

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

| Тема работы                                                              |  |
|--------------------------------------------------------------------------|--|
| <b>Организация экспортно-импортных операций в логистической компании</b> |  |

УДК 658.7:339.56.053.7

Студент

| Группа | ФИО                    | Подпись | Дата |
|--------|------------------------|---------|------|
| Д-3А41 | Салимов Бобур Буриевич |         |      |

Руководитель

| Должность | ФИО         | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------|-------------|------------------------|---------|------|
| Доцент    | Попова С.Н. | к.э.н.                 |         |      |

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

| Должность | ФИО             | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------|-----------------|------------------------|---------|------|
| Доцент    | Черепанова Н.В. | к.филос.н.             |         |      |

Нормоконтроль

| Должность             | ФИО          | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|-----------------------|--------------|------------------------|---------|------|
| Старший преподаватель | Громова Т.В. | -                      |         |      |

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

| Руководитель ООП | ФИО         | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
|------------------|-------------|------------------------|---------|------|
| Доцент           | Видяев И.Г. | к. э. н.               |         |      |

## Запланированные результаты обучения по программе

### 38.03.02 Менеджмент

| Код                                 | Результат обучения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Профессиональные компетенции</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>P1</b>                           | Применять гуманитарные и естественно-научные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов                                                                                                             |
| <b>P2</b>                           | Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>P3</b>                           | Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>P4</b>                           | Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>P5</b>                           | Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций                                                                                                                                                                      |
| <b>P6</b>                           | Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типов рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию |
| <b>P7</b>                           | Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>P8</b>                           | Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на её реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти                                                                                                                 |
| <b>Универсальные компетенции</b>    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>P9</b>                           | Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>P10</b>                          | Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>P11</b>                          | Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации                                                                                                                                                                                                                               |

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП  
Видяев И.Г.  
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

**ЗАДАНИЕ**

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

**Бакалаврской работы**

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

| Группа | ФИО                       |
|--------|---------------------------|
| Д-ЗА41 | Салимову Бобуру Буриевичу |

Тема работы:

| <b>Организация экспортно-импортных операций в логистической компании</b> |  |
|--------------------------------------------------------------------------|--|
| Утверждена приказом директора (дата, номер)                              |  |

|                                          |  |
|------------------------------------------|--|
| Срок сдачи студентом выполненной работы: |  |
|------------------------------------------|--|

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Исходные данные к работе</b><br>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.). | Материалы, предоставленные в ходе производственной и преддипломной практики в ООО «Шахшохшер»; официальные статистические данные и данные отчетности по предприятию представленные в официальных источниках интернета; литературные источники и нормативные документы.<br>Источник сети Интернет. |
| <b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b><br>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры                                                                                                                                                                        | Организация экспортно-импортных операций<br>Анализ организации транспортной логистики компании ООО «Шахшохшер»<br>Оценка мероприятий по повышению эффективности организации экспортно-импортных операций ООО «Шахшохшер»                                                                          |

|                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе). | Социальная ответственность.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Перечень графического материала</b><br>(с точным указанием обязательных чертежей)                                                                                          | Таблица 1 - Статистика видов деятельности с 2015 по 2018гг.;<br>Рисунок 1 - Товарооборот России и Узбекистана в 2018 году;<br>Рисунок 2 - Функциональные обязанности декларанта;<br>Рисунок 3 - Организационная структура ООО «Шахшохшер»;<br>Рисунок 4 - Структура видов деятельности компании 2018 г.;<br>Рисунок 5 - Модель основного процесса поставки товара |
| <b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b><br>(с указанием разделов)                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Раздел</b>                                                                                                                                                                 | <b>Консультант</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Социальная ответственность                                                                                                                                                    | Черепанова Н.В.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|                                                                                          |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------|--|

**Задание выдал руководитель:**

|           |             |                        |         |      |
|-----------|-------------|------------------------|---------|------|
| Должность | ФИО         | Ученая степень, звание | Подпись | Дата |
| Доцент    | Попова С.Н. | к.э.н.                 |         |      |

**Задание принял к исполнению студент:**

|        |              |         |      |
|--------|--------------|---------|------|
| Группа | ФИО          | