направлены на общие цели компании, иными словами, они связаны в единую систему. Осуществление единой плановой деятельности является реальным в рамках вертикального единства.

Согласование планов каждого подразделения заключается в том, что невозможно планировать деятельность каждого подразделения отдельно, не связывая их между собой. Если происходят корректировки планов одних подразделений, то они должны быть отражены и в планах других. Это значит, что вза-

имозависимость — это главная особенность согласования планирования в организации.

В принципе участия подразумевается, что любой сотрудник компании является участником плановой деятельности, невзирая на положение в компании.

Принцип непрерывности носит систематический характер в границах установленного цикла; это означает, что сформированные планы постоянно переходят от одного к другому (маркетинговый план — план закупок — план производства — план реализации — и т.д.). Однако планы компании нуждаются в поправках и исправлениях в случаях непредвиденных перестроек внутри системы.

Принцип гибкости является схожим с принципом непрерывности, основная задача этого принципа — давать возможность процессу планирования меняться в связи с неожиданными изменениями. Для этого планы имеют резервы безопасности.

Принцип точности заключается в том, что планы организации уточнены и определены настолько, насколько это дают сделать внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на компанию.

Помимо общих принципов, следует рассмотреть принципы конкретно финансового планирования.

Принцип финансового соотношения сроков заключается в своевременном получении денежных ресурсов, капитальные вложения с длительными сроками окупаемости, как правило, финансируются при помощи долгосрочных заемных средств.

Целью планирования денежного потока является гарантирование компании расплатиться по своим обязательствам, в этом заключается принцип платежеспособности. Это означает, что организация должна владеть необходимым количеством ликвидных денежных ресурсов, для того, чтобы расплачиваться по краткосрочным обязательствам.

Для капиталовложений разумнее всего брать недорогие приемы финансирования, например, лизинг. Это и есть принцип рентабельности капиталовло-

жений. Но стоит отметить, что заемный капитал следует привлекать только, когда он увеличивает рентабельность собственного капитала компании.

Наиболее рискованные долгосрочные инвестиции следует субсидировать за счет таких показателей, как чистая прибыль — это принцип сбалансированности рисков.

Принцип приспособления к потребностям рынка состоит в том, что компания должна учитывать состояние рынка, так как это влияет на зависимость от кредитов.

Компании следует обращать внимание на капитальные вложения, приносящие предельную рентабельность — в этом суть принципа предельной рентабельности⁷.

Первостепенные задачи системы финансового планирования предприятия представлены на рисунке 3.

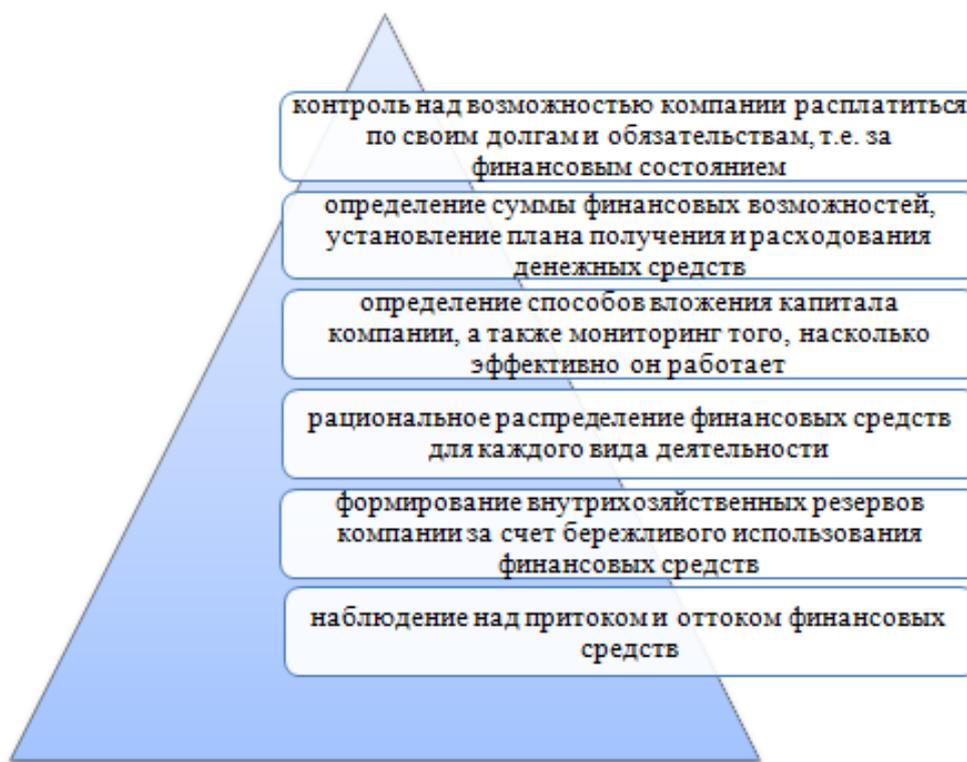


Рисунок 3 – Основные задачи финансового планирования

⁷ Шакирова М.В. Сущность и значимость системы финансового планирования на предприятии // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. № 2. С. 73.

Также немаловажным при осуществлении финансового планирования является определение уровня необходимых ресурсов для успешной реализации задач. При реализации финансового плана с целью выявления и определения причин отклонений важным этапом является осуществление контроля, так как именно благодаря контролю у финансового менеджера будет возможность определить те области деятельности хозяйствующего субъекта, где план выполняется не в полной мере, либо не выполняется вовсе.

В своей статье М.В. Шакирова выделяет шесть методов, с помощью которых реализуется система финансового планирования (рисунок 4)⁸.



Рисунок 4 – Методы финансового планирования

Первый метод, метод экономического анализа, дает возможность установить фундаментальные закономерности и направления в движении натуральных и стоимостных показателей, а также наличие резервов предприятия. Данный метод используется, когда показатели изучают во времени (период нескольких лет, либо месяцев).

Второй метод, нормативный, подразумевает, что определение денежных ресурсов и способы их получения будут формироваться, опираясь на заранее установленные нормы и нормативы.

Нормы и нормативы делятся на группы.

⁸ Шакирова М.В. Сущность и значимость системы финансового планирования на предприятии // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. № 2. С. 74.

Нормы и нормативы предприятия подготавливают, непосредственно, сами объекты управления. Используются данные нормативы для контроля рационального распределения ресурсов и регулирования внутренних процессов компании. К данным нормативам можно отнести:

- нормы запасов на складе;
- нормативы распределения финансов (например, на накопление в резервы компании).

Отраслевые нормативы используются либо в пределах конкретной отрасли, либо по юридическому (правовому) статусу компании (акционерные общества, унитарные предприятия, товарищества и др.).

Муниципальные и региональные нормативы работают в субъектах РФ, они согласуются представительными и исполнительными органами власти. Примером таких нормативов могут быть размеры налогов.

Федеральные нормативы — это нормативы, обязательные для всей Российской Федерации.

Примерами таких нормативов могут служить:

- размеры федеральных налогов;
- минимальная оплата труда;
- налоговые ставки на социальное страхование;
- и т.п.

Данный метод является наиболее популярным в финансовом планировании. Разработка экономически аргументированных норм и нормативов для создания и использования финансов предприятия, а также для контроля их соблюдения всеми подразделениями компании является значимым аспектом для каждой организации.

Третий метод — балансовый, в основе балансового метода планирования денежных средств предприятия лежит прогнозирование поступления средств и затрат на конкретную дату в перспективе. Данный метод используются, когда прогнозируются притоки и оттоки денежных средств из фондов, квартальных планов доходов и затрат компании, и т.д.

Еще один метод финансового планирования — метод денежных потоков. Данный метод многофункциональный, с его помощью можно составить прогноз масштабов и сроков поступления денежных ресурсов. Принцип метода заключается в том, что, исходя из прогноза ожидаемых поступлений финансов на конкретную дату, формируются все затраты и издержки компании.

По сравнению с балансовым методом, это метод предоставляет более точную информацию.

Сущность метода многовариантности заключается в создании нескольких версий плановых расчетов, применяется наилучший из вариантов; критерии выбора разнообразны.

Экономико-математическое моделирование дает возможность количественно установить взаимосвязь между финансовыми показателями и факторами, воздействующими на них.

Применяя различные математические приемы (уравнения, графики и т.д.) создается точное описание экономических процессов компании – такая модель называется экономико-математической. Главная особенность заключается в том, что в модель входят только основные факторы. Основываясь данная модель может как на функциональной, так и на корреляционной связи. Компаниям стоит уделять особое внимание выбору методов финансового планирования, чтобы результат был, как можно более сопоставим с прогнозом.

Следующий автор, М.С. Игнатенко в своей работе описывает 5 методов финансового планирования (рисунок 5)⁹.

⁹ Игнатенко М.С. Финансовое планирование на предприятии // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 5. С. 102.

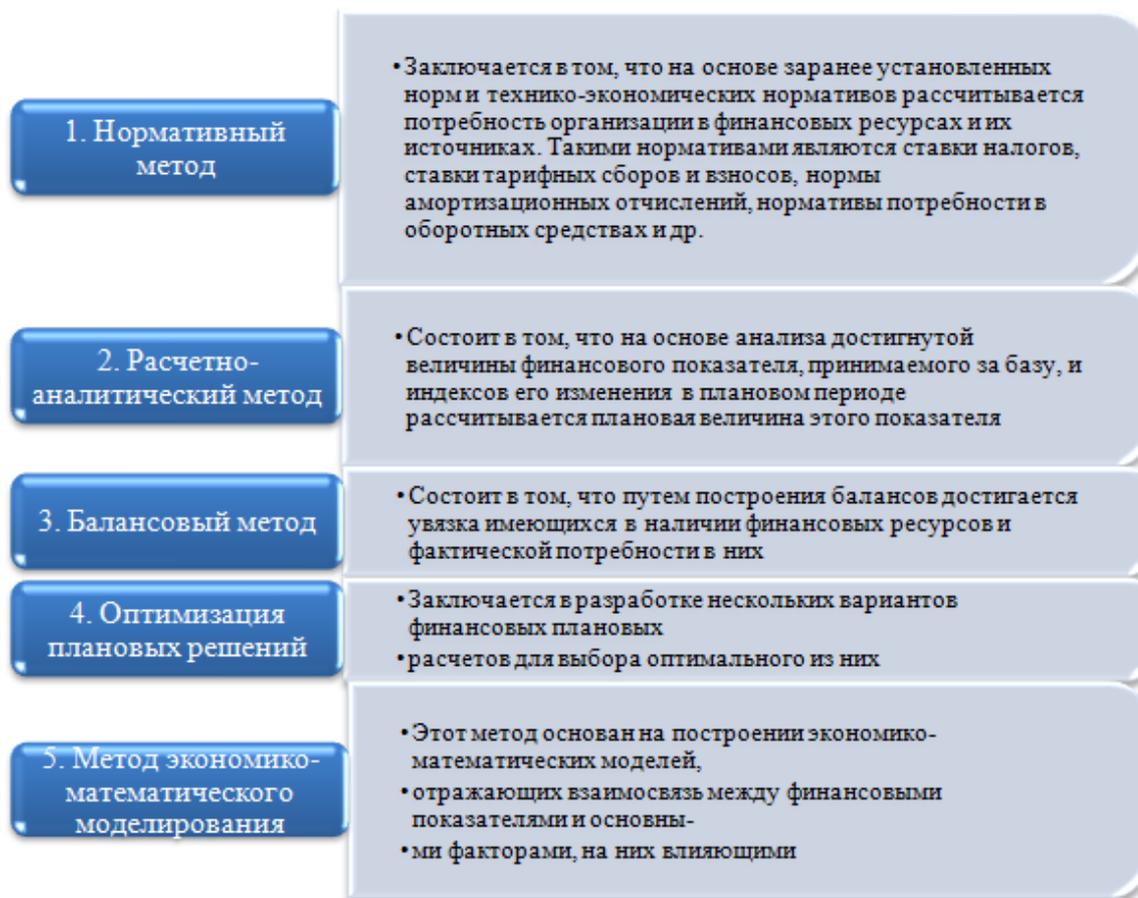


Рисунок 5 – Методы финансового планирования, выделяемые М.С. Игнатенко

Как мы видим, мнения авторов относительно методов финансового планирования расходятся. Так, М.С. Игнатенко не включает в состав метод денежных потоков, но оба автора включают в классификацию нормативный метод, балансовый и метод экономико-математического моделирования.

Финансовое планирование подразумевает ряд последовательных действий, соответственно постановка системы финансового планирования состоит также из нескольких этапов. Представим их на рисунке 6.



Рисунок 6 – Постановка системы финансового планирования

Первый этап включает в себя анализ финансовых показателей фирмы за предыдущие периоды. На данном этапе используются такие документы, как бухгалтерский баланс, отчет о движении денежных средств, бухгалтерский баланс. На основе этих документов также можно составить будущий прогноз. В первую очередь обращаются внимание на такие финансовые показатели, как прибыль компании, затраты, объем реализации товаров или услуг. Проведя анализ, можно дать оценку финансовому состоянию компании, выявить проблемы, которые нужно будет устранить.

На следующем этапе разрабатывается финансовая стратегия, которая будет использоваться по главным направлениям компании. Данный этап включает в себя построение прогнозных документов, которые имеют отношение к наиболее лучше варианту финансового планирования. К ним относятся прогнозы:

- отчета о финансовых результатах;
- движения денежных средств;

– бухгалтерского баланса.

Далее идет этап, на котором создается финансовый план по текущим данным. С помощью этого плана определяются и детализируются базирующие показатели прогнозных финансовых документов.

Четвертый этап включает в себя согласованность всех коэффициентов финансовых планов с остальными планами, которые разрабатываются компанией (например, коммерческие, инвестиционные, строительные и т.п.).

На пятом этапе составляются оперативные планы компании, и производится оперативное финансовое планирование. Далее следует шестой этап, на котором финансовый план реализуется, т.е. исполняется текущая производственная и финансовая деятельность, которая является решающей в определении конечных финансовых результатов.

Заключаящим этапом является анализ, проверка и осуществление контроля финансовых планов. На данном этапе итоговые текущие финансовые показатели сравниваются с запланированными показателями, определяются причины, по которым, возможно, произошли отклонения от запланированных показателей, далее разрабатываются мероприятия по устранению этих причин.

Для того чтобы достигнуть наиболее высокой эффективности от финансового планирования, нужно следовать порядку выполнения всех этапов реализации.

1.2 Финансовое планирование внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия и его особенности

Сегодня рынок находится в постоянной динамике. Именно поэтому организация внешнеэкономической деятельности требует глубокого изучения основных аспектов. В первую очередь необходимо внимательно прорабатывать рыночную конъюнктуру, проанализировать потенциальных продавцов и покупателей, наладить деловые отношения между партнерами и провести переговоры с ними относительно подписания двусторонних соглашений. Именно поэтому, чтобы эффективно организовать выход предприятия на внешний рынок руководство предприятий должно адекватно оценивать условия работы предприя-

тия, взвешивать на особенности структуры организационного процесса, причем управление должно осуществляться при адекватных условиях и отражать особенности сферы хозяйствования. Также четко должны быть указаны все структурные подразделения, которые обеспечивают комплексное руководство всеми процессами, а именно аппаратом, службами, которые непосредственно занимаются управлением в сфере ВЭД.

Внешнеэкономическая деятельность предусматривает четкую организационную структуру. Она обязательно должна соответствовать основной цели и задаче, которые должна решать. Максимизация прибыли - это главная цель такой деятельности. Международное предприятие, в первую очередь, должно получать постоянную прибыль, особенно в долгосрочном периоде. ВЭД имеет определенную внутреннюю структуру, которую необходимо постоянно развивать и совершенствовать. Только так можно обеспечить систематическое внедрение инноваций и предприятие сможет приспосабливаться к тем изменениям, которые происходят и будут происходить. Это не только управление, но и сам процесс деятельности, при этом формы и методы будут меняться. Процесс внедрения операций во внешнеэкономической деятельности предприятия можем разделить на несколько стадий и этапов (рисунок 7).

Весь процесс можно разделить на несколько этапов и стадий. В условиях глобализации экономики принимает активное участие многие производственные предприятия. При этом их производственный аппарат может существовать в двух разных форматах, как отдел внешнеэкономических связей, а также в формате аппарата управления как внешнеторговая фирма или компания. Если рассматривать отдельно отдел внешнеэкономических связей, то стоит сказать, что он не является самостоятельной структурой, а относится к управлению. Его задача состоит в том, чтобы осуществлять эффективное управление внешнеэкономической деятельностью, передавая ее как главный элемент целой системы управления фирмой¹⁰.

¹⁰ Шамматов Б.И. Развитие системы внешнеэкономической деятельности предприятий // Вестник современных исследований. 2018. № 10.4. С. 142.

Отдел внешнеэкономических связей на предприятии создается с главной целью разработки стратегии дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности, ускорение социально-экономического развития предприятия, эффективного управления экспортом, выполнения обязательств перед деловыми партнерами, как иностранными, так и отечественными, например, посредниками. Они внимательно изучают конкурентов, собирают информацию, накапливают и обрабатывают ее для осуществления экспортных и импортных операций.

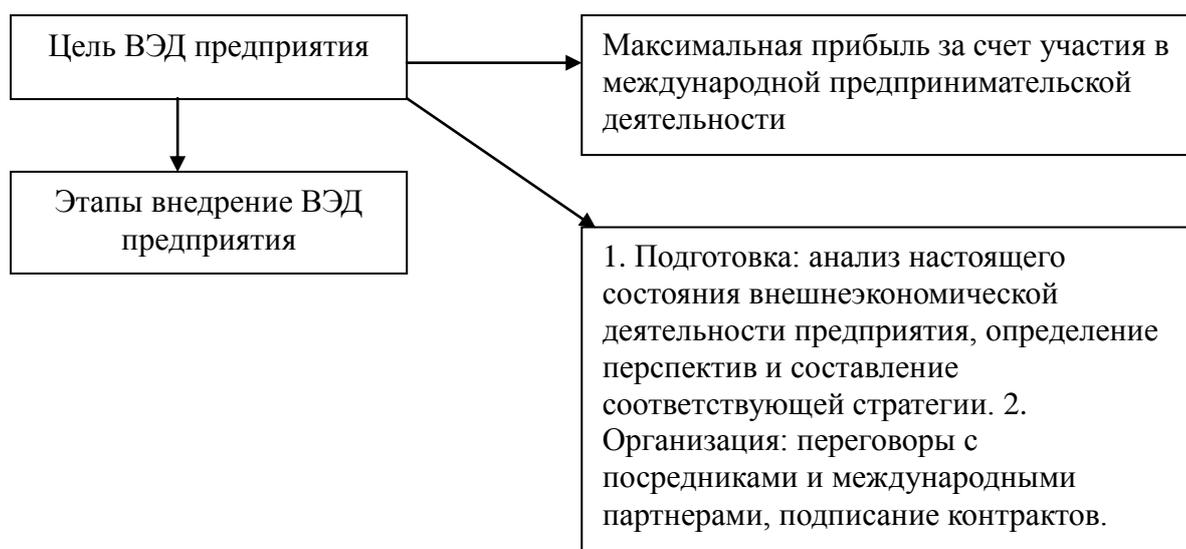


Рисунок 7 – Этапы и стадии ВЭД-предприятия

На сегодня отдел внешнеэкономических связей предприятия состоит из нескольких факторов. В них входят отдельные специалисты группы и бюро. Все они должны выполнять определенные функции, перед ними ставятся задачи, которые помогают осуществлять контроль, принимать участие в подписании международных контрактов, переговоров на разном уровне, организовывать поставки товаров и предоставлять услуги согласно контракту и контролировать их.

Экономический сектор на фирме или предприятии обязан прогнозировать и планировать внешнеэкономическую деятельность на предприятии, а также анализировать все ранее проведенные операции, в том числе и валютный контроль.

Что касается создания внешнеэкономических служб, то можно сказать, что это достаточно оправдано в том случае, если в общем обращении на предприятии значительная доля экспорта, а внешнеэкономическая деятельность не эпизодическая, а осуществляется постоянно. Предприятие должно производить или продавать товар высокого качества, желательно с уникальными свойствами.

Стоит также учитывать, что на этом сегменте рынка должна быть не такая большая конкуренция как на внутреннем рынке, продукция не должна потребовать долгого периода адаптации к новым условиям, на предприятии должно быть достаточное количество специалистов для ведения внешнеэкономической деятельности.

Создание внешнеэкономической фирмы еще один формат внешнеэкономического аппарата, главная задача которого правильно спланировать, организовать, постоянно осуществлять регулировку внешнеторговых сделок, постоянно увеличивать объем экспорта и совершенствовать. Специалисты этого отдела занимаются постоянным отслеживанием увеличения объема импортных закупок, глубокой стратегией деятельности предприятия, изучают вопросы, касающиеся деятельности конкурентов, их сильных и слабых сторон. Отдельно они занимаются вопросами обслуживания, выявлением рекламных каналов для эффективного сбыта готовых товаров материалов или сырья¹¹.

Для внешнеэкономического аппарата фирмы важным также является участие в логистике, транспортировке и хранении продукции, покупке и продаже патентов, разного рода лицензий, участвуют в протокольных мероприятиях прочее.

Если компания хочет создать отдел внешнеэкономических связей как основную форму аппарата, то важно разработать эффективную стратегию которую необходимо расширить для того, чтобы укрепить свои позиции. Стратегия предусматривает комплекс решений руководства, которые сужают долгосрочные цели, оставляя только те, которые будут максимально эффективными в об-

¹¹ Бизнес-планирование во внешнеэкономической деятельности: метод. указания. Краснодар: КубГАУ, 2016. С. 22.

щей стратегии развития предприятия. При таком подходе важно формировать комплексные решения, а также учитывать возможные противодействия других участников отношений.

Все финансовые стратегии внешнеэкономической деятельности условно можно поделить на две группы: общие и специфические. Общие характерные не только для стратегии внешнеэкономической деятельности, но и других стратегических моментов. При этом важно учитывать комплексность, ограниченность, иерархичность и географические особенности территории. Одной из характерных черт внешнеэкономической деятельности является приоритетность предприятия, его направление на внешнюю и внутреннюю среду, разработка комплексных решений по управлению, конкретным средствам, необходимых для того, чтобы завоевать внешний рынок.

Стратегия не функционирует сама по себе, на нее влияют как внешние, так и внутренние факторы. Именно они формируют экспортный потенциал и стратегию предприятия. Стоит также обращать внимание на внутренние факторы такие как организация управления, информационное обеспечение, все виды планирование на предприятии, а также экспортные поставки, их анализ и то, как будут подобраны специалисты на предприятии. Эти факторы стоит отнести к внутренним. Что касается внешних факторов формирования стратегии внешнеэкономической деятельности то стоит указать на следующие:

Экономические факторы такие как: темпы и уровень инфляции процесса производства, курс иностранной и национальной валюты, а также режим налогообложения и условия на которых компания получила кредит и его процентная ставка. Также важно учитывать спрос и уровень конкурентности на рынке, уровень цен и платежеспособность населения др.

Демографические факторы. При этом учитываются количество население, половозрастной состав и семейный состав.

Правовые и политические особенности которые сформировались в государстве.

Социокультурные факторы, например, как люди относятся к себе и других, относятся к общественным институтам, культурным достояниям и ценностей, которые существуют различия в потребностях людей.

Научно-технические особенности. Сюда включены: уровень развития науки и техники в обществе в целом, уровень развития научно- технического прогресса и доступность, в том числе информационная.

Природные особенности территории в частности особенности климата вероятность возникновения природных катастроф, катаклизм и т.д. В своей совокупности эти факторы влияют в той или иной степени на внешнеэкономический потенциал компании. Именно от этого зависит правильность разработки стратегии, которая должна состоять из нескольких этапов. Рассмотрим их.

Представим на рисунке 8 структурологическую модель механизма финансового обеспечения ВЭД предприятия¹².

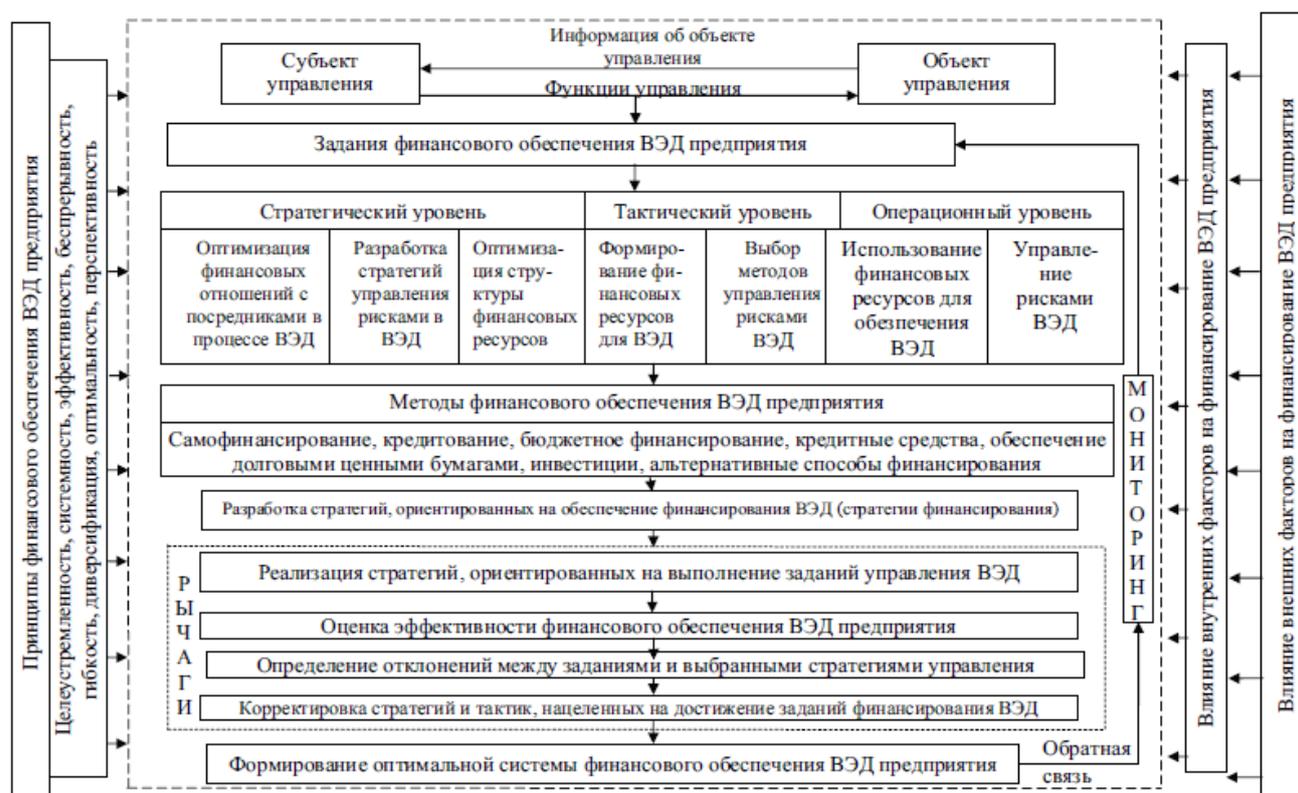


Рисунок 8 – Структурологическая модель механизма финансового обеспечения ВЭД предприятия

¹² Шведков А.Н. Развитие организационной структуры управления внешнеэкономической деятельностью на промышленном предприятии // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2. С. 1153.

Разработка механизма, обоснование его структуры и взаимодействия элементов и подсистем обеспечения на практике в значительной степени усилит результативность внешнеэкономической деятельности предприятия и позволит улучшить общие показатели его работы.

Механизм финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности должен базироваться на основных экономических законах, учитывать влияние и состояние внешней и внутренней среды, включать основные методы, принципы, задания, функции и рычаги управления, с помощью которых предприятие может влиять на стратегию финансирования деятельности с целью повышения конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Влияние механизма на обеспечение внешнеэкономической деятельности имеет количественную и качественную характеристику. Первая проявляется в сумме финансовых ресурсов, которые выделяются на те, или иные цели.

Это первооснова функционирования механизма. Без соответствующего вложения финансовых ресурсов невозможно решение ни одной задачи функционирования и развития предприятия. Однако чрезвычайно важно, как осуществлялось формирование этих ресурсов, в каких формах и по каким каналам происходило их движение, на каких условиях они выделялись и использовались. Это характеризует качественный аспект действия механизма.

Разработанный механизм финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности дает возможность комплексно соединить необходимость организации финансового обеспечения и управления экономическими процессами, которые происходят под воздействием микроэкономических и макроэкономических факторов, и позволяет рассмотреть основные факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на обеспечение финансовыми ресурсами внешнеэкономической деятельности предприятий, и в целом способствуют повышению эффективности его деятельности за счет обеспечения оптимальной структуры финансовых ресурсов.

Главным заданием механизма является принятие эффективных управленческих решений в сфере привлечения, размещения и использования финансо-

вых ресурсов, которое будет способствовать формированию оптимальной структуры финансовых ресурсов и обеспечению их достаточного объема для осуществления внешнеэкономических операций.

Итак, финансовое планирование внешнеэкономической деятельности начинается с разработки финансовой стратегии.

Первый этап формирования стратегии внешнеэкономической деятельности. На этом этапе стоит исследовать товары и услуги нескольких стран, проработать результаты исследования. Затем составляется таблица, в которой указываются результаты, характеристика, выставляются баллы, суммируются так называемые весовые коэффициенты по каждой стране. Исходные данные помогают получить прогноз рынка во внешнеэкономической деятельности, возможные угрозы, перспективы развития, а также сильные и слабые стороны, оценить конкурентоспособность, спрогнозировать будущую деятельность. Благоприятным можно считать рынок той страны, который набрал максимум за суммой баллов.

Второй этап проводится параллельно или сразу на первом этапе, если предприятие только что создано. На этом этапе необходимо выявить цель и главные цели внешнеэкономической деятельности предприятия.

Третий этап. На этом этапе осуществляется стратегический анализ. Главная его задача в том, чтобы выявить и устранить разрывы между исходными и выработать альтернативные стратегии деятельности. Чем больше вариантов стратегического развития, тем лучше для предприятия

Четвертый этап. Происходит моделирование сценариев вероятного развития событий. Такие сценарии могут быть оптимистичными, пессимистичными, а также наиболее вероятными. Все эти сценарии изначально анализируются, разрабатываются и формулируются наиболее конкурентоспособные стратегии которые можно использовать в практике работы предприятия.

Пятый этап. Альтернатива, которая больше всего является действенной внедряется в практику деятельности компании.

Шестой этап. Происходит подготовка конечного варианта с перечисленных выше альтернатив, формируется так называемый стратегический план ВЭД.

Седьмой этап. Имея на руках стратегический план будущего развития внешнеэкономической деятельности, необходимо разработать этические стратегические планы.

Восьмой этап. Разработка стратегических проектов и планов. Все наработки, касающиеся разработки альтернатив рассматриваются, а отобранный план готовится к реализации, для внедрения в стратегический процесс управления.

Девятый этап. Организация реализации отобранной стратегии.

Десятый этап. Оценка на практике выбранной стратегии и контроль за ее исполнением.

Практически на каждом этапе стоит осуществлять обратную связь, анализировать возможные ошибки, если есть недоработки в стратегическом плане развития, необходимого на это обратить внимание. Цели и миссии могут быть частичными тогда, когда они считаются нереальными. На каждом этапе должна быть связь, которая помогает скоординировать действия всех подразделений предприятия работающие над выходом компании на международный рынок.

С точки зрения современного менеджмента, если использовать инструменты стратегии ВЭД, то весь процесс можно назвать интернационализацией. В процессе такой стратегии происходит расширение знаний о новых рынках, существующих за рубежом, использование знаний по экспорта капитала, товаров, оказания услуг. Существует несколько форм реализации стратегии интернационализации на предприятии. Это может быть совместное предпринимательство, прямые инвестиции или экспорт¹³.

Успех реализации разработанных мероприятий предприятия в значительной степени зависит от обратной связи и действующей системы мониторинга. Как часть управленческого процесса, контроль за финансовым обеспечением

¹³ Каруна С.Н. Совершенствование планирования внешнеэкономической деятельности предприятия // Экономинфо. 2017. № 5. С. 63.

внешнеэкономической деятельности предприятия является процессом измерения и оценки степени приближения предприятия к поставленной цели. Мониторинг осуществляется на всех этапах управления финансовыми ресурсами предприятия и по своему содержанию является системой последовательного сбора данных с целью оперативной диагностики состояния объекта управления, его исследования и оценки в динамике, а, следовательно, предусматривает анализ и оценку выполнения управленческих мероприятий с точки зрения соответствия плана управления и степени достижения поставленных заданий.

1.3 Механизм планирования финансовой основы внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия

Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия основывается на периодическом составлении планов, которые различаются по своему содержанию и воздействию на систему внешнеэкономической деятельности. Например, планы могут быть прямо связаны с внешнеэкономической деятельностью, а могут быть сводным планом всех сфер деятельности предприятия.

Если рассматривать временной интервал, то планы разрабатываются как долгосрочного характера, так и среднесрочного и краткосрочного.

Во временном аспекте – это, во-первых, планы на длительную перспективу. При разработке таких планов определяются общие цели предприятия и средства их достижения. Такие планы называют стратегическими, они составляются на 5, 10 и 15 лет. Во-вторых, это краткие среднесрочные планы. Общие цели ВЭД предприятия, определенные стратегическими планами, конкретизируются в целях текущей деятельности. На их основе разрабатываются текущие планы, как правило, на один год, с распределением по кварталам и месяцам.

В производственно-структурном аспекте планы делятся на корпоративные (для предприятия, организации и других субъектов хозяйствования), планы филиалов предприятия, планы подразделений предприятия (производство, цех, участок, бригада).

В содержательном аспекте система планов характеризует различные стороны деятельности предприятия.

При осуществлении планирования ВЭД используются аналогичные методы, как и в практике предприятий, работающих на внутреннем рынке. На фирмах используются такие методы планирования как: балансовый, расчетно-аналитический, графоаналитический, программно-целевой, экономико-математический.

Балансовый метод обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниками их покрытия, а также между разделами плана. В процессе формирования плана фирмы составляют балансы: производственной мощности, материальный, энергетический, трудовой, финансовый, бухгалтерский.

Расчетно-аналитический метод используется при планировании показателей плана, изучении их динамики и количественного размера факторов, на них влияющих. Так, например, планируются по факторам такие обобщающие показатели плана, как производительность труда, себестоимость продукции, прибыль, рентабельность.

Графоаналитический метод позволяет графическими способами смоделировать инновационные, производственные и организационные процессы на предприятии. Графики и диаграммы дают возможность наглядно представить взаимосвязь и взаимозависимость различных показателей между собой.

Программно-целевой метод используется при разработке программ, а также лежит в основе разработки стратегического плана предприятия. Главная черта программы — нацеленность на достижение конечных результатов.

Стержень программы — генеральная цель, детализируемая в ряде стратегических целей и задач. На предприятиях разрабатываются программы: реализации сбытовой и товарной политики, повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, завоевания новых рынков сбыта, реконструкции предприятия и др.

Экономико-математические методы лежат в основе экономических моделей плановых показателей на основе выявления их количественной зависимости от основных факторов. С их помощью на основе использования вычисли-

тельной техники имеется возможность разрабатывать ряд альтернативных вариантов плана и выбирать из нескольких вариантов оптимальный.

Выделяют три типа моделей корпоративного финансового планирования:

- 1) разработка финансовых разделов бизнес-планов (текущее планирование);
- 2) бюджетирование;
- 3) составление финансовых прогнозов (прогнозирование).

По срокам корпоративное финансовое планирование подразделяют на:

1. Стратегическое от 2 до 5 лет.
2. Текущее (тактическое) в пределах одного года.
3. Оперативное, на срок менее одного года (с разбивкой по любым периодам в зависимости от сферы деятельности компании). Оперативное финансовое планирование представляет собой вид краткосрочного планирования. Его назначение заключается в управлении денежными потоками с целью поддержания устойчивой платежеспособности предприятия. Оперативное финансовое планирование дает возможность отслеживать состояние оборотных средств предприятия, маневрировать источниками финансирования.

4. Финансовое планирование в составе корпоративных бизнес-планов разрабатывается в виде прогнозных финансовых документов, которые призваны обобщить материалы предыдущих разделов и представить их в стоимостном выражении¹⁴.

Двумя основными методами экспорта являются косвенный экспорт и прямой экспорт. Многие компании используют оба метода для экспорта своей продукции.

Косвенный экспорт – это процесс основного экспорта через посредников внутри страны. Косвенные методы экспорта требуют меньших маркетинговых инвестиций, но, так как экспортер не имеет контроля над своей продукцией на иностранном рынке, компания теряет существенный контроль над процессом

¹⁴ Бизнес-планирование во внешнеэкономической деятельности: метод. указания. Краснодар: КубГАУ, 2016. С. 48.

маркетинга. Косвенный экспорт предпочитают компании, которые хотели бы снизить финансовый риск.

Преимущества косвенного экспорта: быстрый доступ на рынок; концентрация ресурсов для производства; минимальные финансовые обязательства; низкий риск для компаний, сосредоточенных на внутреннем рынке, а также для тех, у кого научно-исследовательские работы, маркетинг и стратегия продаж находятся на стадии развития; не требуется особых управленческих усилий.

Недостатки косвенного экспорта: низкий уровень контроля дистрибуции, продаж, маркетинга и т.д., в отличие от прямого экспорта; невозможность получения практического опыта работы за рубежом; неправильный выбор рынка и дистрибьютора может привести к недостаточной обратной связи с рынком, которая влияет на международный успех компании.

Прямой экспорт заключается в том, что компания напрямую продает свои товары иностранным лицам, при этом компания контролирует дистрибуцию. Если объемы небольшие, то лучше использовать прямой экспорт, который позволяет экономить благодаря масштабу производства, сконцентрированного в одном регионе.

Преимущества прямого экспорта: контроль выбора зарубежных рынков и иностранных компаний представителя; хорошая обратная связь с целевым рынком; лучшая защита товарных знаков, патентов и престижа; потенциально больший объем продаж, чем при косвенном экспорте.

Недостатки прямого экспорта: более высокие начальные расходы и более высокие риски, по сравнению с косвенным экспортом; больше требований к информации; большее время подготовки к выходу на рынок, в отличие от косвенного экспорта

Текущее финансовое планирование основывается на составлении годовых планов. К данным планам согласно рекомендациям Минэкономразвития можно отнести следующие виды отчетов (рисунок 9).



Рисунок 9 – Планы, рекомендуемые Минэкономразвития в рамках управленческого учета

Естественно, что представленные выше планы разрабатываются и готовятся не всеми предприятиями и не в полном объеме. Отсутствие одной из форм отчетов может быть сопряжено не только за ненадобностью, но и из-за отсутствия данной деятельности (например, капитальных вложений).

Рассмотрим показатели планирования внешнеэкономической деятельности (рисунок 10).

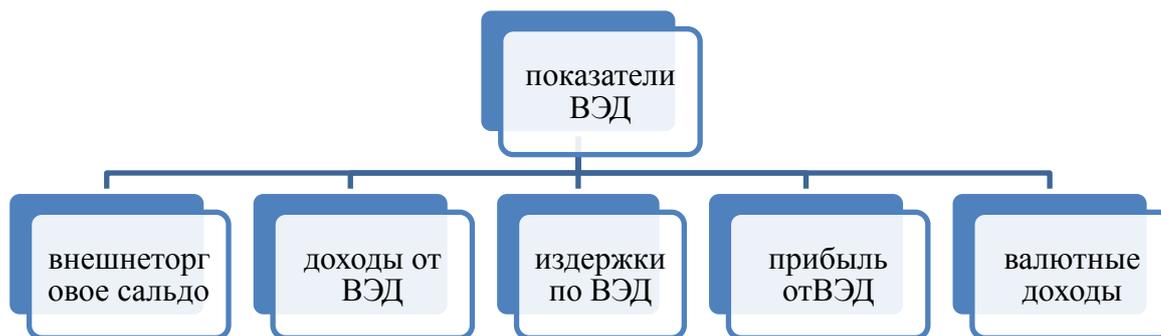


Рисунок 10 – Показатели внешнеэкономической деятельности

В случае если предприятие осуществляет не только экспорт, но и импорт – у него может возникнуть внешнеторговое сальдо. Под внешнеторговым сальдо понимается разница между стоимостным выражением импорта и экспорта.

Внешнеторговое сальдо может быть положительным и отрицательным. Положительное внешнеторговое сальдо образовывается в случае превышения экспортных операций над импортными операциями, соответственно отрицательное сальдо – наоборот.

Определение размеров внешнеторгового оборота предприятия является основой для планирования доходов от внешнеэкономической деятельности, издержек производства, прибыли, валютных доходов и других параметров деятельности предприятия.

Доходы от внешнеэкономической деятельности является частью общего объема продаж компании.

При определении доходов необходимо учитывать ряд особенностей:

- поступающие денежные средства в иностранной валюте должны быть переведены для учета и планирования в национальную валюту;
- при поступлении валютной выручки она должна быть конвертирована;
- валютная выручка имеет зависимость от установленного курса, который имеет непосредственное влияние на ее размер.

Доходы от внешнеэкономической деятельности состоят из выручки от продажи товаров, услуг, научно-технической продукции, финансовых и других неторговых операций, курсовой разницы. При планировании доходов от ВЭД расчеты производятся в иностранной и национальной валюте, в последнем случае валютная выручка умножается на прогнозируемый на данный календарный период курс иностранной валюты к национальной.

Издержки предприятия при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Любые виды внешнеэкономической деятельности требуют определенных затрат (материальных, трудовых, финансовых), связанных как с производством, так и с реализацией или закупкой товаров (маркетинг, упаковка, транспортировка и т.д.). Кроме того, предприятия платят налоги, часть которых также включается в издержки. Все затраты предприятия, выраженные в денежной форме и связанные с производством и реализацией продукции, принято называть ее себестоимостью.

На наш взгляд система финансового планирования внешнеэкономической деятельности на предприятиях ВЭД должна включать как минимум следующие виды планов:

1. План производства. Производится расчет плановой себестоимости, объема производства, осуществляется распределение продукции по каналам сбыта. Единицы измерения – натуральные и стоимостные. Итак, если продукт подходит рынку, то нужно корректировать уже имеющийся производственный план или составлять отдельный план по экспорту. Скорее всего, производство экспортных товаров будет отличаться от товаров, предназначенных для внутреннего рынка.

2. План продаж. План продаж является стратегией, которая устанавливает цели и тактику продаж для бизнеса. Здесь указываются действия, которые предпримет фирма, чтобы достичь коммерческих целей и, в первую очередь, реализовать товар. Экспортный план продаж формируется из частных планов по каналам продаж. Каналы продаж могут разделяться на виды по: товарам; продающим подразделениям; сегментам рынка; странам.

3. План отгружаемой продукции. Планируется объем отгрузок по каналам сбыта и сроки поставок. Единицы измерения – натуральные и стоимостные.

4. План движения денежных средств. Единицы измерения – стоимостные.

5. План доходов и расходов. Детализация планируемых доходов: выручка, положительная курсовая разница. Расходы также детализируются в разрезе статей: себестоимость, коммерческие расходы, налоги, включаемые в состав расходов, СВХ, услуги декларанта и т.п. Единицы измерения – стоимостные.

Единого механизма финансового планирования внешнеэкономической деятельности не предусмотрено. Набор и формы планов должны разрабатываться и утверждаться на каждом предприятии самостоятельно, но разработанная система планирования должна способствовать эффективному осуществлению внешнеэкономической деятельности. В условиях нестабильной экономической ситуации, изменение курса и непредсказуемости поведения зарубежных партнеров планирование должно способствовать предотвращению отрицательных финансовых результатов, а наоборот, максимизировать прибыль и оптимизировать состав расходной части.

2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АМУРАГРОЦЕНТР»

2.1 Характеристика ООО «Амурагроцентр» и анализ внешнеэкономических связей предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Амурагроцентр» на сегодняшний день является крупнейшим предприятием по переработке зерновых и зернобобовых культур на Дальнем Востоке.

Свою историю предприятие начинает еще в 1893 году, когда Василием Алексеевым была основана первая паровая мукомольная мельница. Через 10 лет (1903 г.) после запуска данной мельницы начинается строительство кирпичных зданий. С 1975 года предприятие носило название «Благкомхлебпродукт».

В 2000 году была произведена полная реконструкция и модернизация технологического оборудования. После чего завод был переориентирован на производство полнорационных комбикормов, премиксов, и белково-минерального витаминного концентрата.

Предприятие было переименовано в «Амурагроцентр» с 26 ноября 2001 года, когда к управлению предприятием пришел Сарапкин Александр Владимирович.

В настоящее время ООО «Амурагроцентр» занимает три городских квартала площадью более 150 тыс. м². В его структуру входят элеватор, мельзавод, комбикормовый завод, маслозавод, лаборатория, склады и др. На территории предприятия есть железнодорожная ветка, пути для автотранспорта и причал для судов. Компания производит гидратированное соевое масло, рафинированное дезодорированное соевое масло, пищевой соевый шрот, кормовой тостированный соевый шрот, экструдированную кормовую сою, полнорационные комбикорма и комбикорма-концентраты, белково-витаминно-минеральные концентраты и премиксы.

Все объекты на территории предприятия оснащены современным технологическим, транспортным и аспирационным оборудованием. Оборудование в

цехах компании не имеет аналогов на Дальнем Востоке. На предприятии занято более 700 человек, каждый из которых является профессионалом в своем деле.

Вся продукция сертифицирована и соответствует стандартам. В 2008 году на предприятии внедрены международные системы качества ИСО и ХАССП.

В состав ООО «Амурагроцентр» входит сеть элеваторов расположенных в основных заготовительных районах Амурской области (п. Поярково, п. Серышево, г. Белогорск, г. Благовещенск, Завитинский ХПП) и Еврейской АО - г. Биробиджан.

Местонахождение предприятия в соответствии с Уставом: Россия, Амурская область, город Благовещенск, ул. Амурская, д. 17.

У предприятия имеются торговые точки в г. Благовещенск, г. Белогорск, пгт. Буряя, г. Тында, с. Поярково, пгт. Архара. Отделы доставок в Приморском и Хабаровском крае, а также имеется 4 филиала: Хабаровский филиал, Владивостокский филиал, Уссурийский филиал и Благовещенский отдел доставки.

Также в Сахалинской области имеется официальный торговый представитель – ООО «Лидер». Точки продаж находятся в г. Южно-Сахалинск, г. Поронайск, г. Оха, пгт. Тымовское.

Таким образом, предприятие имеет хорошо налаженную сбытовую сеть не только в регионе, но и по России в целом.

Уставный капитал ООО «Амурагроцентр» составляет 453500 тыс. руб. и разделен на 2 доли, одна часть из которого принадлежит Сарапкину Александру Владимировичу, а вторая часть – Воронову Евгению Геннадьевичу.

Основным видом деятельности предприятия, согласно сведениям, содержащимся в ЕГРЮЛ, является производство растительных масел и их фракций.

Свою продукцию предприятие реализует как на внутреннем рынке, так и на внешнем. На внешний рынок поставки осуществляются в Китайскую Народную Республику.

По данным информационного сервиса СБИС, ООО «Амурагроцентр» занимает лидирующие позиции в своей отрасли.

Миссия предприятия состоит в бесперебойном обеспечении потребителей

более качественной продукцией и услугами.

Цели ООО «Амурагроцентр»:

- обеспечить полную востребованность продукции существующего продукта, а также условия для его развития;
- повысить уровень качества предполагаемых товаров до высших стандартов;
- достижение показателей, характеризующих эффективность производства на высоком уровне;
- постоянная работа над внедрением новых, более эффективных технологий.

Исходя из поставленных целей, ООО «Амурагроцентр» постоянно работает над повышением качества производимой продукции и расширением рынка сбыта.

Результатами эффективной работы ООО «Амурагроцентр» явилось третье место в номинации «Экспортер года», которое предприятие получило в 2019 году на Восточном экономическом форуме во Владивостоке в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

В своей деятельности ООО «Амурагроцентр» руководствуется Гражданским кодексом Российской Федерации, ТК ЕАЭС, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», ФЗ «О бухгалтерском учете», ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и иными нормативно-правовыми актами.

В Приложении А представлена организационная структура предприятия.

Структура управления ООО «Амурагроцентр» представлена линейно-функциональным типом. Структура управления состоит из девяти звеньев трехступенчатой организационной структуры.

Первая ступень организационной структуры представлена генеральным директором, вторая – главные специалисты, третья – специалисты.

Возглавляет деятельность ООО «Амурагроцентр» генеральный директор – Сарапкин Александр Владимирович. Он осуществляет оперативное руковод-

ство деятельностью предприятия, имеет право первой подписи финансовых документов, распоряжается имуществом и средствами предприятия, осуществляет комплектацию штата, определяет стратегию и миссию деятельности и т.д.

Каждый отдел / филиал возглавляет начальник отдела / филиала. В непосредственном подчинении начальнику отдела находятся специалисты, отвечающие за тот или иной участок работы.

В каждом филиале организации имеется бухгалтерия, которая подчиняется как начальнику филиала, так и главному бухгалтеру ООО «Амурагроцентр».

Как говорилось выше, ООО «Амурагроцентр» осуществляет поставки продукции на внешние рынки, а именно – в Китай. Также ООО «Амурагроцентр» осуществляет импорт.

Основными партнерами по экспорту масложировой продукции являются:

– экспорт наливного масла:

- 1) Heihe letter constant trade limited liability company;
- 2) Heilongjiang Leshi Agricultural Technology Co., Ltd;
- 3) Heihe Xnhe international trade co/.ltd;
- 4) Heihe Fengtai mechanical and electrical products trade co.,ltd;

– экспорт масла в ПЭТ:

- 1) Heihe Fengtai mechanical and electrical products trade co.,ltd;
- 2) Harbin Xnhe Industry Co/.ltd.
- 3) Heihe City hentai import and export trade co.,ltd;
- 4) Heihe Phospholipid international trade co.,ltd;
- 5) Hunchun yongbo import and export trade co.,ltd.

– экспорт лецитина:

- 1) Heihe Phospholipid international trade co.,ltd.

Согласно условиям контракта, отсрочка предоставляется по экспорту наивного масла и соевого лецитина. Иностранным партнерам, импортируемым наливное масло, предоставляется отсрочка в размере 20 дней с момента поступления товара в порт Хэйхэ, а по лецитину отсрочка предоставляется на 30 дней.

Средний годовой объем экспорта масложировой продукции представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Средние значения экспорта масложировой продукции ООО «Амурагроцентр» за год

Товарная группа	Годовой объем	
	тн	тыс. руб.
Наливное масло	15640	642565
Масло в ПЭТ	6358	305346
Лецитин	1297	60043

Наибольшим спросом в составе экспортных поставок пользуется наливное масло. Стоит отметить, что наливное масло экспортируется также и в Харбин, тогда как другие виды продукции только в соседний городской округ – Хэйхэ.

2.2 Анализ экономических показателей, характеризующих внешнеэкономическую деятельность ООО «Амурагроцентр»

Для осуществления внешнеэкономической деятельности в ООО «Амурагроцентр» создана служба внешнеэкономической деятельности. Ее структура представлена на рис. 11.



Рисунок 11 – Структура службы ВЭД ООО «Амурагроцентр»

Служба внешнеэкономической деятельности является структурным подразделением ООО «Амурагроцентр». Она создается и ликвидируется приказом генерального директора ООО «Амурагроцентр». В функциональном и оперативном управлении находится у исполнительного директора.

Службу ВЭД возглавляет непосредственно начальник службы, который назначается и освобождается от должности приказом генерального директора ООО «Амурагроцентр». Работники службы назначаются и освобождаются от занимаемой должности приказом генерального директора по представлению начальника службы внешнеэкономической деятельности.

В своей деятельности служба руководствуется действующим законодательством РФ, постановлениями Правительства РФ, внутренними нормативными документами предприятия, приказами и распоряжениями генерального директора и положением о службе ВЭД.

В задачи службы ВЭД входит планирование, организация и координация внешнеэкономической деятельности в компании, а так же обеспечение выполнения обязательств перед иностранными партнерами, подготовка экспортируемой продукции к процедуре таможенного оформления.

ООО «Амурагроцентр» также импортирует запасные части, гербициды, оборудование и материалы.

Рассмотрим функции, выполняемые декларантами предприятия.

- подача таможенных деклараций, оформленных, согласно всем государственным нормативам, в Благовещенскую, Хабаровскую, Владивостокскую таможни в письменном и электронном виде;
- предоставление в таможенные органы всех требуемых документов и информации, соответствующей ТК ЕАЭС при подаче ДТ;
- взаимодействие с таможенными постами по всем вопросам по внешнеэкономической деятельности, а именно, по всем поданным декларациям на товары в режимах таможенных процедур (ЭК10, ИМ40, ЭК31, ВТД, ПВД, ИМ53, ИМ78 и т.д.), ответы на запросы, предоставление информации;
- контроль экспортных, импортных и антидемпинговых пошлин, и дру-

гих платежей, предназначенных для декларирования товаров;

- расчёт и контроль денежных средств в виде авансовых платежей (пошлина, НДС, акциз и т.д.) перед подачей деклараций в таможенные посты;
- определение кодов, согласно ТН ВЭД ЕАЭС, на перемещаемые товары и правильная их идентификация;
- формализация и контроль всех документов, необходимых для декларирования товаров, в том числе и товаросопроводительных;
- формализация и контроль всех разрешительных документов (Лицензий, Свидетельств, Деклараций соответствия, Сертификатов соответствия и т.д.);
- формализация всего пакета документов (Контрактов, Спецификаций, Дополнений к контрактам, Учредительных документов и т.д.) для подачи деклараций в таможенные органы;
- отслеживание всех таможенных нормативных документов (Приказов, Постановлений, Решений и т. д.), имеющих отношение к внешнеэкономической деятельности; просмотр сайтов и вебинаров, представляющих темы по декларированию товаров, касающихся классификационных решений по определению кодов товаров ТН ВЭД ЕАЭС и их правильной идентификации и т. п.;
- контроль проходной стоимости товаров;
- заполнение статистических форм на товар, перемещаемый в рамках торгового оборота со странами ЕАЭС. Обязанность представлять «статформу» о торговле со странами ЕАЭС в таможенные органы, прописано в Законе о таможенном регулировании в РФ (Статья 278 Закона от 03.08.2018 № 289-ФЗ(ЗоТР));
- контроль за сроками оформления электронных подписей декларанта, а также отслеживание платежей за использованный трафик по поданным в таможенные органы декларациям;
- контроль за исполнением требований ФТС России по включению ООО «Амурагроцентр» в зеленый сектор ФТС; на данный момент осуществляется авторегистрация и автовыпуск деклараций на товары без участия инспектора в режиме экспорта и импорта.

Представим на рисунке 12 деятельность службы ВЭД по направлениям.



Рисунок 12 – деятельность службы ВЭД ООО «Амурагроцентр» по направлениям

Служба ВЭД в своей деятельности взаимодействует со всеми службами и отделами компании – со службой главного инженера предприятия, службой поставки запасных частей, с производственными цехами, в т.ч. с ООО «МЭЗ «Амурский», ООО «Стройцентр», ООО «Амурагрокомплекс».

Для импорта необходимого товара в службу ВЭД предоставляется заявка, которая обрабатывается в течение трех рабочих дней. Срок рассмотрения может быть увеличен, в зависимости от сложности и объема запроса, выходных и праздничных дней, о чем заявитель уведомляется при подаче заявки. Результатом рассмотрения заявки является коммерческое предложение либо письменный ответ, с указанием возможности или невозможности ее исполнения. Заяви-

тель, рассмотрев ценовое предложение, принимает решение об его удовлетворении (полном, частичном) либо выдает отказ. Частичное либо полное удовлетворение коммерческого предложения отражается в виде служебной записки, которая должна быть подписана ответственным лицом (для запасных частей, техники и оборудования – начальник отдела реализации запасных частей, главный инженер; для расходных материалов – начальник производства) и передана в службу ВЭД на бумажном и электронном носителе.

Получив служебную записку, служба ВЭД подготавливает и подписывает контракты в течение 3 рабочих дней. При этом, один экземпляр передается заводу-производителю (поставщику), второй передается в бухгалтерию, третий – хранится в службе ВЭД.

Решение о включении денежных сумм в систему «Global» на оплату товаров и расходов на импорт принимается по согласованию между заявителем и службой ВЭД.

Служба ВЭД ведет полное сопровождение подписанных контрактов, вплоть до исполнения сторонами своих обязательств. Обо всех изменениях, рисках и форс-мажорах, связанных с исполнением заявок, служба ВЭД уведомляет заявителя посредством телефонной связи либо в письменном виде (служебной запиской).

Для совершения таможенных операций служба ВЭД может обращаться к заявителю с запросами (устными и письменными), на которые заявитель обязан оперативно реагировать, предоставляя интересующую информацию.

После выпуска товаров в свободное обращение, служба ВЭД уведомляет об этом заявителя посредством телефонной связи.

Рассмотрим взаимоотношение службы ВЭД и филиала ООО «Амурагрохим».

В службу ВЭД предоставляется заявка согласно, которая обрабатывается в течение 14 рабочих дней. Результатом обработки заявки является отработанное коммерческое предложение, которое выдается заявителю в письменном виде. После чего заявитель согласовывает цены и условия сделки в течение 5 рабочих

дней. В случае необходимости, руководитель ООО «Амурагрохим» принимает решение о выезде на завод-производитель товара для проведения непосредственных переговоров (ценовые условия, порядок поставки, сроки исполнения обязательств и т.д.). Результатом согласования является служебная записка от ООО «Амурагрохим», переданная в службу ВЭД, с указанием условий совершения сделки.

Получив служебную записку, служба ВЭД подготавливает и подписывает контракты в течение 3 рабочих дней. При этом, один экземпляр передается заводу-производителю (поставщику), второй передается в бухгалтерию ООО «Амурагрохим», третий – хранится в службе ВЭД.

После подписания контрактов на поставку гербицидов служба ВЭД готовит пакеты документов в Минсельхоз России для получения согласований (разрешительных документов) на импорт препаратов. На подготовку и отправку документов отводится 5 рабочих дней.

Получив согласованные документы из Минсельхоза России, служба ВЭД в течение 5 рабочих дней направляет пакеты документов в Минпромторг России (на электронных и бумажных носителях) для получения лицензий на импорт.

Оригиналы полученных лицензий в трехдневный срок передаются на Благовещенскую таможенную для регистрации. Копии лицензии хранятся в службе ВЭД и ООО «Амурагрохим».

После завершения импортной поставки всего объема товара служба ВЭД подготавливает пакеты документов для закрытия лицензий и направляет их в Минпромторг России. Период исполнения — с момента выпуска последней партии товара в свободное обращение до даты окончания срока действия лицензии.

Взаимодействие с бухгалтерией, финансово-экономической службой и юридическим отделом следующие.

Служба ВЭД получает информацию о платежах, данные о первичной документации, необходимые для оформления отчетности, договоров и запросов в органы ФТС, МВД РФ и другие инстанции.

Представляет: первичную документацию (счета, акты, счета-фактуры, акты сверок и т. п.), таможенные документы (ГТД, упаковочные листы, транзитные декларации, СМР и т. п.), расчеты по расходам, связанным с пребыванием иностранных специалистов, с исполнением контрактов по поставкам иностранных товаров, в том числе транспортные расходы и расходы на оформление документации, информацию, необходимую для заключения договоров с иностранными контрагентами и т. п.

При экспортных операциях служба сбыта подает в службу ВЭД заявку с пакетом документов, необходимых для осуществления процедуры экспорта (внешнеторговые контракты, договоры об оказании транспортных услуг, спецификации, инвойсы, упаковочные листы, платежные документы). Служба ВЭД, на основании предоставленных документов и сведений, осуществляет таможенное декларирование товара в сроки, предусмотренные действующим законодательством.

Закрытие экспортных деклараций осуществляется согласно предоставленного службой сбыта письменного уведомления.

Взаимодействие между службами сбыта и ВЭД основывается на принципе плановости, т. е. служба ВЭД должна иметь планы-графики отправки товаров на месяц, неделю и поденно. При этом, документы на отправку должны быть предоставлены в службу ВЭД не позднее 15:00 дня предшествующего дню отправки.

Специалисты отдела ведут всю таможенную документацию: обеспечивают таможенное оформление экспортируемой продукции, оформляют грузовые таможенные декларации, ведут статистическую отчетность отдела и т.д. Конечным результатом этой деятельности является получение таможенной отметки «Выпуск разрешен».

Международные контракты составляются на двух языках с учетом норм международного и российского права. Сотрудники отдела ВЭД также осуществляют полный контроль над исполнением контрактов: сроки действия, своевременная оплата и пр.

Этапы осуществления экспортных операций представим на рисунке 13.

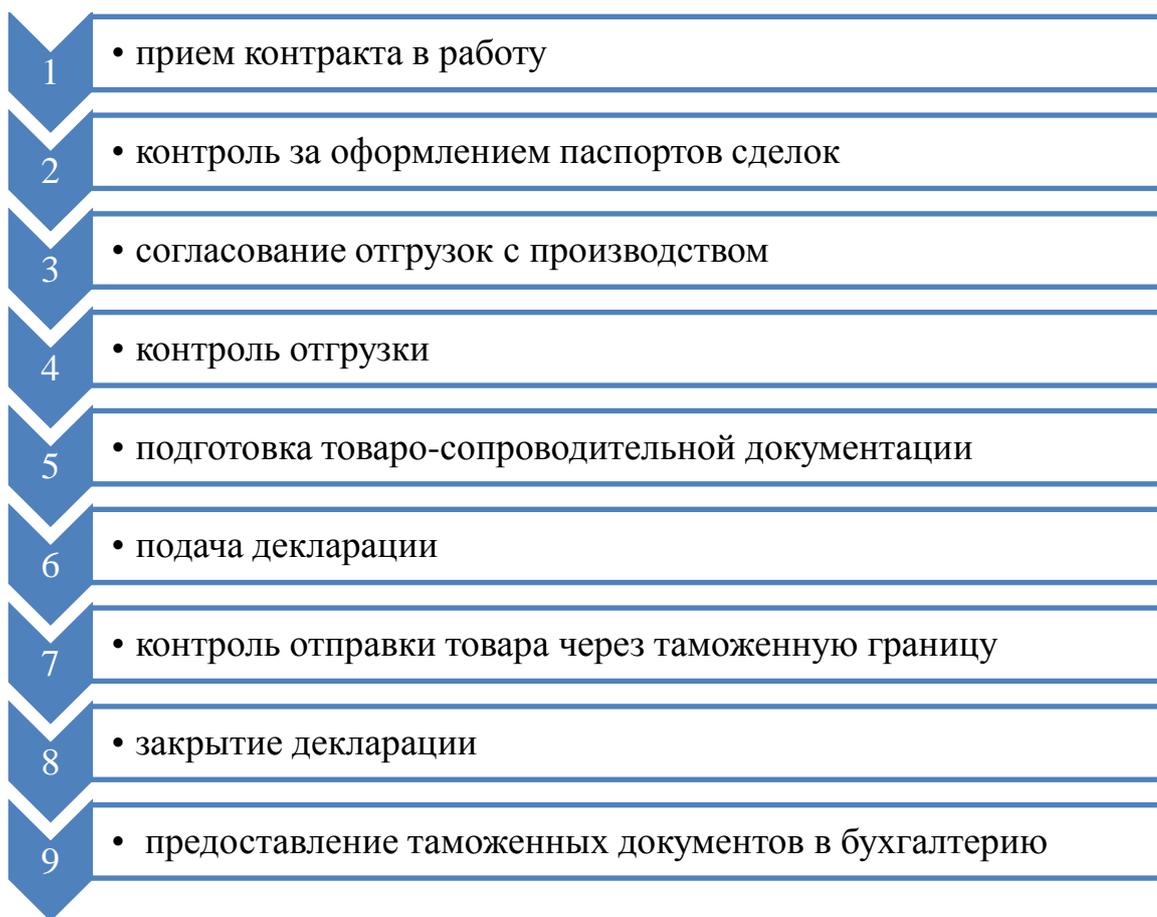


Рисунок 13 – Этапы осуществления экспортных операций в ООО «Амурагроцентр»

Все перечисленные выше действия осуществляют декларанты в зависимости от вида экспортируемой продукции.

Соя в Китае пользуется большим спросом и рынок Китая на данный вид продукции очень емкий. Китай ежегодно экспортирует около 100 млн. т., наибольшие поставки осуществляются из Бразилии и США. Доля России в этой нише составляет менее 1 %, однако к 2024 году планируют достичь показателя в 3,4 млн. т.

Прежде чем перейти к анализу экспорта ООО «Амурагроцентр», рассмотрим динамику экспорта масличных семян и масел Амурской области (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика экспортируемой продукции ООО «Амурагроцентр» в составе экспорта Амурской области в КНР

ТЫС. ДОЛЛ.

Показатель	2017	2018	2019	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Масличные семена и плоды	31640,1	27992,7	22078,3	-3647,4	-5914,4	88,47	78,87
Жиры и масла животного и растительного происхождения	5027,7	7538,3	4098,7	2510,6	-3439,6	149,94	54,37
Прочая продукция	50342,8	39055,4	41189,5	-11287,4	2134,1	77,58	105,46
Всего экспортировано	87010,6	74586,4	67366,5	-12424,2	-7219,9	85,72	90,32

Динамика экспорта из Амурской области в КНР отрицательная. Данная ситуация сложилась вследствие сокращения поставок масличных семян и плодов. Сокращение экспорта данного вида продукции вызвано тем, что у иностранных предприятий возникают большие издержки при экспорте масличных семян и плодов, а также снижением валового сбора.

Как отмечают китайские бизнесмены, импорт сои для них не является перспективным, так как не приносит ожидаемой прибыли.

Представим в таблице 3 место экспортируемой продукции ООО «Амурагроцентр» в составе экспорта Амурской области в КНР.

Таблица 3 – Место экспортируемой продукции ООО «Амурагроцентр» в составе экспорта Амурской области в КНР

%

Показатель	2017	2018	2019	Абсолютное изменение		Темп роста, %	
				2018 к 2017	2019 к 2018	2018 к 2017	2019 к 2018
Масличные семена и плоды	36,36	37,53	32,77	1,17	-4,76	88,47	78,87
Жиры и масла животного и растительного происхождения	5,78	10,11	6,08	4,33	-4,02	149,94	54,37
Прочая продукция	57,86	52,36	61,14	-5,50	8,78	77,58	105,46
Всего экспортировано	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	85,72	90,32

На протяжении 2017 – 2019 гг. в структуре экспорта из Амурской области в Китай масличные семена и плоды занимают значительную долю – 36,36 % в 2017 году, 37,53 % в 2018 году и 32,77 % в 2019 году. Стоит отметить, что на фоне торгового конфликта между США и Китаем, Амурская область, являясь основным производителем данной культуры, могла бы нарастить объемы экспорта, но из-за погодных условий в данном периоде наблюдался спад урожая.

Также большим спросом у Китая пользуется продукция масложирового комплекса. Причиной является то, что продукция соответствует мировым стандартам качества и безопасности, а также не содержит генно-модифицированное сырье.

Из данных, представленных в таблице видно, что на 2019 год удельный вес экспорта масличных семян и плодов, а также жиров и масел снижается. Сокращение доли экспорта масличных семян и плодов в структуре экспорта Амурской области вызвано тем, что в Амурской области наблюдался спад урожайности в период 2018/2019 гг., что соответственно повлекло снижение экспортных поставок. Снижение валового сбора продукции также отрицательно сказалось и на продукции ее переработки – масла соевого.

Представим на рисунке 14 динамику экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг.



Рисунок 14 – Динамика выручки от экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг.

Из представленного рисунка видно, что динамика экспорта в ООО «Амурагроцентр» неоднозначная. В 2018 году экспорт снижается, что вызвано сокращением экспортных поставок соевого масла рафинированного дезодорированного в канистрах по 18 л. и сои.

Проанализируем финансовый результат от экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг. (таблица 4).

Таблица 4 – Динамика финансового результата от экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное изменение, %		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018	2018 от 2017	2019 от 2018
Выручка от экспорта	373952	371577	518934	-2375	147357	99,36	139,66
Себестоимость экспорта	387320	357850	454607	-29470	96757	92,39	127,04
Прибыль (убыток) от экспорта	-13368	13727	64327	27095	50600	-102,69	468,62

Выручка от экспорта продукции не имеет однозначной тенденции. В 2018 году она сокращается на 2375 тыс. руб., но, не смотря на ее снижение, за данный период ООО «Амурагроцентр» получает прибыль от экспорта в размере 13368 тыс. руб. Предприятие получает прибыль вследствие экономии затрат на производство масла соевого.

В 2019 году выручка от экспорта увеличилась до 518934 тыс. руб. Рост выручки обусловлен увеличением поставок масла соевого гидратированного и сои.

Представим на рис. 15 долю экспорта ООО «Амурагроцентр» в составе экспорта Амурской области в Китай по товарным группам: масличные семена и плоды, жиры и масла животного и растительного происхождения.

Для перевода экспорта Амурской области в рублевый эквивалент по усредненному курсу за 2017, 2018 и 2019 гг.



Рисунок 15 – Доля экспорта продукции ООО «Амурагроцентр» в общем объеме экспорта Амурской области в Китай масличных семян и масел, %

Как мы видим, доля экспорта ООО «Амурагроцентр» занимает значительную часть, которая увеличивается на конец анализируемого периода практически в 2 раза. Так, на 31.12.2019 г. ООО «Амурагроцентр» экспортирует 30,66 % от общего экспорта Амурской области. Высокий удельный вес экспорта продукции ООО «Амурагроцентр» обусловлен тем, что предприятие является одним из крупнейших на Дальнем Востоке по производству соевого масла и давно себя зарекомендовало на зарубежных рынках как надежного поставщика.

Далее на рисунке 16 представим структуру экспортной выручки в общей выручке предприятия.



Рисунок 16 – Доля экспортной выручки в общей выручке ООО «Амурагроцентр», %

В 2017 и 2018 гг. выручка от экспорта занимает незначительную долю. Данная тенденция связана с тем, что большая часть произведенной продукции уходила для обеспечения масложировой продукцией внутренний рынок. В 2019 году доля экспорта составила 13,49 %. Ее рост связан с заключением новых контрактов на поставку масла гидратированного.

Далее представим динамику выручки от экспорта (см. таблицу 5).

Таблица 5 – Динамика и состав выручки от экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
Дистиллят	2230	2834	1162	604	-1672
Лецитин	26269	32322	12450	6053	-19872
Сырье	0	35428	207855	35428	172427
Масло соевое рафинированное дезодорированное	168284	248294	215859	80010	-32435
Масло соевое гидратированное	173870	51892	64193	-121978	12301
Прочее	3299	807	17414	-2492	16607
Всего	373952	371577	518933	-2375	147356

На 2018 год выручка от экспорта сократилась на 2375 тыс. руб. Наибольшее снижение происходит по маслу соевому гидратированному, что вызвано сокращением его объемов производства, и распределение большей части между покупателями внутреннего рынка.

В 2018 году возобновляются поставки сырья (сои) и экспорт сои составил 35428 тыс. руб. Несмотря на распространение свиной чумы в Китае, спрос на амурскую сою не упал, но наши аграрии не могут в полной мере удовлетворить потребности Китая.

Остановимся более подробно на экспорте лецитина. Рост экспорта соевого лецитина на 6053 тыс. руб. и вызван ростом спроса на него среди китайских партнеров. Объясняется это тем, что в Китае данную продукцию стали производить относительно недавно, а его потребление растет.

В 2019 году наибольший рост наблюдается по экспорту сои. Ее рост связан с торговой войной между США и Китаем. Это явилось причиной недостатка сои в Китае, который в свою очередь пытается покрыть недостаток сои экспортом из России, в том числе из Амурской области.

В таблице 6 представлен анализ структуры выручки от экспорта.

Таблица 6 – Структура выручки от экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя, %			Абсолютное изменение, %	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
Дистиллят	0,60	0,76	0,22	0,17	-0,54
Лецитин	7,02	8,70	2,40	1,67	-6,30
Сырье	0,00	9,53	40,05	9,53	30,52
Масло соевое рафинированное дезодорированное	45,00	66,82	41,60	21,82	-25,22
Масло соевое гидратированное	46,50	13,97	12,37	-32,53	-1,60
Прочее	0,88	0,22	3,36	-0,67	3,14
Всего	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

В экспортной выручке ООО «Амурагроцентр» преобладает экспорт масла соевого рафинированного дезодорированного, что обусловлено специализацией предприятия. Однако, на 2019 год происходит снижение доли экспорта масла на 25,22 %. Сокращение вызвано увеличением поставок сои, так как был заключен новый контракт.

В таблице 7 представим динамику себестоимости экспорта.

Таблица 7– Динамика себестоимости экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
1	2	3	4	5	6
Дистиллят	354	1245	332	891	-913
Лецитин	22326	26228	10914	3902	-15314

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6
Сырье	0	31005	184188	31005	153183
Масло соевое рафинированное дезодорированное	161022	249223	194762	88201	-54461
Масло соевое гидратированное	191983	49382	19232	-142601	-30150
Прочее	11635	767	15180	-10868	14413
Всего	387320	357850	424608	-29470	66758

В целом, динамика себестоимости экспорта аналогична экспортной выручке. На 2018 год она сокращается на 29740 тыс. руб., а на 2019 год увеличивается на 66758 тыс. руб.

Стоит отметить положительную тенденцию – снижение себестоимости в 2018 году составило большую величину, чем выручки, что привело к увеличению положительного финансового результата от экспорта.

В 2019 году, несмотря на рост выручки от экспорта масла соевого гидратированного на 12301 тыс. руб., его экспортная себестоимость снижается на 30150 тыс. руб. Снижение себестоимости происходит за счет экономии экспортных расходов.

Далее проведем анализ структуры себестоимости экспорта (таблица 8).

Таблица 8 – Структура себестоимости экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2016 – 2018 гг.

Показатель	Значение показателя, %			Абсолютное изменение, %	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
1	2	3	4	5	6
Дистиллят	0,09	0,35	0,08	0,26	-0,27
Лецитин	5,76	7,33	2,57	1,57	-4,76
Сырье	0,00	8,66	43,38	8,66	34,71
Масло соевое рафинированное дезодорированное	41,57	69,64	45,87	28,07	-23,78
Масло соевое гидратированное	49,57	13,80	4,53	-35,77	-9,27
Прочее	3,00	0,21	3,58	-2,79	3,36
Всего	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

В составе себестоимости экспорта аналогично структуре выручки от экспорта в 2017 году преобладает масло соевое гидратированное – 49,57 %, а в 2018 и 2019 гг. масло соевое рафинированного дезодорированного – 69,64 % и 45,87 % соответственно. Самая маленькая доля в структуре себестоимости экспорта приходится на дистиллят – 0,09 % в 2017 году, 0,35 % в 2018 году и 0,08 % в 2019 году.

Проведем в таблице 9 финансовый результат от экспорта по каждому виду продукции.

Таблица 9 – Финансовый результат ООО «Амурагроцентр» от экспорта по видам продукции за 2016 – 2018 гг.

Показатель	Выручка, тыс. руб.			Себестоимость, тыс. руб.			Прибыль/убыток, тыс. руб.		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Дистиллят	2230	2834	1162	354	1245	332	1876	1589	830
Лецитин	26269	32322	12450	22326	26228	10914	3943	6094	1536
Сырье	0	35428	207855	0	31005	184188	0	4423	23667
Масло соевое рафинированное дезодорированное	168284	248294	215859	161022	249223	194762	7262	-929	21097
Масло соевое гидратированное	173870	51892	64193	191983	49382	19232	-18113	2510	44961
Прочее	3299	807	17414	11635	767	15180	-8336	40	2234
Всего	373952	371577	518933	387320	357850	424608	-13368	13727	94325

Убыток от экспорта ООО «Амурагроцентр» получило в 2017 году в размере 13368 тыс. руб., который сложился вследствие превышения себестоимости экспорта масла соевого гидратированного и прочего экспорта.

В 2018 году затраты превысили выручку по экспорту масла соевого рафинированного дезодорированного, но стоит отметить положительную тенденцию, что превышение составило небольшую величину и в целом предприятие получает прибыль от экспорта в размере 13727 тыс. руб.

Прибыль от экспорта в 2019 году составила 94235 тыс. руб. Наибольшая прибыль была получена от экспорта масла гидратированного. Также высокий уровень прибыли ООО «Амурагроцентр» получило от экспорта сои и масла рафинированного дезодорированного.

Из представленной таблицы видно, что на протяжении анализируемого периода не наблюдается продукции, по которой предприятие получает наибольший экономический эффект. Это вызвано тем, что из года в год состав расходов претерпевает не сильные изменения, но наблюдается скачок цен на сырье и сопутствующие расходы.

В таблице 10 представлен анализ ритмичности экспорта продукции ООО «Амурагроцентр» за 2019 год.

Таблица 10 – Ритмичность экспорта ООО «Амурагроцентр» по декадам за 2019 год

Декада	Экспорт продукции за год, тыс. руб.		Засчитывается в ритмичность	Удельный вес, %		Засчитывается в ритмичность
	План	Факт		План	Факт	
I	115841	148641	115841	22,12	28,64	22,12
II	89617	86437	86437	17,12	16,66	16,66
III	104348	89011	89011	19,93	17,15	17,15
IV	213810	194844	194844	40,83	37,55	37,55
Всего за год	523616	518933	486133	100,00	100,00	93,48

Коэффициент ритмичности составляет $518933 : 523616 = 0,99$. Это означает, что 99 % продукции было экспортировано без нарушения планового графика. Наибольшее отклонение по невыполнению плана экспортных поставок наблюдается в 4 квартале, что связано с уходом на внутренний рынок продукции в большем количестве, чем было запланировано.

Коэффициент равномерности составляет: $93,48 : 100 = 0,93$

Коэффициент равномерности показывает, что в целом, экспортные поставки осуществлялись равномерно. Расхождение фактических объемов от запланированных составили не более 30 %.

При условии ритмичной работы объем экспорта ООО «Амурагроцентр» продукции может возрасти на сумму: 5236,16 тыс. руб. $(523616 \times (100 - 99)) : 100$.

Коэффициент аритмичности равен: $(100 - 99) : 100 = 0,01$

Таблица 11 - Данные для расчета влияния структурных сдвигов на объем экспорта ООО «Амурагроцентр» в стоимостном выражении

Вид продукции	Плановая цена, тыс. руб.	Объем экспорта, ед.		Удельный вес продукции, %		Изменение удельного веса	Процент выполнения плана
		План	Факт	План	Факт		
Дистиллят	63	21,8	18,44	0,33	0,28	-0,05	84,61
Лецитин	48	245,71	259,38	3,70	3,92	0,22	105,56
Масло соевое рафинированное дезодорированное	41	5316,45	5264,85	80,08	79,62	-0,46	99,03
Масло соевое гидратированное	60	1055,17	1069,88	15,89	16,18	0,29	101,39
Итого	-	6639,13	6612,56	100,00	100,00	0,00	99,60

По данным таблицы 11 процент выполнения плана составляет 99,6 % $(6612,56 \times 100 : 6639,13)$.

Объем продукции, пересчитанный на фактический экспорт при плановой структуре:

$N1 = 18,44 \times 0,996 \times 63 + 245,71 \times 0,996 \times 48 + 5264,85 \times 0,996 \times 41 + 1055,17 \times 0,996 \times 60 = 1157,07 + 11746,90 + 214995,41 + 63056,96 = 270956,34$ тыс. руб.

Влияние структурных сдвигов на объем товарной продукции составит:

$293664 - 270956,34 = 22707,66$ тыс. руб.

В таблице 12 представим показатели эффективности экспорта.

Таблица 12 – Показатели эффективности экспорта ООО «Амурагроцентр» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное изменение	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
1	2	3	4	5	6
Валютная эффективность	0,97	1,04	1,14	0,07	0,10
Уровень экспорта в объеме продаж предприятия	6,63	5,87	13,49	-0,76	7,62

Продолжение таблицы 12					
1	2	3	4	5	6
Коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции и себестоимости продукции идущей на внутренний рынок	9,46	7,03	15,54	-2,44	8,52
Уровень себестоимости экспортируемой продукции в общей себестоимости реализованной продукции	8,64	6,56	13,45	-2,08	6,89
Коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции и выручки от экспорта	103,57	96,31	87,60	-7,27	-8,70

Из представленных данных видно, что эффективность экспорта предприятия увеличивается.

Наблюдается рост уровня экспорта в объеме продаж предприятия в 2019 году, так, он вырос на 7,62 %.

Коэффициент соотношения себестоимости экспортируемой продукции и себестоимости продукции идущей на внутренний рынок снизился в 2018 году на 2,44 %, что свидетельствует о снижении экспортируемой продукции по сравнению с продукцией, которая была реализована местными предприятиями, но на 2019 год наблюдается положительная тенденция.

Коэффициент соотношения себестоимости экспортной продукции и выручки от экспорта в 2017 году составил 103,57 %, что говорит о превышении себестоимости экспорта над выручкой. На 2018 и 2019 гг. наблюдается положительная тенденция – он не превышает 100 % и к тому же ежегодно он снижается.

По итогам анализа можно сделать вывод, что ООО «Амурагроцентр» наращивает экспортный потенциал. Это происходит за счет того, что предприятие стало экспортировать больше сои.

Факторную модель прибыли до налогообложения с учетом курсовых разниц можно представить следующим образом:

Прибыль до налогообложения = Прибыль от продаж + Прочие доходы – Прочие расходы = Прибыль от продаж + Проценты к уплате – Проценты к получению + Курсовые разницы (в составе доходов) – Курсовые разницы (в составе расходов) + Прочие доходы – Прочие расходы

Представим в таблице 13 данные для проведения факторного анализа, а в

таблице 14 представим результаты факторного анализа за 2019 год.

Таблица 13 – Данные для факторного анализа финансового результата ООО «Амурагроцентр»

Показатели	2018	2019	Абсолютное изменение 2019 к 2018
Прибыль от продаж, тыс. руб.	620276	694714	74438
Проценты к получению, тыс. руб.	13899	15677	1778
Проценты к уплате, тыс. руб.	123311	138746	15435
Курсовые разницы (в составе доходов), тыс. руб.	10044	13298	3254
Курсовые разницы (в составе расходов), тыс. руб.	4732	17334	12602
Прочие доходы без курсовых разниц, тыс. руб.	105699	94366	-11333
Прочие расходы без курсовых разниц, тыс. руб.	119087	64794	-54293
Прибыль до налогообложения	502788	597181	94393

Таблица 14 – Факторный анализ прибыли до налогообложения ООО «Амурагроцентр»

Факторы изменения прибыли до налогообложения	Сумма, тыс. руб.	в % к итогу
Общее изменение прибыли до налогообложения	94393	100,00
В том числе за счет факторов:		
Влияние факторов изменения прибыли от продаж на прирост прибыли до налогообложения	74438	78,86
Изменение процентов к получению	1778	1,88
Изменение процентов к уплате	-15435	-16,35
Изменение курсовых разниц (в составе доходов)	3254	3,45
Изменение курсовых разниц (в составе расходов)	-12602	-13,35
Изменение прочих доходов	-11333	-12,01
Изменение прочих расходов	54293	57,52
Итого влияние факторов изменения прочих доходов и расходов на прирост (снижение) прибыли до налогообложения	19955	21,14
Всего влияние факторов на изменение прибыли до налогообложения	94393	100,00

Данные таблицы показывают, что на увеличение прибыли до налогообложения существенное влияние оказали такие факторы, как рост процентов к уплате (15435 тыс. руб.), рост курсовых разниц в составе расходов снижение прочих расходов (55617,99 тыс. руб.), снижение прочих расходов (54293 тыс. руб.). Влияние курсовых разниц в составе доходов незначительное и повлияло

на рост прибыли до налогообложения на 3254 тыс. руб.

В конечном итоге эти факторы привели к увеличению прибыли до налогообложения на 19955 тыс. руб. или 21,14 % по сравнению с прибылью от продаж, в связи, с чем сумма прибыли до налогообложения составила 597181 тыс. руб.

2.3 Финансовое планирование внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»

Планирование внешнеэкономической деятельности осуществляется планово-экономическим отделом на основании планов, поступающих от других структурных подразделений предприятия.

Так, в организации планирования в ООО «Амурагроцентр» принимают участие отделы, представленные на рисунке 17.



Рисунок 17 – Участие структурных подразделений ООО «Амурагроцентр» в планировании внешнеэкономической деятельности.

Главным звеном в процессе планирования ВЭД является планово-экономический отдел. Специалисты данного отдела осуществляют планирование общего объема экспорта, импорта, а также денежные потоки от ВЭД.

Участие других отделов в планировании представим на рисунке 18.



Рисунок 18 – Участие структурных подразделений ООО «Амурагроцентр» в планировании ВЭД

Стоит отметить, что в ООО «Амурагроцентр» не существует отдельного сводного плана по внешнеэкономической деятельности, а все данные разбиты в несколько видов планов, составляемых данным отделом, что затрудняет контроль и оценку его исполнения.

Таким образом, процесс планирования внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр» осуществляется по нескольким блокам. Представим их на рисунке 19.

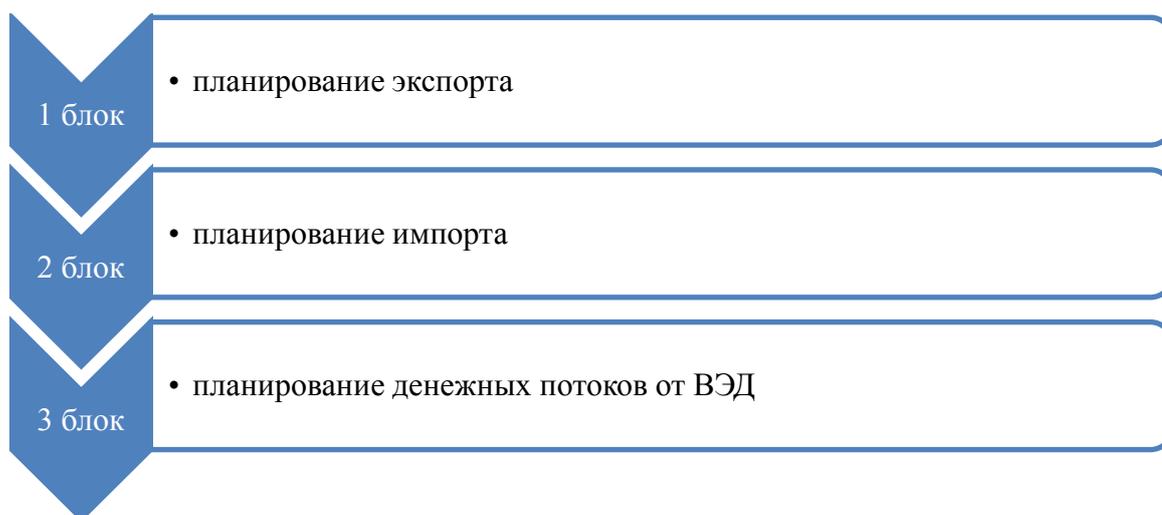


Рисунок 19 – Блоки планирование ВЭД в ООО «Амурагроцентр»

1 блок – планирование экспорта является наиболее важным, так как экспорт занимает значительную часть в структуре общей выручки предприятия.

Как говорилось выше, экспорт в ООО «Амурагроцентр» осуществляется следующих видов продукции:

- соя;
- масло соевое;
- лецитин;
- дистиллят.

Основной упор в планировании ВЭД в организации делается на экспортную деятельность, так как экспорт носит постоянный характер, а импорт эпизодический.

В целом действующий механизм планирования ВЭД в ООО «Амурагроцентр» схематично можно представить следующим образом (рисунок 20).



Рисунок 20 – Действующая в ООО «Амурагроцентр» система планирования ВЭД

Так, из представленного рисунка видно, что планирование внешнеэкономической деятельности на исследуемом предприятии поставлено слабо, так как используется всего одна форма бюджета, а заявки и планы отгрузок являются своего рода вспомогательными элементами бюджетирования. Рассмотрим более подробно процесс планирования в ООО «Амурагроцентр».

Планирование экспортных поставок сои осуществляется на последующий год после сбора урожая. Первым делом, экономисты ООО «Амурагроцентр» высчитывают количество сои, необходимой для обеспечения работы заводов в г. Благовещенск и г. Белогорск. Остаток сои распределяется на экспорт.

При планировании экспорта гидратированного и рафинированного – дезодорированного соевого масла, в первую очередь, учитываются интересы российских партнеров, а именно партнеров производителей (например, производители майонеза), далее определяется потребность российского рынка, а уже после определения этих потребностей в масле, планируются поставки в Китай. Конечно же, интересы китайских партнеров также учитываются. Например, перед китайским праздником весны или Днем Образования КНР всегда есть

большая потребность в масле. Это принимается к вниманию при составлении плана розлива.

Планирование экспорта продукции осуществляется на основании плана отгрузок по месяцам (форма № 1 ППП). Его форма представлена в приложении Б. Данный план разбит на 3 временных промежутка для отгрузок:

- 1) с 1 по 10;
- 2) с 11 по 20;
- 3) с 20 по 31 числа месяца.

В конце рассчитывается общий итог за месяц.

В первом столбце указывается вид контрагента либо торговой точки и наименование продукции.

Далее в столбцах, для каждого временного промежутка указываются: количество, стоимость единицы и общая сумма планируемой поставки.

Данная форма отчета составляется специалистом планово-экономического отдела и отдается на утверждение заместителю генерального директора.

Отдельным планом составляется «План отгрузок масла соевого автотранспортом» (Приложение В). Плановый период составляет месяц, подготавливается также специалистом планово-экономического отдела.

В плане отгрузок автотранспортом отражается планируемый объем, который будет доставлен грузовым транспортом по России или в КНР в натуральном выражении.

Исполнение плана экспортных поставок отображаются в «Факт отгрузки по месяцам» (Приложение Г) и в «Факт отгрузок для службы логистики» (Приложение Д). Данные документы составляются в натуральном выражении и учитывают отгрузки, как на внутренний рынок, так и экспорт.

Приведем в таблице 15 фактические объемы экспорта по соевому маслу и его отклонение от плана за 2017 год, так как именно в этом году были наибольшие расхождения плана от факта.

Таблица 15 – Исполнение плана экспорта соевого масла в ООО «Амурагро-центр» за 2017 год

Месяц	План, тн.	Факт, тн.	Абсолютное отклонение, тн.	Выполнение плана, %
Январь	157	0	-157	0,00
Февраль	157	33,1	-123,9	21,08
Март	260	265,8	5,8	102,23
Апрель	26	30	4	115,38
Май	0	0	0	-
Июнь	148	199,5	51,5	134,80
Июль	216	197,7	-18,3	91,53
Август	36	156,3	120,3	434,17
Сентябрь	700	747,5	47,5	106,79
Октябрь	682	671,2	-10,8	98,42
Ноябрь	0	49,4	49,4	-
Итого	2382	2350,5	-31,5	98,68

За 2017 год в целом, план по экспорту масла был невыполнен на 1,32 %. Причиной этому явился перенос поставок с января и февраля на март. Но в марте, из-за отсутствия нужного количества произведенного масла поставки были осуществлены только плановые за март, без учета количества января и февраля.

В дальнейшие месяца руководство ООО «Амурагроцентр» пытается восполнить недопоставки за первые два месяца.

Как видно из представленной таблицы, в августе был запланирован и экспортирован наибольший объем масла, что связано с Днем образования КНР.

Планирование импорта осуществляется с участием службы ВЭД. Рассмотрим процесс более подробно.

Сотрудником, ответственным за тот или иной участок (например, главным инженером подается заявка на приобретение запасных частей к технике) в службу ВЭД подается заявка на приобретение запасных частей, расходных материалов, техники, оборудования.

Сотрудниками службы ВЭД она обрабатывается в течение трех рабочих дней, но срок рения может быть увеличен, в зависимости от сложности и объема запроса, выходных и праздничных дней, о чем заявитель уведомляется при

подаче заявки.

Результатом рассмотрения заявки является коммерческое предложение либо письменный ответ, с указанием возможности или невозможности ее исполнения. Заявитель, рассмотрев ценовое предложение, принимает решение об его удовлетворении (полном, частичном) либо выдает отказ. Частичное либо полное удовлетворение коммерческого предложения отражается в виде служебной записки, которая должна быть подписана ответственным лицом (для запасных частей, техники и оборудования — начальник отдела реализации запасных частей, главный инженер; для расходных материалов — начальник производства) и передана в службу ВЭД на бумажном и электронном носителе.

Планирование денежных потоков от ВЭД осуществляется в программе «Глобал» путем создания бюджета движения денежных средств (Приложение Ж) (Далее – БДДС). В БДДС отражаются все поступления и расходы. Поступления от ВЭД – это поступления от иностранных клиентов и возврат таможенного обеспечения.

К расходам по ВЭД относятся таможенные платежи, оплата импортных товаров, расходы за СВХ и т.д.

Планирование БДДС осуществляется планово-экономическим отделом совместно со службой ВЭД.

Планирование расходов на импорт / экспорт осуществляется ведущим специалистом службы внешнеэкономической деятельности.

Он осуществляет расчет, определение размера таможенных платежей, планирование в программе Глобал денежных средств необходимых на уплату таможенных платежей.

Также он подает заявки в Глобал на оплату импортных контрактов, таможенных пошлин, НДС, сборов по таможне, оплату счетов за услуги портов, СВХ, транспортных компаний, в том числе и иностранных транспортных компаний, услуг за сертификацию продукции и т.д.

Итак, планирование внешнеэкономической деятельности в ООО «Амур-гроцентр», в первую очередь включает планирование экспортных поставок. На

экспорт предприятие направляет сою, масло соевое, лецитин и дистиллят.

В планировании внешнеэкономической деятельности важно не только определить прогнозируемый объем и сроки поставок, но и определить размер экспортных издержек.

При исследовании процесса экспорта был выявлен недостаток, который выражается в отсутствии сводного плана экспортных поставок. В настоящее время объемы, сроки и стоимость экспорта отражаются в разных документах, что существенно усложняет процесс контроля исполнения плана.

При планировании импорта важной статьёй является расходы на импорт, так как обеспечительные платежи, сертификация, услуги по хранению, перевозке и прочие расходы, составляют значительную часть от импортной стоимости товара.

3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АМУРАГРОЦЕНТР»

3.1 Проблемы финансового планирования внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»

Основной целью финансового планирования является достижение максимальной эффективности при имеющихся у предприятия стратегических целей и ресурсов к их достижению. Исходя из этого, ключевым звеном в организации финансового планирования на предприятии, должна стать четко организованная система планов.

Проведенное исследование организации финансового планирования внешнеэкономической деятельности в ООО «Амурагроцентр» позволило выявить ряд недостатков, которые существенно влияют на эффективность ВЭД на предприятии. Стоит отметить, что под выражением «эффективность ВЭД», в данном случае, мы подразумеваем не только финансовую составляющую, но такие показатели как, равномерность экспортных поставок, соблюдение сроков отгрузки согласно условиям контракта, планомерное поступление денежных средств от иностранных контрагентов и т.д.

Представим в таблице 16 выявленные недостатки и предложения, направленные на их устранения.

Таблица 16 – Недостатки, выявленные при исследовании планирования ВЭД в ООО «Амурагроцентр» и мероприятия, направленные на их устранение

Недостаток	Мероприятие по устранению
1	2
Составление только одной формы бюджета - БДДС	Разработать систему бюджетов, которые позволят более полно и эффективно планировать ВЭД: заявка, планы отгруженной продукции, бюджет продаж, бюджет затрат, прогнозный баланс, бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств

1	2
Планирование большинства показателей в натуральных единицах	Разработать формы бюджетов и вспомогательных форм к бюджетам, как в натуральном, так и в стоимостном выражении
Отсутствие системы контроля исполнения бюджетов	Закрепить обязанности по проведению план-факторного анализа за заместителем генерального директора по финансам. Проводить расчет отклонения от плана, выявление виновников

На сегодняшний день планирование внешнеэкономической деятельности в ООО «Амурагроцентр» касается не только планирования импортных и экспортных поставок, но и косвенно взаимосвязано со следующими сферами деятельности предприятия:

– производство масложировой продукции. Здесь важно отметить такие моменты как: качество продукции и минимизация производственных сбоев. От качества зависит конкурентоспособность продукции предприятия на зарубежном рынке. От ритмичного производства и минимального расхождения фактического объема производства с плановым, зависит не только ритмичность экспортных поставок, но и возможность избежать штрафных санкций за невыполнение условия контракта.

– персонал. Грамотные и ответственные сотрудники службы ВЭД, планово-экономического отдела, отдела логистики и других служб, прямо или косвенно участвуют в планировании внешнеэкономической деятельности предприятия.

– логистическая система предприятия. Налаженность процессов сбора, загрузки, доставки и согласованность действий является важным компонентом в цепочке товародвижения.

В связи с этим, разработка новых форм бюджетов и грамотная постановка финансового планирования является необходимым звеном для нормального функционирования ООО «Амурагроцентр».

Перейдем к рассмотрению недостатков.

Первый недостаток, который был выявлен – это составление только одной формы бюджета. Как уже говорилось выше, в ООО «Амурагроцентр» в настоя-

щее время составляется только одна форма бюджета – бюджет движения денежных средств. Несомненно, данный вид бюджета является важной составляющей при планировании деятельности предприятия, так как от своевременности поступления денежных средств зависит текущая платежеспособность предприятия, но игнорирование других форм бюджета снижает эффективность финансового планирования в целом. Так, в первую очередь, организация должна учесть какой будет объем продаж и затрат в плановом периоде, т.е. для этого необходимо составить бюджет продаж и бюджет затрат. При разработке бюджета продаж организация планирует совокупный объем продаж по направлениям деятельности. В бюджете затрат соответственно планируются расходы, которые понесет предприятие. Затем на основании данных бюджетов должно осуществляться планирование денежных потоков, а также доходов и расходов.

Второй недостаток в организации планирования ВЭД состоит в том, что большинстве используемых предприятием вспомогательных планах по экспорту, учитываются только натуральные единицы. Так, в плане отгрузок автотранспортом указывается только количество планируемых поставок без указания стоимости. Данное упущение затрудняет дальнейшее планирование экспортной выручки, а также притока денежных средств от иностранных клиентов.

И последний недостаток, выражающийся в отсутствии контроля за исполнением бюджетов, ставит весь процесс планирования под сомнение. Так как без проведения план-факторного анализа, процесс бюджетирования и вовсе не имеет смысла, т.е. своего рода носит фиктивный характер.

Организация и исполнение внешнеэкономической сделки обязательно должны содержать план-факторный анализ для выявления отклонений, их причин и дальнейшего устранения расхождений. Представим схему организации и исполнения внешнеэкономической сделки на рисунке 21.

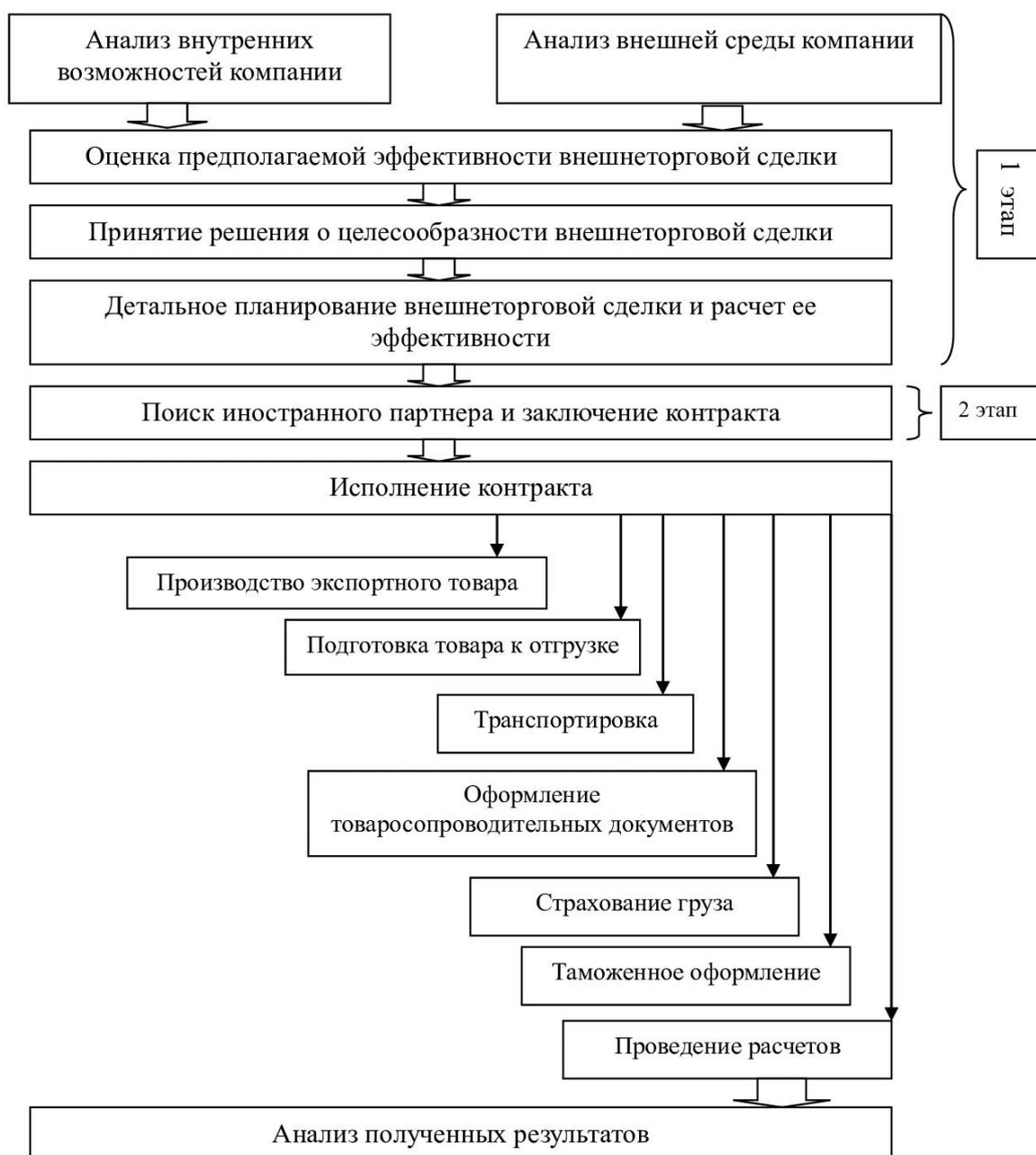


Рисунок 21 – Схема организации и исполнения внешнеторговой сделки в ООО «Амурагроцентр»

Каждый из этих этапов также включает в себя ряд операций. Основными формами заключения внешнеторговой сделки являются, как известно, оферта и контракт. 1 этап мы не будем рассматривать, так как данный этап ООО «Амурагроцентр» был пройден.

2. Заключение контракта включает в себя несколько стадий:

- уточнение статей контракта, подготовку его окончательного варианта;
- уторговывание цены, ее корректировку в соответствии с возможными изменениями прочих статей контракта (увеличение или уменьшение количества поставляемого товара, сроков поставки, формы оплаты);
- достижение наиболее оптимального соотношения интересов сторон в связи с реализацией сделки;
- подписание контракта сторонами сделки.

После подписания контракта и вступления его в силу стороны приступают к следующему этапу контрактной деятельности – этапу 3 - Реализации сделки.

3. Реализация сделки. Участниками этого этапа является большое количество отделов и служб предприятия: служба ВЭД, торговый отдел, производственный отдел, планово-экономический отдел, служба логистики.

Для эффективной реализации сделки необходимо взаимодействие с многочисленными сторонними организациями: перевозчиками, экспедиторами, банками, страховыми компаниями, государственными органами.

Таким образом, в реализацию внешнеторгового контракта входят следующие операции:

- производство экспортного товара;
- подготовка товара к отгрузке (изготовление, доработка качественных показателей, специальная упаковка и маркировка);
- транспортировка (заключение договоров с перевозчиком (перевозчиками), экспедитором);
- подготовка товаросопроводительной документации и погрузочных инструкций;
- обработка и складирование груза;
- погрузка товара на транспортное средство;
- страхование груза, транспортных средств;
- таможенная очистка и сертификация груза;

- проведение расчетов по контракту (выставление счета, открытие транзитного и текущего валютного счета, оформление паспорта сделки, получение необходимых разрешений на проведение операций с капиталом, контроль выполнения графика платежей, осуществление прочих платежей, связанных с исполнением контракта);

- прочие операции, связанные со специфическими характеристиками предмета сделки.

Для того, чтобы экспортный товар был поставлен точно в срок и с минимальными экспортными издержками в ООО «Амурагроцентр» важно организовать эффективную систему управления экспортом, одним из звеньев которой будет являться планирование экспорта.

Заключительным этапом реализации внешнеторговой сделки является оценка и анализ ее фактической эффективности. Для этого используются количественные показатели, которые позволяют оценить экономический эффект от экспортных сделок, а также провести причинную связь в случае отклонения показателей. Таким образом, организация эффективной системы планирования ВЭД на исследуемом предприятии является необходимым инструментом управления, который требует совершенствования.

3.2 Разработка мероприятий по направлению совершенствования финансового планирования внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр»

Грамотное управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии должно способствовать не только получению положительного финансового результата, а также:

- эффективному управлению денежными потоками;
- достаточности информации для проведения контроля и анализа;
- минимизации отклонения факта от плана;
- эффективному управлению доставкой грузов;
- и т. д.

Для совершенствования планирования внешнеэкономической деятельности в ООО «Амурагроцентр» мы предлагаем внедрить к уже имеющимся следующие виды бюджетов:

- бюджет продаж;
- бюджет доходов и расходов;
- прогнозный баланс.

Тогда система планирования ВЭД в ООО «Амурагроцентр» будет выглядеть следующим образом (рисунок 22).



Рисунок 22 – Предлагаемая система бюджетирования ВЭД в ООО «Амурагроцентр»

Из представленного рисунка видно, что заявка и планы отгрузок находятся вне круга. Это означает, что данные формы, в предлагаемой нами системе, не являются отдельным бюджетом, а представляют собой вспомогательные элементы при составлении бюджета продаж.

Связь между бюджетами представлена на рисунке 23.



Рисунок 23 – Взаимосвязь бюджетов в ООО «Амурагроцентр»

Таким образом, все предлагаемые формы имеют между собой взаимосвязь, т.е. на основании данных одного документа, заполняется другая форма. Так, например, без информации о планируемых объемах поставок продукции и их цены, которые отражаются в плане отгруженной продукции, невозможно составить бюджет продаж, который бы включал данные, которые необходимы для дальнейшего составления бюджета доходов и расходов.

3.3 Разработка форм бюджетов, предлагаемых для ООО «Амурагроцентр»

Для организации эффективной системы планирования, предприятию необходимо использовать структурированные формы бюджетов, которые будут полностью отражать планируемые результаты деятельности. Для этого необходима разработка не громоздких, но информативных форм.

В предыдущем пункте нами были предложены формы бюджетов для ООО «Амурагроцентр», представим предлагаемые формы.

Первым документом, с которого начинается планирование ВЭД – это заявка. Заявка должна иметь свободный характер, так как она исходит от покупателя. В ней должны быть отражены данные о запрашиваемой продукции и ее количество. На основании заявок уже будут составляться бюджеты отгруженной продукции.

Мы предлагаем разработать и утвердить форму «Бюджет отгруженной продукции», которая будет содержать не только объемы фактических отгрузок, но и их суммы, а также учитывать отклонения. Тем самым, данный документ будет сводить воедино информацию из уже имеющихся на предприятии заявок и плана отгрузок по месяцам только с прибавлением фактических данных, что упростит дальнейшее составление общего бюджета продаж.

Экспортер	План		Факт		Отклонение в %	Примечание
	тн.	тыс. руб.	тн.	тыс. руб.		
Heihe letter constant trade limited liability company	187	10301	186	10246	99,47	-
Heihe Fengtai mechanical and electrical products trade co.,ltd	52	2864	55	3030	105,77	Запрос на увеличение
...

Рисунок 24 – Фрагмент предлагаемого для ООО «Амурагроцентр» бюджета отгруженной продукции

Таким образом, отчет «Бюджет отгруженной продукции» будет содержать как натуральное, так и стоимостное выражение экспорта, а также суммы необходимо разбить по каждому иностранному партнеру. Это позволит более эффективно проводить контроль за экспортными поставками.

На основании заявок, представленных торговым отделом, будет осуществляться планирование экспортной выручки. Плановый размер выручки подлежит раскрытию в бюджете продаж.

Предлагаемая нами форма бюджета продаж должна содержать информацию:

- об объеме продаж;
- цене реализации;
- общей величины выручки.

Плановые показатели в бюджете продаж будут отображаться в помесячной разбивке. В связи с тем, что специфика экспортной деятельности носит сезонный характер, то при разработке бюджета продаж необходимо учитывать данную особенность. Сезонность выражается в том, что в осенне-весенний период, а именно, в апреле и ноябре, деятельность грузовой таможни приостанавливается в связи с хождением льда на реке Амур.

Расчет коэффициента сезонности предлагаем осуществлять по следующей формуле:

$$K_{\text{сез}} = \text{МОП} : \text{ОП}, \quad (1)$$

где МОП – месячный объем продаж в рублях;

ОП – объем продаж за год.

Представим в таблице 17 пример расчета сезонности на основании данных за 2019 год.

Таблица 17 – Расчет коэффициента сезонности ООО «Амурагроцентр» за 2019 год

Месяц	Факт, тыс. руб.	Коэффициент сезонности, %
1	2	3
Январь	94023	0,29328
Февраль	102173	0,31870
Март	252249	0,78683
Апрель	298341	0,93060
Май	286748	0,89444
Июнь	218735	0,68229
Июль	168190	0,52463
Август	360614	1,12484
Сентябрь	389748	1,21572
Октябрь	487419	1,52038
Ноябрь	579876	1,80878
Декабрь	608964	1,89951

Продолжение таблицы 17

1	2	3
Итого	3847080	12
Среднее значение	320590	-

Как мы видим из таблицы 17, наибольшие значения коэффициента сезонности приходятся на август-декабрь, что связано наибольшими объемами производства в осеннюю декаду, а также увеличением запросов перед новогодними праздниками российских и иностранных покупателей.

При планировании выручки мы будем учитывать коэффициент сезонности. Для этого необходимо среднегодовую плановую выручку умножить на получившийся коэффициент сезонности. Так, размер плановой выручки за январь 2021 года составит: $3792489 : 12 \times 0,29328 = 92688$ тыс. руб.

Следующим фактором, который будем учитывать при составлении плана продаж – это инфляция. При прочих равных условиях роста цены за единицу продукции, необходимо также учитывать инфляцию на предстоящий период. Уровень ожидаемой инфляции будем брать из Прогноза социально-экономического развития РФ, который ежегодно готовится Министерством экономического развития РФ. На 2021 год инфляция планируется на уровне 3,7 %. Возьмем наибольший уровень инфляции с целью минимизации рисков отклонения. Расчет плановых значений будем осуществлять на основании данных 2019 года. Это связано с тем, что в 2020 году из-за пандемии коронавируса в продажах компании наблюдались скачки, что не позволит сформировать полную картину

Представим в таблице 18 предлагаемую форму бюджета продаж.

Таблица 18 – Бюджет продаж ООО «Амурагроцентр» на октябрь 2020 года и январь 2021 года

Статьи бюджета	Единица измерения	Январь 2021	Октябрь 2020			
		план	план	факт	отклонение от плана	
					сумма	%
1	2	3	7	8	9	10

Продолжение таблицы 18

1	2	3	7	8	9	10
Объем продаж, в том числе:						
- масло соевое	т.	1569	8325	7841	-484	94,19
- лецитин	т.	32	170	136	-33	80,27
- дистиллят	т.	22	116	118	2	101,76
- соя	т.	1648	9852	14256	4404	144,70
Средняя плановая цена за единицу продукции:						
- масло соевое (с учетом инфляции)	руб.	54635	54048	54241	193	100,36
- лецитин (с учетом инфляции)	руб.	52397	51916	51990	74	100,14
- дистиллят (с учетом инфляции)	руб.	68508	68100	67824	-276	99,59
- соя (с учетом инфляции)	руб.	2295	2015	2190	175	108,68
Выручка от реализации по ассортименту, в том числе:	тыс. руб.	92688	486510	471616	-14894	96,94
- масло соевое	тыс. руб.	85722	449946	425303	-24643	94,52
- лецитин	тыс. руб.	1677	8801	7074	-1727	80,38
- дистиллят		1507	7911	8017	106	101,35
- соя	тыс. руб.	3782	19852	31221	11369	157,27
Выручка от реализации по каналу сбыта, в том числе:	тыс. руб.	92688	486510	425303	-61207	87,42
город	тыс. руб.	74151	389208	350875	-38333	90,15
филиалы	тыс. руб.	18538	97302	74428	-22874	76,49
Выручка от реализации по рынку продаж, в том числе:	тыс. руб.	92688	486510	425303	-61207	87,42
- внутренний рынок	тыс. руб.	78785	415966	366611	-49355	88,13
- внешний рынок	тыс. руб.	13903	70544	58692	-11852	83,20
Доля экспорта в общей выручке	%	15	14,5	13,80	-0,70	95,17

Таким образом, предложенная форма бюджета продаж, позволит предприятию осуществлять планирование выручки от экспорта и от реализации на внутреннем рынке, а также будет являться информативным источником для проведения дальнейшего план-факторного анализа и регулирования уровня цен.

Следующей предлагаемой формой является бюджет затрат. Бюджет затрат должен включать в себя производственные затраты, коммерческие и управленческие расходы. Представим форму бюджета затрат в таблице 19.

Таблица 19 – Бюджет затрат ООО «Амурагроцентр» на октябрь 2020 года и январь 2021 года

Статьи бюджета	Январь 2021 г.	Октябрь 2020 г.			
	план	план	факт	отклонение от плана	
				сумма	%
1	2	3	4	5	6
Затраты всего	79734	407441	358006	-49435	87,87
Прямые затраты	77184	394410	346556	-47854	80,82
материальные затраты	34251	175023	153787	-21236	87,87

Продолжение таблицы 19

1	2	3	4	5	6
затраты на оплату труда	1727	8825	7754	-1071	80,82
отчисления на социальные нужды	518,1	2647	2326	-321	88,26
амортизация	4091	20905	18369	-2536	91,78
прочие затраты	36597	187010	164320	-22690	98,04
Управленческие расходы	740	3781	3323	-459	82,00
охрана	15	77	67	-9	86,89
канцелярия	49	250	220	-30	88,85
заработная плата АУП	385	1967	1729	-239	90,02
отчисления на социальные нужды	116	590	519	-72	87,67
интернет	30	153	135	-19	84,15
коммунальные платежи	146	744	653	-90	83,76
Коммерческие расходы	1810	9249	8127	-1122	88,06
расходы на содержание основных средств	286	1461	1284	-177	90,61
расходы на доставку и упаковку	150	767	674	-93	85,71
расходы на хранение товаров	550	2811	2470	-341	81,21
расходы на ВЭД	125	753	746	-7	99,07
прочие расходы	824	4211	3700	-511	89,04

Планирование прямых затрат необходимо осуществлять с учетом влияния следующих факторов:

- увеличения объема производства;
- роста нормы затрат;
- индексации заработной платы.

При планировании управленческих расходов необходимо учитывать условия договоров на оплату охранных услуг и электроэнергии.

Планирование заработной платы и отчислений на социальные нужды целесообразно осуществлять с учетом индексации заработной платы.

При планировании коммунальных платежей и коммерческих расходов необходимо проанализировать информацию с предыдущих периодов и выявить общую тенденцию. Так, например, в зимний период времени расходы на коммунальные услуги будут выше, чем в летний.

Далее, на основании бюджета продаж и бюджета затрат осуществляется разработка бюджета доходов и расходов. Представим предлагаемую форму этого бюджета в таблице 20.

Таблица 20 – Бюджет доходов и расходов ООО «Амурагроцентр» на октябрь 2020 года и январь 2021 года

Статьи бюджета	Январь 2021 г.		Октябрь 2020 г.		
	план	план	факт	отклонение от плана	
				сумма	%
Операционные доходы	92688	486510	425303	-61207	87,42
Выручка от экспорта	13903	70544	58692	-11852	83,20
Выручка от реализации на внутреннем рынке	78785	415966	366611	-49355	88,13
Прямые затраты	77184	394410	318770	-75640	80,82
Себестоимость материалов	34251	175023	154472	-20551	88,26
Заработная плата и отчисления	2245	11472	10695	-777	93,23
Прочие прямые затраты	40688	207915	179632	-28284	86,40
Маржинальная прибыль	15504	92100	106533	14434	115,67
Рентабельность по маржинальной прибыли	16,73	18,93	25,05	6	132,32
Управленческие расходы	740	3781,4	3359,6	-422	88,85
Коммерческие расходы	1810	9249,1	7927,8	-1321	85,71
расходы на ВЭД	125	753	746	-7	99,07
Операционная прибыль	12954	79069	95246	16177	120,46
Проценты к уплате	475	5700	5933	233	104,09
Проценты к получению	17	200	214	14	107,00
Прочие доходы	85	1016	1172	156	115,35
Прочие расходы	700	8405	8921	516	106,14
Прибыль до уплаты налогов	13112	80958	97276	16318	120,16
Налог на прибыль	2622	16192	19455	3264	120,16
Чистая прибыль	10489	64767	77821	13054	120,16

Таким образом, составление бюджета доходов и расходов происходит на основании данных бюджета продаж и бюджета затрат.

На наш взгляд, является важным отражение в бюджете доходов и расходов рентабельности маржинальной прибыли, так как руководству важно оценивать рентабельность бизнеса. Так, при изменении уровня рентабельности, возможно будет определить причины и факторы, которые привели к ее росту или снижению.

В настоящее время в ООО «Амурагроцентр» осуществляется составление бюджета движения денежных средств. Данная форма содержит полную информацию о движении денежных потоков в разрезе видов деятельности, но не содержит информацию о движении денежных потоков от внешнеэкономической деятельности.

Представим структуру действующего бюджета движения денежных средств на рисунке 25, а на рисунке 26 структуру предлагаемого бюджета.

Код	Наименование	За все периоды					
		План	План дополни- тельный	План всего	Факт	% отклоне- ния от плана	Отклонение от плана в сумме
0	Входящее сальдо	277660000		277660000		-100	-277660000
V	Исходящее сальдо	273220000		273220000		-100	-273220000
3	Внутреннее движение денежных средств				2928000		2928000
1	Поступление денежных средств	329980140,1	-4562908,62	325417231,5	358169550,2	10,0647	32752318,71
1.1	Поступления от основной деятельности	329530140,1	-4562908,62	324967231,5	350326366,9	7,8036	25359135,38
1.3	Поступления от финансовой деятельности	450000		450000	890485,93	97,8858	440485,93
1.4	Поступление ошибочных платежей				6952697,4		6952697,4
2	Выбытие денежных средств	410986120,5	4446600	415432720,5	361443079,3	-12,996	-53989641,21
2.4	перечисление ошибочных платежей	21410	2300000	2321410	2321560	0,0065	150
2.3	Выбытия от финансовой деятельности	51450000		51450000	60150000	16,9096	8700000
2.2	Выбытия от инвестиционной деятельности	77706353,32	277000	77983353,32	76482452,84	-1,9246	-1500900,48
2.1	Выбытия от основной деятельности	281808357,2	1869600	283677957,2	222489066,4	-21,5698	-61188890,73

Рисунок 25 – Действующая структура бюджета движения денежных средств
ООО «Амурагроцентр»

Код	Наименование	План	План дополни- тельный	План всего	Факт	% отклонения от плана	Отклонение от плана в сумме
0	Входящее сальдо	277660000		277660000		-100,0000	-277660000
V	Исходящее сальдо	273220000		273220000		-100,0000	-273220000
3	Внутреннее движение денежных средств				2928000		2928000
1	Поступление денежных средств	329980140,1	-4562908,62	325417231,5	358169550,2	10,0647	32752318,71
01.январь	Поступления от основной деятельности	329155985	4561457,62	324594527,5	349908212,9	7,7986	25313685,4
01.март	Поступления от финансовой деятельности	450000		450000	890485,93	97,8858	440485,93
01.апрель	Поступление ошибочных платежей				6952697,4		6952697,4
01.май	Поступление от ВЭД	374155	-1451	372704	418154	12,1947	45450
2	Выбытие денежных средств	410986120,5	4446600	415432720,5	361443079,3	-12,9960	-53989641,21
02.май	Выбытие от ВЭД	3214		3347	3814		
02.апрель	перечисление ошибочных платежей	21410	2300000	2321410	2321560	0,0065	150
02.март	Выбытия от финансовой деятельности	51450000		51450000	60150000	16,9096	8700000
02.февраль	Выбытия от инвестиционной деятельности	77706353,32	277000	77983353,32	76482452,84	-1,9246	-1500900,48
02.январь	Выбытия от основной деятельности	281805143,2	1869600	283674610,2	222485252,4	-21,5703	-61189357,8

Рисунок 26 – Предлагаемая структура бюджета движения денежных средств для
ООО «Амурагроцентр»

В настоящее время своевременное поступление экспортной выручки является важным условием, так как от нее зависит не только наличие денежных средств в распоряжении предприятия, но избежание рисков валютного контроля. Так, выделение отдельной статьи в бюджете денежных средств «Поступление от ВЭД» позволит контролировать поступившие оплаты от иностранных контрагентов и вести учет не поступивших оплат.

В таблице 21 и 22 представим прогнозный бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах на 2021 год.

Таблица 21 – Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «Амурагроцентр» на 2021 год

Показатель	2019 г.	2020 г.	план 2021
Основные средства	218084	220165	285717
Финансовые вложения	829522	829522	829522
Отложенные налоговые активы	4	4	4
Итого по разделу I - Внеоборотные активы	1047610	1049691	1115243
Запасы	739143	743544	778361
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	461	467	474
Дебиторская задолженность	1918190	1948812	1537372
Денежные средства и денежные эквиваленты	132458	130615	585572
Итого по разделу II - Оборотные активы	2790250	2823438	2901779
БАЛАНС (актив)	3837860	3873129	4017022
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	453500	453500	453500
Добавочный капитал (без переоценки)	2	2	2
Резервный капитал	1000	1000	1000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2155120	2565226	3161261
Итого по разделу III - Капитал и резервы	2609620	3019728	3615763
Отложенные налоговые обязательства	10674	10674	10674
Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	10674	10674	10674
Заемные средства	300000	284020	204200
Кредиторская задолженность	916094	467233	184911
Оценочные обязательства	1474	1474	1474
Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	1217570	752727	390585
БАЛАНС (пассив)	3837860	3783129	4017022

Так, мы видим, что в результате внедрения предлагаемой системы плани-

рования, происходит изменение ключевых показателей. Происходит рост нераспределенной прибыли, увеличение денежных средств и сокращение дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 22 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Амурагроцентр» на 2021 год

Показатель	2019 г.	2020 г.	план 2021
Выручка	3847080	3917866	4322194
в том числе от экспорта	518934	548015	583022
Себестоимость продаж	2649113	2779456	2958302
в том числе от экспорта	454607	482381	498716
Валовая прибыль (убыток)	1197967	1138410	1363892
Коммерческие расходы	510183	518161	520897
Управленческие расходы	9070	9547	9974
Прибыль (убыток) от продаж	678714	610702	833021
Проценты к получению	51743	54819	58133
Проценты к уплате	138746	134514	133612
Прочие доходы	84716	83240	93909
Прочие расходы	95246	101615	106408
Прибыль (убыток) до налогообложения	581181	512632	745044
Текущий налог на прибыль	116236	102526	149009
Чистая прибыль (убыток)	464945	410106	596035

Так, прогнозный финансовый результат увеличится на 131090 тыс. руб.

В том числе произойдет рост выручки от экспорта на 64088 тыс. руб. и рост себестоимости на 44109 тыс. руб.

Далее раскроем предложение по устранению недостатка в отсутствии контроля исполнения бюджета.

Данный недостаток является существенным при организации системы планирования в целом. Так как основная цель планирование – это установление плановых показателей, к выполнению которых должна стремиться организация. А если нет контроля исполнения данных показателей, то и вся система планирования, организованная на предприятии не несет в себе никакой практической ценности. Осуществление итогового контроля, на наш взгляд, должно осуществляться вышестоящим руководством. При выявлении норм и причин отклонения, заместитель генерального директора по финансам уже на местах

должен выяснить факторы, которые оказали влияние на данное изменение.

Так, процесс осуществления контроля исполнения бюджета должен включать следующие этапы (рисунок 27).

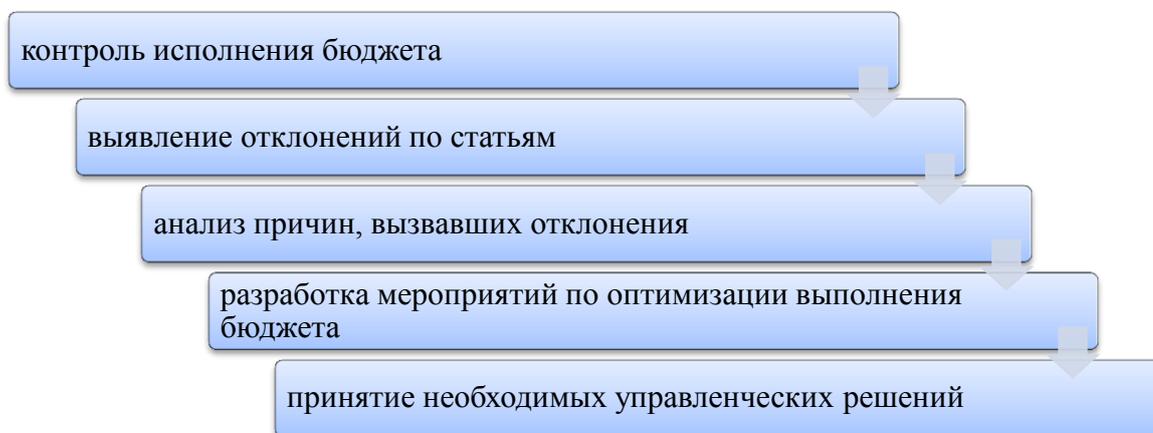


Рисунок 27 – Операции контроля исполнения бюджета в ООО «Амурагроцентр»

Контрольные расчеты отклонений не спасают от перерасхода и перекосов бюджета, но позволяют принять управленческие решения для нивелирования перерасходов в будущем.

Подробное описание причин и направлений отклонений оптимально запросить у руководителей подразделений, ответственных за статьи бюджета.

Для выявления отклонений по статьям предлагаем рассчитывать отклонения, представленные на рисунке 28.



Рисунок 28 – Виды рассчитываемых отклонений в ООО «Амурагроцентр»

Также при осуществлении контроля исполнения бюджетов, на наш взгляд, целесообразным будет установить лимиты отклонений.

Лимит должен утвердить генеральный директор. Для ООО «Амурагроцентр» предлагаем установить лимиты в зависимости от планового значения показателя (таблица 23).

Таблица 23 – Лимиты в зависимости от планового значения показателя для ООО «Амурагроцентр»

Плановое значение показателя, тыс. руб.	Допустимый процент отклонений, %
До 10	10
От 10 до 100	5
От 100 до 1000.	2
От 1000 и выше	1

Заключительным этапом при проведении контроля является составление отчетности об отклонениях.

По отдельным показателям (например, поступление и расходование денежных средств) отчетность необходимо формировать ежедневно, по выручке и затратам – ежемесячно.

Представим в таблице 24 как изменятся показатели рентабельности экспортной деятельности.

Таблица 24 – Планируемые показатели финансового состояния ООО «Амурагроцентр» на 2021 г.

Показатель	2019 г.	2020 г.	План 2021 г.	Абсолютное изменение 2021 от 2019
Выручка от экспорта, тыс. руб.	518934	548015	583022	64088
Себестоимость экспорта, тыс. руб.	454607	482381	498716	44109
Прибыль от экспортных продаж, тыс. руб.	64327	65634	84306	19979
Выручка от продаж на внутреннем рынке, тыс. руб.	3328146	3369851	3739172	411026
Себестоимость продаж на внутреннем рынке, тыс. руб.	2194506	2297075	2459586	265080

Прибыль от продаж на внутреннем рынке, тыс. руб.	1133640	1072776	1279586	145946
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1918190	1948812	1537372	-380818
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	916094	467233	184911	-731183
Рентабельность продаж экспорта, %	12,40	11,98	14,46	2,06
Рентабельность продаж на внутреннем рынке, %	34,06	31,83	34,22	0,16
Коэффициент финансовой устойчивости	0,68	0,80	0,90	0,22
Рентабельность активов, %	10,92	10,64	15,11	4,18
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, об	1,18	1,40	1,51	0,33

В результате предложенной системы бюджетирования, рентабельность экспортной деятельности увеличится на 2,06 %, что подтверждает ее эффективность.

Также из представленной выше таблицы мы наблюдаем снижение дебиторской задолженности на 380818 тыс. руб. и кредиторской задолженности на 731183 тыс. руб.

Незначительный рост рентабельности продаж на внутреннем рынке происходит по причине того, что российские предприниматели в связи с пандемией снизили объемы закупок продукции из-за отсутствия достаточного количества ресурсов, а также роста стоимости продукции.

Необходимо также отметить, что коэффициент финансовой устойчивости в прогнозном периоде увеличился на 0,22, что свидетельствует о наращивании величины собственного капитала.

По результатам исследования нами были выявлены недостатки в организации планирования внешнеэкономической деятельности ООО «Амурагроцентр», которые заключаются в использовании только одной формы бюджета, планирования большинства показателей в натуральных единицах, а также в отсутствии системы контроля исполнения бюджета.

В связи с выявленными недостатками нами была предложена система бюджетирования для ООО «Амурагроцентр», разработаны формы бюджетов, а также операции контрольных функций исполнения бюджета.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Современные экономические темпы развития экономических отношений, обусловленные изменениями внешней и внутренней среды, а также нестабильной экономической обстановкой, на уровне предприятий все большее значение приобретает финансовое планирование.

Развитие финансового планирования в практике российских предприятий взяло свое начало еще в дореволюционный период. Так, изначально финансовое планирование осуществляли только акционерные общества путем составления прогнозного баланса на последующий год, но не бухгалтерский баланс, а настоящее время данный план носит название бюджет доходов и расходов.

Основной задачей финансового планирования является определение необходимого объема денежных средств, капитала и резервов, опираясь на движение денежных потоков, образовавшихся за счет собственных, заемных или привлеченных средств.

Сегодня рынок находится в постоянной динамике. Именно поэтому организация внешнеэкономической деятельности требует глубокого изучения основных аспектов.

Внеэкономическая деятельность предусматривает четкую организационную структуру. Она обязательно должна соответствовать основной цели и задачам, которые должна решать. Максимизация прибыли - это главная цель такой деятельности. Международное предприятие, в первую очередь, должно получать постоянную прибыль, особенно в долгосрочном периоде. ВЭД имеет определенную внутреннюю структуру, которую необходимо постоянно развивать и совершенствовать.

Разработанный механизм финансового обеспечения внешнеэкономической деятельности дает возможность комплексно соединить необходимость организации финансового обеспечения и управления экономическими процессами, которые происходят под воздействием микроэкономических и макроэкономических факторов, и позволяет рассмотреть основные факторы

внешней и внутренней среды, которые влияют на обеспечение финансовыми ресурсами внешнеэкономической деятельности предприятий, и в целом способствуют повышению эффективности его деятельности за счет обеспечения оптимальной структуры финансовых ресурсов.

Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия основывается на периодическом составлении планов, которые различаются по своему содержанию и воздействию на систему внешнеэкономической деятельности. Например, планы могут быть прямо связаны с внешнеэкономической деятельностью, а могут быть сводным планом всех сфер деятельности предприятия.

При осуществлении планирования ВЭД используются аналогичные методы, как и в практике предприятий, работающих на внутреннем рынке. На фирмах используются такие методы планирования как: балансовый, расчетно-аналитический, графоаналитический, программно-целевой, экономико-математический.

Общество с ограниченной ответственностью «Амурагроцентр» на сегодняшний день является крупнейшим зерновых и зернобобовых культур на Дальнем Востоке.

Основным видом деятельности предприятия, согласно сведениям, содержащимся в ЕГРЮЛ, является производство растительных масел и их фракций.

Свою продукцию предприятие реализует как на внутреннем рынке, так и на внешнем. На внешний рынок поставки осуществляются в Китайскую Народную Республику.

Наибольшим спросом в составе экспортных поставок пользуется наливное масло. Стоит отметить, что наливное масло экспортируется также и в Харбин, тогда как другие виды продукции только в соседний городской округ – Хэйхэ.

Для осуществления внешнеэкономической деятельности в ООО «Амурагроцентр» создана служба внешнеэкономической деятельности. Служба внешнеэкономической деятельности является структурным подразделением ООО «Амурагроцентр». Она создается и ликвидируется приказом генерального ди-

ректора ООО «Амурагроцентр». В функциональном и оперативном управлении находится у исполнительного директора.

Служба ВЭД в своей деятельности взаимодействует со всеми службами и отделами компании – со службой главного инженера предприятия, службой поставки запасных частей, с производственными цехами, в т.ч. с ООО «МЭЗ «Амурский», ООО «Стройцентр», ООО «Амурагрокомплекс».

Выручка от экспорта продукции не имеет однозначной тенденции. В 2018 году она сокращается на 2375 тыс. руб., но, не смотря на ее снижение, за данный период ООО «Амурагроцентр» получает прибыль от экспорта в размере 13368 тыс. руб. Предприятие получает прибыль вследствие экономии затрат на производство масла соевого.

В 2019 году выручка от экспорта увеличилась до 518934 тыс. руб. Рост выручки обусловлен увеличением поставок масла соевого гидратированного и сои.

Планирование внешнеэкономической деятельности осуществляется планово-экономическим отделом на основании планов, поступающих от других структурных подразделений предприятия.

Главным звеном в процессе планирования ВЭД является планово-экономический отдел. Специалисты данного отдела осуществляют планирование общего объема экспорта, импорта, а также денежные потоки от ВЭД.

Планирование внешнеэкономической деятельности на исследуемом предприятии поставлено слабо, так как используется всего одна форма бюджета, а заявки и планы отгрузок являются своего рода вспомогательными элементами бюджетирования.

Проведенное исследование организации финансового планирования внешнеэкономической деятельности в ООО «Амурагроцентр» позволило выявить ряд недостатков, которые существенно влияют на эффективность ВЭД на предприятии.

Первый недостаток, который был выявлен – это составление только одной формы бюджета. Как уже говорилось выше, в ООО «Амурагроцентр» в настоя-

щее время составляется только одна форма бюджета – бюджет движения денежных средств.

Так, в первую очередь, организация должна учесть какой будет объем продаж и затрат в плановом периоде, т.е. для этого необходимо составить бюджет продаж и бюджет затрат. При разработке бюджета продаж организация планирует совокупный объем продаж по направлениям деятельности. В бюджете затрат соответственно планируются расходы, которые понесет предприятие. Затем на основании данных бюджетов должно осуществляться планирование денежных потоков, а также доходов и расходов.

Второй недостаток в организации планирования ВЭД состоит в том, что большинстве используемых предприятием вспомогательных планах по экспорту, учитываются только натуральные единицы.

И последний недостаток, выражающийся в отсутствии контроля за исполнением бюджетов, ставит весь процесс планирования под сомнение. Так как без проведения план-факторного анализа, процесс бюджетирования и вовсе не имеет смысла, т.е. своего рода носит фиктивный характер.

Для совершенствования планирования внешнеэкономической деятельности в ООО «Амурагроцентр» было предложено внедрить к уже имеющимся следующие виды бюджетов: бюджет продаж; бюджет доходов и расходов; прогнозный баланс.

Все предлагаемые формы имеют между собой взаимосвязь, т.е. на основании данных одного документа, заполняется другая форма. Так, например, без информации о планируемых объемах поставок продукции и их цены, которые отражаются в плане отгруженной продукции, невозможно составить бюджет продаж, который бы включал данные, которые необходимы для дальнейшего составления бюджета доходов и расходов.

Так, в работе были разработаны формы предлагаемых бюджетов, дополнение отдельными статьями и показателями уже имеющихся форм, а также предложены операции контрольных функций исполнения бюджета.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамова, К.В. Методические особенности разработки инвестиционной политики хозяйствующего субъекта / К.В. Абрамова / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2012. - № 2-1. - С. 103-109.
- 2 Агаев, А.Е. Планирование и прогнозирование: сущность, виды и классификация / А.Е. Агаев, А.Е. Жминько // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 2-2. – С. 215-219;
- 3 Аранчий, В. И. Финансовая стратегия в системе управления финансами предприятия / В. И. Аранчий, А. П. Заря // Вестник Полтавской государственной аграрной академии. — 2017. — № 2. — С. 156-159.
- 4 Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. / И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2017. — 528 с.
- 5 Белашев, В. Как разработать финансовую стратегию [Электронный ресурс] URL: <https://www.fd.ru/articles/24458-kak-razrabotat-finansovuyu-strategiyu>.
- 6 Бережная, Е.В. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учеб. пособие / Е.В. Бережная, В.И. Бережной, О.Б. Бигдай. — Инфра-М, 2020. — 336с.
- 7 Бизнес-планирование во внешнеэкономической деятельности: метод. указания / сост. А. Б. Мельников, И. В. Снимщикова, А. А. Скоморощенко. — Краснодар: КубГАУ, 2016. — 72 с.
- 8 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2017. — 556 с.
- 9 Бойко, С.С. Понятие планирование и его необходимость на предприятии / С.С. Бойко, С.Ю. Серова, С.Н. Кукушкин // Молодежный науч. форум: общественные и экон. науки. — 2016. — № 10. — С. 145-148
- 10 Бралгина, Е. Д. Сущность и значение финансовой стратегии организации / Е. Д. Бралгина // Молодой ученый. — 2020. — № 19 (309). — С. 191-193.

- 11 Будкова, М.А. Финансовое планирование деятельности предприятия как предмет научного исследования [Электронный ресурс] / М.А. Будкова, И.В. Шевченко // Электронный научный журнал «Вектор экономики». – 2019. - № 11. - URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/11/economicsmanagement/Budkova_Shevchenko.pdf
- 12 Волков, И.В. Понятие и сущность стратегического планирования вэд предприятия / И.В. Волков // Студенческий: электрон. научн. журн. –2020. – № 4(90). – С. 48-52.
- 13 Володин, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / А.А.Володин, Н.Ф.Самсонов и др.; Под ред. А.А.Володина - 3-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 364 с.
- 14 Галеева, Д. К. Финансовое стимулирование развития российских малых предприятий, производящих продукцию на экспорт / Д.К. Галеева, Т.В. Акимова // Вестн. Саратовского гос. социально-экон. ун-та. – 2016. – № 1 (60). – С. 37-41.
- 15 Герсонская, И.В. Основы организации финансового планирования на предприятии [Электронный ресурс] / И.В. Герсонская // Электронный научный журнал «Вектор экономики». – 2018. - № 2. - URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/2/economicsmanagement/Gersonskaya.pdf>
- 16 Головецкий, Н.Я. Место и роль финансового планирования организации в условиях современной экономики / Н.Я. Головецкий, А.Н. Чичикова // Интернет-журнал «Наукoведение». 2017. – Том 9. – № 6. - URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/02EVN617.pdf>
- 17 Голоснова, А.О. Планирование, как важнейший метод финансового управления на предприятии / А.О. Голоснова // Рыночная трансформация экономики России: проблемы, перспективы, пути развития: сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 14-19.

18 Гончарук, А.В. Механизм повышения эффективности функционирования предприятия на основе финансового планирования / А.В.Гончарук, М.Б. Качеянц / Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). - 2014. - № 8. - С. 154-157.

19 Деминова, С.В. Методы бюджетирования и финансового планирования в организации / С.В. Деминова // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2020. - № 11. – С. 235-240.

20 Дрок, Т. Е. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии / Т.Е. Дрок, Е.В. Коптева // Вопросы экономики и управления. - 2016. - №5.1. - С. 121-124.

21 Дубровская, Т.Н. Разработка системы финансового планирования предприятия / Т.Н. Дубровская ; М-во образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО Воронежский гос. архитектурно-строит. ун-т. – Воронеж : Ритм, 2015. – 180 с.

22 Дулепова А.А. Формирование информации об экспортных операциях в системе управленческого учета / А.А. Дулепова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. - № 2. – С. 22.

23 Евдокимова, Л.А. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: МГИУ, 2019. — 216 с.

24 Ермилова, М.И. Внутрикорпоративное финансовое планирование и бюджетирование. Учебник / М.И. Ермилова, Е.О. Азизи, М.Е. Косов. - М.: Юнити, 2018. - 336 с.

25 Жуков, Н.Ш. Современные особенности внешнеэкономической деятельности предприятий / Н.Ш. Жуков // Вестник научных конференций. – 2018. – № 5-2. – С. 46-48

26 Игнатенко, М.С. Финансовое планирование на предприятии / М.С. Игнатенко // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2016. - № 5. – С. 101-104.

27 История финансового планирования в России [Электронный ресурс].

–

URL:

https://spravochnick.ru/finansovyy_menedzhment/finansovoe_planirovanie_na_predpriyatii/istoriya_finansovogo_planirovaniya_v_rossii/

28 Каруна, С.Н. Совершенствование планирования внешнеэкономической деятельности предприятия / С.Н. Каруна // Экономинфо. – 2017. - № 5. – С. 62-64.

29 Клейман, А.В. Актуальные вопросы финансового планирования на малых предприятиях / А.В. Клейман, П.И. Карих // Вестн. ЧелГУ. – 2017. – № 8 (299). – С. 147-153

30 Колчина, Н.В. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Под ред. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 447 с.

31 Коростина, А.А. Значение стратегического планирования в управлении предприятием / А.А. Коростина, А.Н. Романова // NovaInfo. Ru. – 2016. – Т. 4, № 56. – С. 259-264

32 Корпан, А. С. Финансовая стратегия корпорации: принципы формирования и особенности реализации / А. С. Корпан // Моделирование региональной экономики: сб. науч. трудов. — Ивано-Франковск : Плай, 2018. — № 1. — С. 143-161.

33 Либерман, И.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие / И.А. Либерман. - М.: Риор, 2016. - 704 с.

34 Литвинова, Т.Н. Планирование на предприятии (в орг.): Учебное пособие / Т.Н. Литвинова, И.А. Морозова, Е.Г. Попкова. - М.: Инфра-М, 2018. - 64 с.

35 Лукьяненко, А.В. Виды финансового планирования на предприятии [Электронный ресурс] / А.В. Лукьяненко // Международный студенческий научный вестник. – 2018. – № 1. - URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=18115>

36 Мазилев, Е.А. Экспортный потенциал малых и средних предприятий / Е.А. Мазилев // Проблемы развития территории. – 2015. – №. 5 (79). – С. 26-35.

37 Мазур, Л.В. Особенности финансового планирования и бюджетирования на промышленном предприятии / Л.В. Мазур, М.В. Матвеева // Вестник ОрелГИЭТ. – 2017. – № 1 (39). – С. 183-187.

38 Мельцас, Е. Особенности оценки финансовой устойчивости строительной организации / Е.Мельцас / РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2013. - № 3. - С. 307-312.

39 Мусаева, В.А. Методологические подходы прогнозирования и планирования в экономической системе / В.А. Мусаева // М. Рыскулбеков атындагы Кыргыз экономикалык университетинин кабарлары. — 2017. — № 1 (39). — С. 233-238.

40 Нахимова, К.В. Методы и этапы финансового планирования в компании / К.В. Нахимова, Н.Д. Горюнова // Научные достижения и открытия 2019: сборник статей XII Международного научно-исследовательского конкурса. – 2019. – С. 168-171.

41 Незамайкин, В.Н. Финансовое планирование и бюджетирование: Учебное пособие / В.Н. Незамайкин, Н.А. Платонова, И.Л. Юрзинова. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 200 с.

42 Новокщенова, Д.В. Определение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия / Д.В. Новокщенова, Е.В. Шумилова, О.В. Кубанцева // Студенческий вестник. – 2019. – № 40-3. – С. 44-46.

43 Ногай, Л.И. Финансовое планирование: виды и методы / Л.И. Ногай // Молодой исследователь: вызовы и перспективы: сборник статей по материалам CLXIII международной научно-практической конференции. Москва. – 2020. – С. 251-256.

44 Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : учебник / Л.Н. Павлова .— 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 275 с.

45 Пантелеев, В.Ю. Обзор системы и методов финансового планирования в организации / В.Ю. Пантелеев // Вестник магистратуры. – 2019. – я3 4-3. – С. 98-99.

46 Паштовой, Л.Г. Финансовое планирование в организациях. учебник / коллектив авторов ; под ред. Л.Г. Паштовой. — Москва : КНОРУС, 2019. — 274 с.

47 Пилипенко, А.В. Актуальные проблемы внутрифирменного планирования / А.В. Пилипенко, О.С. Лазарева // Символ науки: международный научный журнал. – 2016. - № 4-1. – С. 171-176.

48 Планирование как функция управления, виды и типы планирования : учеб.-метод. пособие / П.Н. Морозько, Г.М. Пивоварова, Н.Т. Гончар и др. ; Северо-Западный гос. медицинский ун-т им. И.И. Мечникова М-ва здравоохранения РФ. – СПб. : Изд-во СЗГМУ им. И.И. Мечникова, 2018. – 39 с.

49 Полосин, М.И. Анализ методов финансового планирования в организации / М.И. Полосин, И.О. Богданова // Экономика и управление: актуальные вопросы, достижения и инновации: Сборник статей по материалам международной научно-практической конференции молодых ученых. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Донской государственный технический университет. – 2020. – С. 191-194.

50 Самсонов, Н.Ф. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник. М.: ИНФРА-М, 2017. 364 с.

51 Смирнов, С.А. Стратегическое и оперативное планирование вэд: опыт зарубежных компаний [Электронный ресурс] / С.А. Смирнов // Актуальные вопросы экономики и современного менеджмент. – 2017. - № 10. - URL: <https://izron.ru/articles/aktualnye-voprosy-ekonomiki-i-sovremennogo-menedzhmenta-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunar/sektsiya-10-mirovaya-ekonomika-i-mezhdunarodnye-ekonomicheskie-otnosheniya/strategicheskoe-i-operativnoe-planirovanie-ved-opyt-zarubezhnykh-kompaniy/>

52 Соловьёва Ю.В. Внутрифирменное планирование : учеб. пособие / Ю.В. Соловьёва, М.В. Черняев. – М. : Дашков и К°, 2017. – 209 с.

53 Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятиях торговли: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2019. — 560с.

54 Сорокина, А.В. Становление и развитие стратегического планирования и прогнозирования в РФ / А.В. Сорокина // Транспортное дело России. — 2017. — № 5. — С. 29-31.

55 Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов. — М.: ГУ ВШЗ, 2018. — 504 с.

56 Тренев, Н.Н. Управление финансами: учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2019. — 495 с.

57 Уткин, Э.А. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. — М.: Зерцало, 2017. — 265 с.

58 Феоктистов, С.В. Финансовое планирование как научно-практический метод управления предприятием [Электронный ресурс] // Междунар. журнал экспериментального образования. — 2015. — № 6.

59 Финансовое планирование в организациях : учебник / коллектив авторов ; под ред. Л.Г. Паштовой. — Москва : КНОРУС, 2019. — 274 с.

60 Финансовое планирование и прогнозирование : учеб. пособие / [Е.А. Разумовская, М.С. Шуклин, В. И. Баженова, Е.С. Панфилова] ; под общ. ред. Е.А. Разумовской ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 284 с.

61 Фисунова, В.А. Классификация методов планирования и прогнозирования экономической деятельности предприятия // Современные условия взаимодействия науки и техники : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. — Уфа, 2018. — С. 144-147.

62 Хезазна, Б. К вопросу о содержании финансовой стратегии корпорации / Б. Хезазна // Финансы и управление. — 2019. — № 3. — С. 61 - 71.

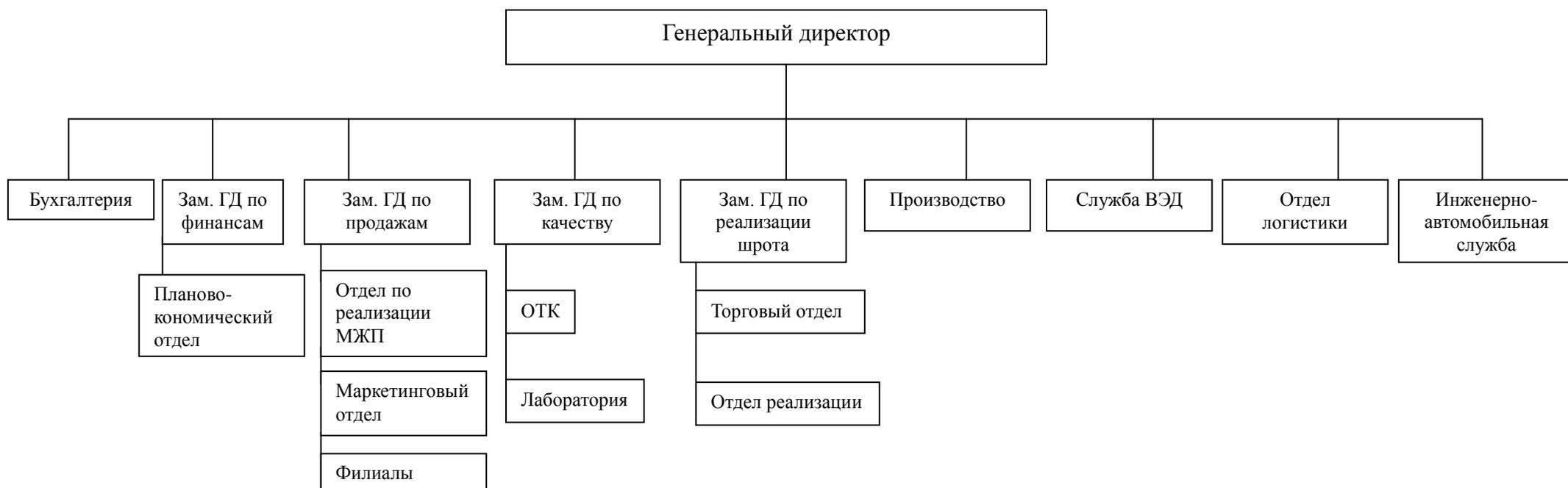
63 Черутова, М.И. Планирование в системе управления финансами коммерческой организации / М.И. Черутова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. — 2016. — № 2 (24). — С. 52-57.

64 Шакирова, М.В. Сущность и значимость системы финансового планирования на предприятии / М.В. Шакирова // Бизнес-образование в экономике знаний. — 2019. — № 2. — С. 71-80.

- 65 Шамматов, Б.И. Развитие системы внешнеэкономической деятельности предприятий / Б.И. Шамматов, С.М. Нурыйахметова // Вестник современных исследований. – 2018. – № 10.4. – С. 141-144.
- 66 Шаталова А.Е. Значение финансового планирования для успешной деятельности предприятия // Науч. альм. – 2017. – № 5-1. – С. 240-243.
- 67 Шведков, А.Н. Развитие организационной структуры управления внешнеэкономической деятельностью на промышленном предприятии/ А.Н. Шведков // Экономика и предпринимательство. – 2016. -№ 2-2. – С. 1152-1555.
- 68 Шохин, Е.И. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: КноРус, 2018. – 480 с.
- 69 Шуляк, П.Н. Управление финансами/ учеб. пособие – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 2019. - 752с.
- 70 Юзвович, Л.И. Контроллинг как система управления финансовой деятельностью предприятия / Л.И. Юзвович, Е.П. Кузнецова, А.В. Юзвович // Фундаментальные исследования. - 2017. - № 3. - С. 229-233.
- 71 Якутин, Ю.В. Об опыте, проблемах и путях совершенствования государственного стратегического планирования/ Ю.В. Якутин / Менеджмент и бизнес-администрирование. - 2013. - № 2. - С. 4-27.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ООО «АМУРАГРОЦЕНТР»



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ПРОГНОЗ ОТГРУЗОК ПО МЕСЯЦАМ

Форма № 1 ППП

ООО "Азгурагроцентр"

А.В.Сарапкин

ПРОГНОЗ ОТГРУЗОК ПРОДУКЦИИ НА октябрь 2019 г.

Продукция по видам/ Контрагент (торговая точка)	1-10			Сумма надбавки на сырье, руб	11-20			Сумма надбавки на сырье, руб	21-31			Сумма надбавки на сырье, руб	ИТОГО ЗА МЕСЯЦ			Сумма надбав ки на сырье, руб	
	Кол-во, тонн	Цена с НДС, руб	Сумма, руб		Кол-во, тонн	Цена с НДС, руб	Сумма, руб		Кол-во, тонн	Цена с НДС, руб	Сумма, руб		150	Цена с НДС, руб	Сумма, руб		
Сырое:																	
КНР					500	51 500	25 750 000		500	51 500	25 750 000		1000	51 590	51 590 000		
Танк контейнера							-				-			46 552	-		
Улан-Удэн. ПТФ			-				-		15,2	62 000	942 400		15,2	62 000	942 400		
ИТОГО СЫРОЕ	-		-		500		-		515,2		942 400		1015,2		52 532 400		
фасовка рафdez																	
Знатное0,87 л	10	60 000	600 000		10	60 000	600 000		5	60 000	300 000		25	60 000	1 500 000		
Знатное 5 л	2,9	58 261	168 957			58 261	-			58 261	-		2,9	58 261	168 957		
Ладца 0,92	10	60 000	600 000		5	60 000	300 000		10	60 000	600 000		25	60 000	1 500 000		
Филевское 1л	10	59 783	597 826		5	59 783	298 913		0	59 783	-		15	59 783	896 739		
Филевское 5л	2,1	58 260	122 346			58 260	-			58 260	-		2,1	58 260	122 346		
Филевское 2л	0,7	60 326	42 228			60 326	-			60 326	-		0,7	60 326	42 228		
Русь Восточная 5л									69	58 260	4 019 940		69	58 260	4 019 940		
Ладца 4,78л РФ	31,1	59090	1837699						100	59090	5909000		131,1	59090	7746699		
ИТОГО ФАСОВКА	35,7		1 531 357		20		1 198 913		15		900 000		270,8		15 996 909		
Автоцистерна, из них:			-				-			-	-			-	-		
Грицаенко		60 000	-			60 000	-			60 000	-		0	60 000	-		
Продлайн	7,4	64 000	473 600				-		7,4	64 000	473 600		14,8	64 000	947 200		
Налив бочка 220л, из них:			-				-				-				-		
Южмофлот и др					36,2	68 000	2 461 600		59,9	68 000	4 073 200		96,1	68 000	6 534 800		
ИТОГО НАЛИВ РАФДЕЗ													110,9		7 482 000		
ИТОГО													1396,9		76 011 309		

ПРИЛОЖЕНИЕ В

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ПЛАН ОТГРУЗОК АВТОТРАНСПОРТОМ

Предварительный план отгрузок масла соевого автотранспортом декабрь 2019 г, тн																																						
№п/п	Получатель	Пункт назначения	Вид упаковки																													Итого, тн	Итого а/маш					
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28			29	30	31		
1	Д.Владивосток	Владивосток	фас		19				19					19	19					19																114	6	
2	Д.Хабаровск	Хабаровск	фас			19		19				19						19			19				19											114	6	
3	Д.Уссурийск	Уссурийск	фас			19			19				19						19							19										114	6	
4	Д.Находка	Находка	фас				19						19							19																57	3	
5	Дальмаслоторг	Владивосток	фас			19							19								19															57	3	
6	прим сахар												19																							19	1	
Итого фас:																																			475	25,0		
1	Березин М.А.	Артем	БОЧКИ, КУБЫ		18,1		17,1		17,1				17,1	17,1	17,1					17,1					17,1		17,1		17,1		17,1				189,124	11		
2	Южморфлот	г.Южноморской	бочки																																	0		
3	ДакГомз	Комсомольск-на-амуре	бочки																									18,1							18,1	1		
4	прима	Хабаровск	бочки			18,1							18,1							18																54,2	3	
Итого рафdez крупн.налив:																																				261,424	15	
																																				0	0	
																																					0	0
Всего																																				736,424	40	
Д.Благовещенск 100 т																																						
Китай масло фасовка : 670 т авто самовывоз экспорт Корея-650 т самовывоз (палетизация) Китай масло фасовка : 362 т вагоны на экспорт (7 шт)																																						

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

ФАКТ ОТГРУЗКИ ПО МЕСЯЦАМ

Август 2019 г. (Амурагроцентр)

Факт отгрузок масла коммерч отдел+отдел доставки, тн

	план	факт	отклонение	примечание
1 л	65,00	80	15,00	
2 л	11,00	21	10,00	
5 л	549,00	571	22,00	
Итого фас:	625,00	672,00	47,00	
бочки 200л,65л	104,00	92,90	-11,10	
флексы	0,00		0,00	
канистры	0,00	7,00	7,00	
кубы	119,70	119,70	0,00	
автоцистерны	74,00	22,20	-51,80	
Итого налив раф.дез.	297,70	241,80	-55,90	
Всего раф.дез.	922,70	913,80	-8,90	
налив гидратир в кнр танк контейнерах	0,00	0,00	0,00	
гидратированное (бочки)	0,00	15,20	15,20	
лецитин	29,60	29,60	0,00	
дистиллят	0,00	0,00	0,00	
Торговый отдел				

1 л	1,03
2 л	0,9
5 л	9,16
Итого фасовка:	11,09
раф дез бочка 197 кг	
раф дез канистра 18 л	
Итого налив раф.дез.	
гидрати бочки	
Комбикорм	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

ФАКТ ОТГРУЗОК ДЛЯ СЛУЖБЫ ЛОГИСТИКИ

Факт отгрузок авто и ж/д за август 2018				
автомашины	план	факт	разница	примечание
Кол-во, тн	342	372	30	
Кол-во а/транспорта	19	23	4	
			0	
Д.Благовещенск+торг отд	75	111,6	37	
Китай масло, тн	36	191,0	155	
Кол-во а/транспорта	2	10	8	
Россия лецитин	0	4	4	авто до станции Благовещенск
Китай лецитин	128	80	-48	
Кол-во а/транспорта	8	5	-3	
			0	
Китай дистиллят	0	14,8	15	
Кол-во а/транспорта	0	1	1	
ж/д транспорт	план	факт	разница	примечание
Москва:				
рафдез бочки контейнера, тн		63		
лецитин, тн	0	4		
бочки рафдез Эвалар		31,5		
раф дез бочки, Эвалар тн				
вагон				
Раф дез. Флексы Москва, тн		108		
Раф дез. Флексы Уссурийск, тн	36	36		
	2	2		
гидратир, Москва, Улан Удэ		51,2		

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

ОТЧЕТ ОБ ИСПОЛНЕНИИ ПЛАНА ПО ОТГРУЗКАМ

Отгрузки масла соевого рафинированного дезодорированного (бутилированное) 2019 г

		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Приморский край		304,04	198,20	252,12	360,54	348,89	203,60	473,89	328,37	298,86	197,18	443,16	253,73	3662,58
	1л	45,33	57,08	62,50	77,92	82,01	37,06	160,23	61,67	113,18	35,60	44,28	46,56	823,42
	2л	0,00	38,07	17,03	26,01	5,10	9,90	24,27	17,71	18,79		22,97	11,24	191,09
	5л	258,71	103,05	172,59	256,61	261,78	156,64	289,39	248,99	166,89	161,58	375,90	195,93	2648,07
Хабаровский край		117,26	88,51	112,95	75,67	90,14	57,98	147,99	69,52	81,75	89,64	119,30	43,86	1094,57
	1л	10,62	21,13	13,16	14,19	7,85	8,38	78,93	4,55	14,07	9,35	3,06	3,21	188,50
	2л	0,00	6,75	0,00	2,07	0,80	1,78	1,13	0,66	4,44		4,69		22,32
	5л	106,64	60,63	99,79	59,41	81,49	47,82	67,93	64,31	63,24	80,30	111,55	40,64	883,76
Амурская область		76,70	81,90	102,10	108,40	91,70	98,30	91,84	89,54	96,97	87,03	84,40	104,19	1113,08
	1л	17,70	12,60	11,30	14,15	15,42	9,77	11,36	12,50	14,47	18,72	13,98	17,32	169,30
	2л		2,70	2,15	2,05	1,33	1,94	2,15	2,44	2,00	0,50	0,56	0,06	17,88
	5л	59,00	66,60	78,99	84,25	60,13	71,29	78,33	74,60	80,50	67,81	69,87	86,81	878,17
г. Москва +Новосибирск		27,99	0,00	41,98	0,00	0,00	0,20	0,00		0,00	0,00	41,98	0,00	112,15
	1л				0,00	0,00	0,00							0,00
	2л				0,00	0,00	0,00							0,00
	5л	27,99		41,98	0,00	0,00	0,20					41,98		112,15
КНР		557,77	234,19	325,15	0,00	195,03	64,55	694,22	182,76	38,34	776,25	399,63	1150,55	4618,44
	1л	17,77		11,88	0,00	0,00	0,00							29,65
	2л	0,00			0,00	0,00	0,00							
	5л	540,00	234,19	313,27	0,00	195,03	64,55	694,22	182,76	38,34	776,25	399,63	1150,55	4048,79
Корея		171,49	651,24	155,21	910,37	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00	0,00	964,72	2853,03
	1л	0,00	202,12	0,00	0,00	0,00	0,00							373,61
	2л	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00							0,00
	5л	171,49	449,12	155,21	910,37	0,00	0,00						964,72	2479,42

Грасп		0,00	0,00	0,00	98,69	0,00	35,86	215,00	0,00	0,00	18,22	175,09	0,00	542,86
	1л	0,00	0,00	0,00	62,81	0,00	18,05							80,86
	2л	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00							0,00
	5л	0,00	0,00	0,00	35,88	0,00	17,81				18,22	175,09		247,00
		1255,25	1254,04	989,51	1553,67	725,76	460,49	1622,94	670,19	515,92	1168,33	1263,57	2517,05	13996,71

Отгрузки масла соевого рафинированного дезодорированного (КАНИСТРА) 2019 г

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Приморский край	19,87	22,86	23,85	31,81	21,46	19,88	1,99	4,97	0,99	17,88	25,83	21,86	213,26
Хабаровский край	5,96	9,94	0,00	7,95	7,95	6,96		1,99		9,94	7,95	9,94	68,57
Амурская область	0,33	0,00	0,00							0,43	0,48	0,63	1,87
г. Москва	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00							0,00
КНР	14,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	13,91			9,94			38,75
	41,07	32,80	23,85	39,76	29,41	26,84	15,90	6,96	0,99	38,19	34,26	32,42	322,45

Отгрузки масла соевого рафинированного дезодорированного (БОЧКА) 2019 г

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Приморский край		66,99	61,28	64,63	103,23	54,37	91,41	60,68	36,25	84,32	90,62	36,25	750,02
Хабаровский край	20,49	19,93	18,12	35,46	37,63	18,52	36,05	0,79	35,66	19,70	17,93	72,50	332,78
Амурская область	2,17					3,16							5,33
другие регионы					31,52		15,76					31,52	
г. Москва	110,32	63,04	63,04							47,28	157,60	236,40	677,68
	132,98	149,96	142,44	100,09	140,86	76,05	127,46	61,46	71,91	151,30	266,15	345,14	1765,80

Отгрузки масла соевого рафинированного дезодорированного (ФЛЕКСИТАНК) 2019 г

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Приморский край													0,00
Хабаровский край													0,00
Амурская область													0,00
г. Москва													0,00
КНР													0,00
другие регионы													0,00
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00

Отгрузки масла соевого рафинированного дезодорированного (АВТОЦИСТЕРНА) 2019 г

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Приморский край	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Хабаровский край	36,00	18,00	0,00										54,00
Амурская область	0,00	44,40	59,20	66,60	51,80	14,80		22,20	22,20	22,20	51,80	66,60	421,80
г. Москва	0,00												0,00
КНР	0,00												0,00
другие регионы	0,00												0,00
	36,00	62,40	59,20	66,60	51,80	14,80	0,00	22,20	22,20	22,20	51,80	66,60	475,80

Отгрузки масла соевого рафинированного дезодорированного (КУБ) 2019 г

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Приморский край	188,10	153,90	119,00	188,10	136,80	119,70	118,75	119,70	153,90	153,90	171,00	171,00	1793,85
Хабаровский край													0,00
Амурская область													0,00
г. Москва													0,00
КНР													0,00
другие регионы													0,00
	188,10	153,90	119,00	188,10	136,80	119,70	118,75	119,70	153,90	153,90	171,00	171,00	1793,85

Сводная по отгрузкам масла соевого рафинированного дезодорированного 2019 г

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Приморский край													0
Хабаровский край													0
Амурская область													0
г. Москва													0
КНР													0
другие регионы													0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Отгрузки масла соевого гидратированного 2019 г

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО :
Амурская область										1,90	1,52	1,14	4,56

Улан Удэ				15,20	15,20			15,20	15,20	15,20	15,20	15,20	15,20	121,60
г. Москва												54,00	54,00	108,00
КНР		400,00	300,00	0,00	0,00						1080,00			1780,00
		400,00	300,00	15,20	15,20	0,00	0,00	15,20	15,20	15,20	1097,10	70,72	70,34	2014,16

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

БЮДЖЕТ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА НОЯБРЬ 2019 ГОДА

Код	Наименование	За все периоды					
		План	План дополнительный	План всего	Факт	% отклонения от плана	Отклонение от плана в сумме
0	Входящее сальдо	464700000		464700000		-100	-464700000
П.100.110	Администрация	464700000		464700000		-100	-464700000
V	Исходящее сальдо	278950000		278950000		-100	-278950000
П.100.110	Администрация	278950000		278950000		-100	-278950000
3	Внутреннее движение денежных средств				4124000		4124000
60116	возврат подотчета (лимит кассы)				1917000		1917000
3005	Доставка г.Находка				37000		37000
П.100.110	Администрация				500000		500000
3006	Доставка г.Усурийск				1380000		1380000
70120	выдано подотчет (лимит кассы)				2207000		2207000
3005	Доставка г.Находка				37000		37000
3003	Доставка г.Хабаровск				100000		100000
П.100.110	Администрация				500000		500000
3006	Доставка г.Усурийск				1570000		1570000
1	Поступление денежных средств	296866072,8	-19916555,66	276949517,1	280934951,1	1,439	3985433,98
1.3	Поступления от финансовой деятельности	600000		600000	724061,83	20,677	124061,83
60304	гашение депозитных сертификатов	0		0			0
П.100.110	Администрация	0		0			0
00000	ООО "Масло ДВ"	0		0			0
000	ООО "ТК Амурагроцентр"	0		0			0
000000	ООО "Торговая Фирма	0		0			0

	Амурагроцентр"						
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	0		0			0
60301	получение краткосрочных кредитов	0		0			0
П.100.110	Администрация	0		0			0
60303	получение прочих займов	0		0			0
П.100.110	Администрация	0		0			0
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	0		0			0
60305	получение % по депозитным серти- фикатам, дивидендам	600000		600000	724061,83	20,677	124061,83
000	ООО "ТК Амурагроцентр"	0		0			0
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	150000		150000	68226,61	-54,5156	-81773,39
00000	ООО "Масло ДВ"	150000		150000	164047,13	9,3648	14047,13
000000	ООО "Торговая Фирма Амурагроцентр"	150000		150000	197630,1	31,7534	47630,1
П.100.110	Администрация	150000		150000	294157,99	96,1053	144157,99
1.4	Поступление ошибочных платежей				1671596,07		1671596,07
П.100.110	Администрация				671596,07		671596,07
П.300.310	Администрация сервисной компании				1000000		1000000
1.1	Поступления от основной деятельности	296266072,8	-19916555,66	276349517,1	278539293,2	0,7924	2189776,08
60122	реализация материалов				17245,65		17245,65
П.200.205	Цех розлива				400		400
П.200.210	Комбикормовый цех				500		500
П.100.110	Администрация				16345,65		16345,65
60134	реализация услуг по доставке ГСМ, зерновых и сои	52017		52017	52017	0	0
П.300.310	Администрация сервисной компании	52017		52017	52017	0	0
60118	выручка столовой	120000		120000	116245	-3,1292	-3755
П.400.410	Столовая	120000		120000	116245	-3,1292	-3755
60115	реализация лецитина		190400	190400	203500	6,8803	13100
00000	ООО "Масло ДВ"				13100		13100
П.100.160.163	торг.точка г.Москва		190400	190400	190400	0	0
60107	реализация премиксов	258800		258800	302936,51	17,0543	44136,51

2006	т.т. Архара	5000		5000	7551,5	51,03	2551,5
2007	т.т. Поярково	10000		10000	9413	-5,87	-587
2005	т.т. Буря	10000		10000	11318	13,18	1318
2003	т.т. Тыгда	5000		5000	11473,51	129,4702	6473,51
2004	т.т. Белогорск	15000		15000	17123	14,1533	2123
2002	т.т. Благовещенск	50000		50000	24522,5	-50,955	-25477,5
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма	163800		163800	221535	35,2473	57735
60121	реализация услуг по авто, ж/д перевозкам				490684,43		490684,43
П.300.310	Администрация сервисной компании				33692,85		33692,85
П.100.110	Администрация				456991,58		456991,58
60126	Реализация ГСМ				748262,48		748262,48
П.300.310	Администрация сервисной компании				748262,48		748262,48
60123	реализация услуг аренды	900000		900000	761725,27	-15,3639	-138274,73
П.200.250	Цех электроснабжения				21318		21318
П.100.110	Администрация	900000		900000	740407,27	-17,7325	-159592,73
60110	реализация сырья	643000	760376	1403376	1182290	-15,7539	-221086
П.100.110	Администрация	0		0			0
2005	т.т. Буря				2090		2090
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма	643000	760376	1403376	1180200	-15,9028	-223176
60120	реализация угля	1837500		1837500	1362150	-25,8694	-475350
П.300.310	Администрация сервисной компании	1837500		1837500	1362150	-25,8694	-475350
60109	реализация через торговую сеть	2470000	16000	2486000	2555951,94	2,8138	69951,94
2004	т.т. Белогорск	125000		125000	177810	42,248	52810
2005	т.т. Буря	200000		200000	196114,2	-1,9429	-3885,8
2002	т.т. Благовещенск	350000	-84000	266000	214212,51	-19,469	-51787,49
2007	т.т. Поярково	240000		240000	259647	8,1862	19647
2006	т.т. Архара	325000	100000	425000	379339	-10,7438	-45661
2003	т.т. Тыгда	1230000		1230000	1328829,23	8,0349	98829,23
60111	реализация услуг по переработке, хранению и т.д.				3765671,19		3765671,19
П.100.110	Администрация				3765671,19		3765671,19
60102	реализация соевой муки		7100000	7100000	4800435	-32,3882	-2299565
П.100.160.163	торг.точка г.Москва		7100000	7100000	4800435	-32,3882	-2299565
1.1.1	Прочие поступления				6674378,8		6674378,8
60114	возврат подотчётных сумм				729042,1		729042,1

П.200.250.252	Участок обеспечения КИПиА				55		55
П.100.110	Администрация				728987,1		728987,1
60116	прочие поступления				5945336,7		5945336,7
П.200.280	Транспортный участок(гаراج)				100		100
00000	ООО "Масло ДВ"				4044,14		4044,14
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма				4210		4210
П.100.110	Администрация				133487,64		133487,64
П.300.310.312	Отдел гарантийного и сервисного обслуживания				1283661,3		1283661,3
000	ООО "ТК Амурагроцентр"				1896000		1896000
П.300.310	Администрация сервисной компании				2623833,62		2623833,62
60131	Реализация запасных частей	8950000		8950000	7164529,4	-19,9494	-1785470,6
П.100.110	Администрация				611545,59		611545,59
П.300.310.312	Отдел гарантийного и сервисного обслуживания				1206975,05		1206975,05
П.300.310.314	Отдел розничной торговли запчастей	1800000		1800000	1290970,81	-28,2794	-509029,19
П.300.310.313	Склад запасных частей	7150000		7150000	4055037,95	-43,2862	-3094962,05
60104	реализация соевого шрота кормового	920400	14548400	15468800	15484200	0,0996	15400
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма	920400		920400	935800	1,6732	15400
000000	ООО "Торговая Фирма Амурагроцентр"		1130240	1130240	1130240	0	0
П.100.140.146	Коммерческая служба по реализации шрота		3280000	3280000	3280000	0	0
П.100.160.163	торг.точка г.Москва		10138160	10138160	10138160	0	0
60113	возмещение расходов по отгрузке продукции покупателям		16281976,4	16281976,4	16281976,4	0	0
601134	возмещение транспортных расходов по доставке комбикорма		60990	60990	60990	0	0
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма		60990	60990	60990	0	0
601131	возмещение транспортных расходов		16220986,4	16220986,4	16220986,4	0	0
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма		16220986,4	16220986,4	16220986,4	0	0
60105	реализация соевого масла	84825912	11924000	96749912	91775962,22	-5,141	-4973949,78
П.100.160.166	Доставка г.Владивосток	50000		50000		-100	-50000
П.100.160.165	Доставка г.Уссурийск	30912		30912		-100	-30912
0000	ООО "Торговый дом				22125		22125

	Амурагроцентр"						
2006	г.т. Архара	30000		30000	35793	19,31	5793
2007	г.т. Поярково	50000		50000	37275	-25,45	-12725
2004	г.т. Белогорск	60000		60000	51729	-13,785	-8271
П.100.140.143	Служба доставки	150000		150000	56640	-62,24	-93360
2003	г.т. Тыгда	165000		165000	86262,46	-47,7197	-78737,54
2002	г.т. Благовещенск	200000	-76000	124000	123449,99	-0,4436	-550,01
2005	г.т. Буря	190000		190000	215627	13,4879	25627
П.100.160.161	Доставка г.Хабаровск	300000		300000	744292	148,0973	444292
3001	Администрация МДВ				2415840		2415840
3005	Доставка г.Находка	2700000		2700000	2741830	1,5493	41830
00000	ООО "Масло ДВ"	2650000		2650000	3164422	19,4122	514422
3006	Доставка г.Усурийск	5500000		5500000	5860463	6,5539	360463
3002	Доставка г.Благовещенск	4850000		4850000	6199536,66	27,8255	1349536,66
3003	Доставка г.Хабаровск	5500000		5500000	7844056,95	42,6192	2344056,95
П.100.160.163	торг.точка г.Москва		12000000	12000000	9908306,92	-17,4308	-2091693,08
3004	Доставка г.Владивосток	11000000		11000000	16118279	46,5298	5118279
П.100.140.144	Комерческая служба по реализации масла	51400000		51400000	36150034,24	-29,6692	-
60101	реализация комбикорма	195288443,8	-70737708,06	124550735,7	124799131,9	0,1994	248396,19
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"				148132,5		148132,5
2007	г.т. Поярково	200000		200000	220372	10,186	20372
2003	г.т. Тыгда	800000		800000	376060,3	-52,9925	-423939,7
2006	г.т. Архара	440000		440000	580299	31,8861	140299
2004	г.т. Белогорск	900000		900000	1016127	12,903	116127
2005	г.т. Буря	600000	600000	1200000	1359944	13,3287	159944
2002	г.т. Благовещенск	2800000		2800000	2887465,9	3,1238	87465,9
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма	189548443,8	-71337708,06	118210735,7	118210731,2	0	-4,51
2	Выбытие денежных средств	581608819,7	11531207,2	593140026,9	467180820,6	-21,236	-
2.4	перечисление ошибочных платежей				31360		31360
3004	Доставка г.Владивосток				6360		6360
П.100.110	Администрация				25000		25000
2.2	Выбытия от инвестиционной деятельности	11076270,54	1000000	12076270,54	10131287,18	-16,1058	-1944983,36

70201	покупка ОС	639270,54		639270,54	639270,54	0	0
П.100.110	Администрация	639270,54		639270,54	639270,54	0	0
70205	услуги и материалы для ремонта по плану	10437000	1000000	11437000	9492016,64	-17,0061	-1944983,36
П.200.205	Цех розлива	10437000	1000000	11437000	9492016,64	-17,0061	-1944983,36
2.3	Выбытия от финансовой деятельности	190300000		190300000	155300000	-18,392	-35000000
70302	гашение и выдача прочих займов	300000		300000	300000	0	0
П.100.110	Администрация	300000		300000	300000	0	0
70304	покупка депозитных сертификатов, выплата дивидендов	40000000		40000000	30000000	-25	-10000000
П.100.110	Администрация	10000000		10000000		-100	-10000000
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	30000000		30000000	30000000	0	0
70301	гашение кредитов банка	150000000		150000000	125000000	-16,6667	-25000000
П.100.110	Администрация	150000000		150000000	125000000	-16,6667	-25000000
2.1	Выбытия от основной деятельности	380232549,2	10531207,2	390763756,4	301718173,4	-22,7876	-89045582,97
70119	услуги банков	245000		245000	244166,08	-0,3404	-833,92
000	ООО "ТК Амурагроцентр"	10000		10000	4100	-59	-5900
000000	ООО "Торговая Фирма Амурагроцентр"	10000		10000	4730,64	-52,6936	-5269,36
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	60000		60000	58385,12	-2,6915	-1614,88
00000	ООО "Масло ДВ"	65000		65000	64362,4	-0,9809	-637,6
П.100.110	Администрация	100000		100000	112587,92	12,5879	12587,92
70107	ОТ и ТБ (спецодежда, медицинские, санитария), подготовка кадров	421897		421897	395392,28	-6,2823	-26504,72
2002	т.т. Благовещенск	60		60		-100	-60
2005	т.т. Буря	6000		6000		-100	-6000
2004	т.т. Белогорск	90		90	84	-6,6667	-6
2003	т.т. Тыгда	112		112	116	3,5714	4
П.200.250.252	Участок обеспечения КИПиА	265		265	265	0	0
П.200.260.263	Ремучасток ЦРМ	270		270	270	0	0
П.200.205.207	участок изготовление тары	600		600	600	0	0
П.200.290.294	Участок перевозок	675		675	675	0	0

П.100.120	Производственная лаборатория	1440		1440	1440	0	0
П.200.290.292	Участок погрузо-разгрузочных работ	1490		1490	1490	0	0
П.200.210	Комбикормовый цех	1500		1500	1500	0	0
П.200.205.208	склад бестарного хранения масла	1510		1510	1510	0	0
П.200.260.266	Ремтехучасток КП	1560		1560	1560	0	0
П.200.210.212	Участок премиксов и БМВД	2490		2490	2490	0	0
П.100.140.143	Служба доставки	2580		2580	2580	0	0
П.200.250.251	Участок электроснабжения	2640		2640	2640	0	0
П.200.260.261	Мехмастерская	2700		2700	2700	0	0
П.200.290	Служба логистики	2770		2770	2770	0	0
П.200.230.231.2	Участок зерносушения	3365		3365	3365	0	0
П.100.180	Административно-хозяйственная служба	4940		4940	4590	-7,085	-350
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	4590		4590	4590	0	0
П.200.290.293	Склад готовой продукции МП	5100		5100	5100	0	0
П.200.230.238	Серышевский заготучасток	10500		10500	10500	0	0
П.200.230.231.1	Элеватор	11530		11530	11530	0	0
3002	Доставка г.Благовещенск	15000		15000	15000	0	0
П.200.240	Цех паротеплоснабжения	17230		17230	17090	-0,8125	-140
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	19800		19800	18500	-6,5657	-1300
П.200.205.206	участок фасовки масла	22500		22500	21563	-4,1644	-937
П.100.110	Администрация	50800		50800	34598	-31,8937	-16202
П.300.310.312	Отдел гарантийного и сервисного обслуживания	35870		35870	35870	0	0
П.400.410	Столовая	50000		50000	49878	-0,244	-122
П.100.170	Центральный материальный склад	141920		141920	140528,28	-0,9806	-1391,72
70114	общехозяйственные расходы	813507		813507	645679	-20,6302	-167828
70114003	аудиторские услуги	0		0			0
П.100.110	Администрация	0		0			0
70114006	оценка, оформление недвижимости и земли	40000		40000		-100	-40000
П.100.110	Администрация	40000		40000		-100	-40000
70114008	госпошлина	0		0			0
П.100.110	Администрация	0		0			0
70114004	услуги юристов	40000		40000	3217	-91,9575	-36783
П.100.110	Администрация	40000		40000	3217	-91,9575	-36783

70114007	канцелярские и почтовые расходы для коммерции	78230		78230	65890,94	-15,7728	-12339,06
П.100.140.146	Коммерческая служба по реализации шрота	5000		5000		-100	-5000
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	5000		5000		-100	-5000
2005	г.т. Буря	500		500		-100	-500
2004	г.т. Белогорск	230		230	220	-4,3478	-10
2003	г.т. Тыгда	300		300	347	15,6667	47
2006	г.т. Архара	800		800	671	-16,125	-129
3006	Доставка г.Уссурийск	3500		3500	3008,94	-14,0303	-491,06
3005	Доставка г.Находка	4400		4400	4344	-1,2727	-56
3003	Доставка г.Хабаровск	6000		6000	4375	-27,0833	-1625
3004	Доставка г.Владивосток	5500		5500	5925	7,7273	425
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	10000		10000	10000	0	0
П.100.140.144	Комерческая служба по реализации масла	37000		37000	37000	0	0
70114002	канцелярские, почтовые	93000		93000	76542	-17,6968	-16458
П.200.210	Комбикормовый цех						0
П.100.110	Администрация	50000		50000	34110,56	-31,7789	-15889,44
П.100.180	Административно-хозяйственная служба	43000		43000	42431,44	-1,3222	-568,56
70114001	хознужды	198751		198751	181431,06	-8,7144	-17319,94
2002	г.т. Благовещенск	185		185		-100	-185
2007	г.т. Поярково	40		40	32	-20	-8
П.200.260.263	Ремучасток ЦРМ	80		80	80	0	0
2005	г.т. Буря	200		200	184	-8	-16
П.200.230.231.2	Участок зерносушения	385		385	385	0	0
2003	г.т. Тыгда	660		660	646	-2,1212	-14
П.200.250.252	Участок обеспечения КИПиА	890		890	890	0	0
П.200.250.251	Участок электроснабжения	925		925	925	0	0
П.300.310.312	Отдел гарантийного и сервисного обслуживания	1200		1200	1200	0	0
2006	г.т. Архара	1218		1218	1218	0	0
П.200.290.292	Участок погрузо-разгрузочных работ	1266		1266	1266	0	0
П.200.260.266	Ремтехучасток КП	1527		1527	1527	0	0

П.200.290.294	Участок перевозок	1547		1547	1547	0	0
П.200.210.212	Участок премиксов и БМВД	2254		2254	2254	0	0
3005	Доставка г.Находка	2500		2500	2509	0,36	9
3006	Доставка г.Уссурийск	3000		3000	2598,64	-13,3787	-401,36
П.100.120	Производственная лаборатория	2615		2615	2615	0	0
3003	Доставка г.Хабаровск	3500		3500	3495,8	-0,12	-4,2
П.200.260.261	Мехмастерская	4280		4280	4280	0	0
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	4490		4490	4490	0	0
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	10000		10000	4799	-52,01	-5201
П.200.230.231.1	Элеватор	4880		4880	4810,39	-1,4264	-69,61
3004	Доставка г.Владивосток	6500		6500	6510	0,1538	10
П.200.290.293	Склад готовой продукции МП	6550		6550	6550	0	0
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	8915		8915	7829,4	-12,1772	-1085,6
П.200.240	Цех паротеплоснабжения	8494		8494	8194	-3,5319	-300
П.200.205.207	участок изготовление тары	8275		8275	8275	0	0
П.200.210	Комбикормовый цех	12455		12455	11630	-6,6238	-825
П.200.205.206	участок фасовки масла	19755		19755	19305,83	-2,2737	-449,17
П.200.205.208	склад бестарного хранения масла	36990		36990	30730	-16,9235	-6260
П.100.180	Административно-хозяйственная служба	43175		43175	40655	-5,8367	-2520
70114005	программное обеспечение	363526		363526	318598	-12,359	-44928
П.300.310	Администрация сервисной компании	13000		13000	5872	-54,8308	-7128
П.100.110	Администрация	350526		350526	312726	-10,7838	-37800
70110	запасные части	275900	758100	1034000	990458,62	-4,211	-43541,38
701002	Запасные части на автотранспорт	158500	66000	224500	189021,3	-15,8034	-35478,7
П.100.140.143	Служба доставки	20000		20000		-100	-20000
П.200.290.294	Участок перевозок	10000		10000	1112,3	-88,877	-8887,7
П.200.260.261	Мехмастерская	5000		5000	6842	36,84	1842
П.200.290.292	Участок погрузо-разгрузочных работ	17500		17500	16167,62	-7,6136	-1332,38
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	80000		80000	79924,36	-0,0945	-75,64
П.100.180	Административно-хозяйственная служба	26000	66000	92000	84975,02	-7,6358	-7024,98
701001	Запасные части к оборудованию	117400	692100	809500	801437,32	-0,996	-8062,68
П.200.205.206	участок фасовки масла	36400	46000	82400	76295,32	-7,4086	-6104,68
П.200.210.211	Участок производства комбикормов	81000		81000	79042	-2,4173	-1958
П.300.310	Администрация сервисной компании		646100	646100	646100	0	0

70109	услуги сторонних организаций	1534095,09	5000	1539095,09	1118445,31	-27,331	-420649,78
70109003	услуги по ремонту и ТО авто-транспорта	160000		160000	153535	-4,0406	-6465
П.100.140.143	Служба доставки	30000		30000	25180	-16,0667	-4820
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	130000		130000	128355	-1,2654	-1645
70109002	услуги по установке, ремонту и ТО оборудования и сетей	353095,09	5000	358095,09	358070,31	-0,0069	-24,78
П.100.110	Администрация	300		300		-100	-300
3003	Доставка г.Хабаровск	500		500		-100	-500
П.400.410	Столовая	5000		5000	4900	-2	-100
П.200.220.222	Участок экстракции кормового шрота	7387		7387	7387	0	0
П.200.210.211	Участок производства комбикормов	11505		11505	11505	0	0
П.200.230.231.1	Элеватор	11505		11505	11505	0	0
П.200.205	Цех розлива	14000		14000	14000	0	0
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	13190	5000	18190	18190	0	0
П.200.250.252	Участок обеспечения КИПиА	29020		29020	29020	0	0
П.200.210	Комбикормовый цех	35000		35000	35936	2,6743	936
П.200.290.294	Участок перевозок	40615		40615	40615	0	0
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	46000		46000	45028	-2,113	-972
П.200.260.261	Мехмастерская	50000		50000	51300	2,6	1300
П.200.230.238	Серышевский заготучасток	89073,09		89073,09	88684,31	-0,4365	-388,78
70109001	услуги по ремонту и обслуживанию зданий	1021000		1021000	606840	-40,5642	-414160
П.200.205.206	участок фасовки масла						0
П.502	ООО Стройцентр	1021000		1021000	606840	-40,5642	-414160
2.1.1	Прочие выбытия от основной деятельности	1300000		1300000	1317554,58	1,3504	17554,58
70118	прочие выбытия от основной деятельности	1300000		1300000	1317554,58	1,3504	17554,58
П.100.110	Администрация	1300000		1300000	1317554,58	1,3504	17554,58
70116	процент банка	3800000		3800000	3816931,71	0,4456	16931,71
П.100.110	Администрация	3800000		3800000	3816931,71	0,4456	16931,71
70113	коммерческие расходы	3740678,43	454312,2	4194990,63	3857087,45	-8,0549	-337903,18
70113010	расходы, связанные с реализацией экспорта		5900	5900	5900	0	0

П.200.290	Служба логистики		5900	5900	5900	0	0
70113008	прочие коммерческие выплаты	53450	15400	68850	70850	2,9049	2000
П.300.310	Администрация сервисной компании	1000		1000	1000	0	0
2005	г.т. Буря	1200		1200	1200	0	0
П.100.140.146	Коммерческая служба по реализации шрота	6000		6000	6000	0	0
3006	Доставка г.Уссурийск	7000		7000	7000	0	0
3003	Доставка г.Хабаровск	8400		8400	8400	0	0
3005	Доставка г.Находка	9850		9850	11850	20,3046	2000
П.100.140.144	Комерческая служба по реализации масла		15400	15400	15400	0	0
2006	г.т. Архара	20000		20000	20000	0	0
70113007	страхование	81774,43		81774,43	73695,62	-9,8794	-8078,81
П.100.110	Администрация	0		0			0
П.200.290.294	Участок перевозок	31774,43		31774,43	30159,53	-5,0824	-1614,9
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	50000		50000	43536,09	-12,9278	-6463,91
70113002	представительские расходы	95000	10000	105000	119245	13,5667	14245
П.100.110	Администрация	5000		5000	2010	-59,8	-2990
П.300.310	Администрация сервисной компании		10000	10000	10000	0	0
00000	ООО "Масло ДВ"	20000		20000	19235	-3,825	-765
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	70000		70000	88000	25,7143	18000
70113005	услуги связи	196500		196500	179253,04	-8,7771	-17246,96
3006	Доставка г.Уссурийск	3500		3500	3565,34	1,8669	65,34
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	4000		4000	4000	0	0
3005	Доставка г.Находка	5500		5500	4399,43	-20,0104	-1100,57
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	5000		5000	4743,19	-5,1362	-256,81
3003	Доставка г.Хабаровск	7000		7000	7346,99	4,957	346,99
П.200.230.238	Серышевский заготучасток	8000		8000	7988,64	-0,142	-11,36
3004	Доставка г.Владивосток	8500		8500	8236,37	-3,1015	-263,63
П.100.110	Администрация	155000		155000	138973,08	-10,3399	-16026,92
70113003	лицензирование, сертификация, исследования	215000		215000	182514,46	-15,1096	-32485,54
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	40000		40000	24522	-38,695	-15478
П.100.120	Производственная лаборатория	175000		175000	157992,46	-9,7186	-17007,54
70113004	реклама, маркетинг	672556	6000	678556	605831,09	-10,7176	-72724,91

П.100.140.145	Отдел маркетинга	5000		5000	7015,56	40,3112	2015,56
П.300.310.313	Склад запасных частей	47920		47920	25460	-46,8698	-22460
П.300.310.314	Отдел розничной торговли запчастей	28500		28500	28500	0	0
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	30000		30000	30000	0	0
П.100.140.144	Комерческая служба по реализации масла	39600		39600	39600	0	0
00000	ООО "Масло ДВ"	192460		192460	190440,8	-1,0492	-2019,2
П.100.140.146	Коммерческая служба по реализации шрота	329076	6000	335076	284814,73	-15	-50261,27
70113001	командировочные расходы	1203002	84850	1287852	1124604,1	-12,676	-163247,9
00000	ООО "Масло ДВ"	120000		120000	71000	-40,8333	-49000
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	140000		140000	108900	-22,2143	-31100
П.300.310.312	Отдел гарантийного и сервисного обслуживания	227200		227200	228716,1	0,6673	1516,1
П.100.110	Администрация	259000	84850	343850	298051	-13,3195	-45799
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	456802		456802	417937	-8,5081	-38865
70113006	аренда недвижимого имущества	1223396	332162,2	1555558,2	1495194,14	-3,8805	-60364,06
П.100.150.155	торг. точка г.Тыгда	2750		2750	2750	0	0
2006	т.т. Архара	15000		15000	15000	0	0
2005	т.т. Бурея	33000		33000	33000	0	0
2004	т.т. Белогорск	40000		40000	42564,52	6,4113	2564,52
2003	т.т. Тыгда	57750		57750	57750	0	0
3005	Доставка г.Находка	66550		66550	66706,05	0,2345	156,05
3006	Доставка г.Уссурийск	88000		88000	87327,08	-0,7647	-672,92
3003	Доставка г.Хабаровск	141230		141230	141225,75	-0,003	-4,25
3004	Доставка г.Владивосток	202000		202000	197672,54	-2,1423	-4327,46
П.100.110	Администрация	250000		250000	220000	-12	-30000
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	327116		327116	299036	-8,5841	-28080
П.300.310	Администрация сервисной компании		332162,2	332162,2	332162,2	0	0
70108	содержание зданий	3917649,98	730000	4647649,98	4373040,68	-5,9086	-274609,3
70108003	водоснабжение и канализация, САХ и прочие	126392,98		126392,98	129108,32	2,1483	2715,34
П.100.150.180	торг.точка Поярково	186		186	186	0	0
П.100.150.153	торг. точка п.Бурея	290		290	286,44	-1,2276	-3,56
2003	т.т. Тыгда	447,12		447,12	447,12	0	0

П.100.150.158	торг. точка г.Белогорск	496,62		496,62	496,62	0	0
П.100.150.155	торг. точка г.Тыгда	807,24		807,24	807,24	0	0
П.100.150.156	торг. точка Архара	1116		1116	1116	0	0
П.100.110	Администрация	1200		1200	1180	-1,6667	-20
П.200.210	Комбикормовый цех	2400		2400	2100	-12,5	-300
П.200.230.238	Серышевский заготучасток	4650		4650	4650	0	0
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	9600		9600	8709,56	-9,2754	-890,44
П.100.180	Административно-хозяйственная служба	17200		17200	17874,86	3,9236	674,86
П.100.120	Производственная лаборатория	28000		28000	27870,24	-0,4634	-129,76
П.200.240	Цех паротеплоснабжения	60000		60000	63384,24	5,6404	3384,24
70108002	теплоэнергия (услуги, уголь)	368720		368720	405282,83	9,9162	36562,83
П.100.110	Администрация	35000		35000	47188,91	34,8255	12188,91
П.300.310	Администрация сервисной компании	333720		333720	358093,92	7,3037	24373,92
70108001	электроэнергия	3422537	730000	4152537	3838649,53	-7,5589	-313887,47
П.200.230.238	Серышевский заготучасток	0		0			0
2004	г.т. Белогорск	2600		2600		-100	-2600
П.100.150.155	торг. точка г.Тыгда	19937		19937	18587,73	-6,7677	-1349,27
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	550000		550000	240000	-56,3636	-310000
П.200.250	Цех электроснабжения	2850000	730000	3580000	3580061,8	0,0017	61,8
70112	оплата топлива, материалов и МПЗ стоимостью до 20 000 рублей	6531280,9		6531280,9	6339092,97	-2,9426	-192187,93
70112003	строительные материалы	5100		5100	5100	0	0
П.200.205.207	участок изготовление тары	2400		2400	2400	0	0
П.200.205.208	склад бестарного хранения масла	2700		2700	2700	0	0
70112018	спруты, клещи, башмаки, знаки опасности (для логистики)	25000		25000	24000	-4	-1000
П.200.230.236	Поярковский заготучасток						0
П.200.290.294	Участок перевозок	25000		25000	24000	-4	-1000
70112050	прочие материалы	25050		25050	25260	0,8383	210
П.200.290.293	Склад готовой продукции МП	1200		1200	1100	-8,3333	-100
П.200.240	Цех паротеплоснабжения	3500		3500	2500	-28,5714	-1000
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	7500		7500	7500	0	0
П.200.260.261	Мехмастерская	12850		12850	14160	10,1946	1310
70112002	металл, метизы	50400		50400	43918,34	-12,8604	-6481,66
П.200.250.251	Участок электроснабжения	1200		1200	1355,82	12,985	155,82

П.200.205.206	участок фасовки масла	1700		1700	1700	0	0
П.200.290.292	Участок погрузо-разгрузочных работ	47500		47500	40862,52	-13,9736	-6637,48
70112008	резинотехнические изделия, редукторы, подшипники	60700		60700	52402,9	-13,669	-8297,1
П.200.205.206	участок фасовки масла	2900		2900	2900	0	0
П.200.260.261	Мехмастерская	7800		7800	7737,9	-0,7962	-62,1
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	20000		20000	14400	-28	-5600
П.200.210.211	Участок производства комбикормов	30000		30000	27365	-8,7833	-2635
70112011	оргтехника	70700		70700	70296	-0,5714	-404
3005	Доставка г.Находка	1500		1500	1500	0	0
3006	Доставка г.Усурийск	1500		1500	1500	0	0
П.100.110	Администрация	67700		67700	67296	-0,5968	-404
70112007	станки, инструменты, измерительные приборы	130550		130550	125846,81	-3,6026	-4703,19
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	1000		1000	1000	0	0
П.200.260.263	Ремучасток ЦРМ	1500		1500	1487	-0,8667	-13
П.200.260.261	Мехмастерская	11100		11100	10486,5	-5,527	-613,5
П.200.250.252	Участок обеспечения КИПиА	18100		18100	13764	-23,9558	-4336
П.300.310.312	Отдел гарантийного и сервисного обслуживания	98850		98850	99109,31	0,2623	259,31
70112005	сантехническое и насосное обо- рудование и материалы	163600		163600	159301,46	-2,6275	-4298,54
П.200.230.236	Поярковский заготучасток						0
П.200.205	Цех розлива	5000		5000	793,8	-84,124	-4206,2
П.200.205.206	участок фасовки масла	1700		1700	1607,66	-5,4318	-92,34
П.200.240	Цех паротеплоснабжения	156900		156900	156900	0	0
70112004	электротехническое оборудование и материалы	179700		179700	178481,48	-0,6781	-1218,52
П.400.410	Столовая	1600		1600	1600	0	0
П.200.250.252	Участок обеспечения КИПиА	2000		2000	2000	0	0
П.200.260.261	Мехмастерская	4000		4000	4000	0	0
П.200.210.211	Участок производства комбикормов	5700		5700	5479,5	-3,8684	-220,5
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	14100		14100	14100	0	0
П.200.205.206	участок фасовки масла	15000		15000	14315	-4,5667	-685
П.200.240	Цех паротеплоснабжения	52500		52500	52484	-0,0305	-16
П.200.250.251	Участок электроснабжения	84800		84800	84502,98	-0,3503	-297,02

70112009	лесопиломатериалы	935870		935870	822933,08	-12,0676	-112936,92
П.200.205.207	участок изготовление тары	20500		20500	20922,38	2,0604	422,38
П.200.290.293	Склад готовой продукции МП	120000		120000	119999,5	-0,0004	-0,5
П.200.290.292	Участок погрузо-разгрузочных работ	795370		795370	682011,2	-14,2523	-113358,8
70112024	материалы для изготовления тары	1962000		1962000	1949510	-0,6366	-12490
П.200.205.206	участок фасовки масла	36000		36000	32510	-9,6944	-3490
П.200.205.207	участок изготовление тары	1926000		1926000	1917000	-0,4673	-9000
70112001	ГСМ	2922610,9		2922610,9	2882042,9	-1,3881	-40568
П.200.210	Комбикормовый цех						0
П.200.230.236	Поярковский заготучасток						0
П.200.210.211	Участок производства комбикормов						0
П.200.290.294	Участок перевозок	10000		10000	10000	0	0
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	10000		10000	10344,55	3,4455	344,55
3006	Доставка г.Усурийск	17800		17800	17883	0,4663	83
3005	Доставка г.Находка	21000		21000	19493,9	-7,1719	-1506,1
3003	Доставка г.Хабаровск	29300		29300	29300	0	0
3002	Доставка г.Благовещенск	32510,9		32510,9	32510,9	0	0
П.200.290.292	Участок погрузо-разгрузочных работ	34000		34000	33995	-0,0147	-5
П.200.205.206	участок фасовки масла	42000		42000	39720	-5,4286	-2280
3004	Доставка г.Владивосток	47000		47000	48071,85	2,2805	1071,85
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	2679000		2679000	2640723,7	-1,4288	-38276,3
70115	налоги	11762250		11762250	11803557,95	0,3512	41307,95
70115007	штрафы, пени, прочие налоговые выплаты				41307,53		41307,53
П.100.110	Администрация				41307,53		41307,53
70115002	на владельцев транспортных средств	50000		50000	50000	0	0
П.200.280	Транспортный участок(гараж)	50000		50000	50000	0	0
70115003	налог на прибыль	199148		199148	199148	0	0
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	89407		89407	89407	0	0
00000	ООО "Масло ДВ"	109741		109741	109741	0	0
70115004	налог на землю	216865		216865	216865,42	0,0002	0,42
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	3629		3629	3628,99	-0,0003	-0,01
000	ООО "ТК Амурагроцентр"	9893		9893	9893,3	0,003	0,3

000000	ООО "Торговая Фирма Амурагроцентр"	30609		30609	30608,75	-0,0008	-0,25
П.100.110	Администрация	172734		172734	172734,38	0,0002	0,38
70115001	НДС	11296237		11296237	11296237	0	0
000	ООО "ТК Амурагроцентр"	154662		154662	154662	0	0
00000	ООО "Масло ДВ"	185040		185040	185040	0	0
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	820167		820167	820167	0	0
П.100.110	Администрация	10136368		10136368	10136368	0	0
70117	прочие выплаты	17875322	47000	17922322	18219856,8	1,6601	297534,8
3002	Доставка г.Благовещенск	11650		11650	12366	6,1459	716
П.100.110	Администрация	3356000	47000	3403000	3699818,8	8,7223	296818,8
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма	14507672		14507672	14507672	0	0
70105	тара и упаковка	20327890	482790	20810680	20476760,63	-1,6046	-333919,37
П.200.205.208	склад бестарного хранения масла	19000		19000	18570,4	-2,2611	-429,6
П.200.220.225	Участок рафинации		482790	482790	480360	-0,5033	-2430
П.200.210	Комбикормовый цех	5234290		5234290	5236192,85	0,0364	1902,85
П.200.205.206	участок фасовки масла	15074600		15074600	14741637,38	-2,2088	-332962,62
70106	оплата труда	25890613		25890613	24985538,24	-3,4958	-905074,76
70106003	единый социальный налог	7712180		7712180	7830177,05	1,53	117997,05
000000	ООО "Торговая Фирма Амурагроцентр"	30000		30000	60181,62	100,6054	30181,62
000	ООО "ТК Амурагроцентр"	251700		251700	254466,6	1,0992	2766,6
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	560000		560000	501058,47	-10,5253	-58941,53
00000	ООО "Масло ДВ"	670480		670480	828993,38	23,6418	158513,38
П.100.110	Администрация	6200000		6200000	6185476,98	-0,2342	-14523,02
70106001	заработная плата	18178433		18178433	17155361,19	-5,6279	-1023071,81
000000	ООО "Торговая Фирма Амурагроцентр"	150000		150000	121200	-19,2	-28800
П.100.140	Коммерция				359426,35		359426,35
П.300	Сервисная компания				463314,29		463314,29
000	ООО "ТК Амурагроцентр"	508300		508300	518736	2,0531	10436
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	1500000		1500000	1203102,95	-19,7931	-296897,05
00000	ООО "Масло ДВ"	2220133		2220133	1736549,36	-21,7817	-483583,64

П.100.110	Администрация	2800000		2800000	2061306,54	-26,3819	-738693,46
П.200	Производственные подразделения	11000000		11000000	10691725,7	-2,8025	-308274,3
70102	оплата товаров для перепродажи и кредитования	58359147,76	259900	58619047,76	30157698,9	-48,5531	-28461348,86
70102004	продукты для столовой	300000		300000	306556,74	2,1856	6556,74
П.400.410	Столовая	300000		300000	306556,74	2,1856	6556,74
70102002	товары для торговых точек	4560248		4560248	4171461,27	-8,5256	-388786,73
П.100.140.142	Отдел по реализации комбикорма	71000		71000	168465,2	137,2749	97465,2
0000	ООО "Торговый дом Амурагроцентр"	4489248		4489248	4002996,07	-10,8315	-486251,93
70102001	запасные части для перепродажи	5473899,76	259900	5733799,76	5711923,66	-0,3815	-21876,1
П.300.310.312	Отдел гарантийного и сервисного обслуживания	87300		87300	87040,69	-0,297	-259,31
П.300.310.314	Отдел розничной торговли запчастей	125599,76		125599,76	124482,9	-0,8892	-1116,86
П.300.310	Администрация сервисной компании		259900	259900	259900	0	0
П.300.310.313	Склад запасных частей	5261000		5261000	5240500,07	-0,3897	-20499,93
70102003	ГСМ для кредитования	8025000		8025000	8049890,4	0,3102	24890,4
П.300.310	Администрация сервисной компании	8025000		8025000	8049890,4	0,3102	24890,4
70102012	прочие сельхозорудия	40000000		40000000	11917866,83	-70,2053	-28082133,17
П.300.310	Администрация сервисной компании	40000000		40000000	11917866,83	-70,2053	-28082133,17
70111	услуги по транспортировке, погрузке, разгрузке, хранению	42441698,03	-15575	42426123,03	38817173,13	-8,5064	-3608949,9
70111003	погрузка, разгрузка	1682250	-15575	1666675	1610955,58	-3,3431	-55719,42
П.100.150.151	торг. точка г.Благовещенск	24000		24000	20790	-13,375	-3210
3005	Доставка г.Находка	28000		28000	28000	0	0
3006	Доставка г.Уссурийск	33250		33250	33250	0	0
П.200.290.292	Участок погрузо-разгрузочных работ	50000	-15575	34425	34425	0	0
3004	Доставка г.Владивосток	72000		72000	72000	0	0
3003	Доставка г.Хабаровск	75000		75000	77199	2,932	2199
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	1400000		1400000	1345291,58	-3,9077	-54708,42
70111005	услуги по доставке и запуску зерновых и сои	3367498		3367498	3003393,42	-10,8123	-364104,58
П.300.310	Администрация сервисной компании	3367498		3367498	3003393,42	-10,8123	-364104,58
70111002	сторонний автотранспорт,	7026914,03		7026914,03	7022124,28	-0,0682	-4789,75

	спецтехника						
П.100.160.161	Доставка г.Хабаровск	5000		5000		-100	-5000
3002	Доставка г.Благовещенск	2345,03		2345,03	2345	-0,0013	-0,03
П.300.310.313	Склад запасных частей	4400		4400	4400	0	0
П.100.180	Административно-хозяйственная служба	17850		17850	17850	0	0
П.200.260.261	Мехмастерская	27200		27200	27200	0	0
3005	Доставка г.Находка	95000		95000	94920	-0,0842	-80
3006	Доставка г.Уссурийск	98200		98200	98240	0,0407	40
3003	Доставка г.Хабаровск	120000		120000	120770	0,6417	770
3004	Доставка г.Владивосток	236000		236000	236480	0,2034	480
П.100.160.163	торг.точка г.Москва	741000		741000	739321,6	-0,2265	-1678,4
П.200.290.294	Участок перевозок	5679919		5679919	5680597,68	0,0119	678,68
70111001	ТехПД	30365036		30365036	27180699,85	-10,4869	-3184336,15
П.200.230.236	Поярковский заготучасток	172000		172000		-100	-172000
П.200.290.294	Участок перевозок	30193036		30193036	27180699,85	-9,9769	-3012336,15
70101	сырье	180995620	7809680	188805300	134159739,1	-28,9428	-54645560,91
701011	зерновые	45213000		45213000	11565162,28	-74,4207	-33647837,72
7010113	ячмень	17813000		17813000		-100	-17813000
П.300.310	Администрация сервисной компании	17813000		17813000		-100	-17813000
7010119	кукуруза	2400000		2400000	3109088,73	29,5454	709088,73
П.300.310	Администрация сервисной компании	2400000		2400000	3109088,73	29,5454	709088,73
7010112	пшеница фуражная	25000000		25000000	8456073,55	-66,1757	-16543926,45
П.300.310	Администрация сервисной компании	25000000		25000000	8456073,55	-66,1757	-16543926,45
701013	витамины и микроэлементы, добавки	25104000		25104000	26779115,4	6,6727	1675115,4
П.200.210.211	Участок производства комбикормов	25104000		25104000	26779115,4	6,6727	1675115,4
701016	масло соевое рафинированное(покупное)	50306000		50306000	45098681,76	-10,3513	-5207318,24
П.100.140.146	Коммерческая служба по реализации шрота	3006000		3006000		-100	-3006000
00000	ООО "Масло ДВ"	47300000		47300000	45098681,76	-4,6539	-2201318,24

701012	белковое сырьё	60372620	7809680	68182300	50716779,65	-25,6159	- 17465520,35
7010121	соя	24947520		24947520	9873194,65	-60,4241	- 15074325,35
П.300.310	Администрация сервисной компании	24947520		24947520	9873194,65	-60,4241	- 15074325,35
7010124	шрот подсолнечный	12994000		12994000	10602805	-18,4023	-2391195
П.200.210.211	Участок производства комбикормов	12994000		12994000	10602805	-18,4023	-2391195
7010123	шрот соевый	22431100	7809680	30240780	30240780	0	0
П.100.140.146	Коммерческая служба по реализации шрота	22431100	7809680	30240780	30240780	0	0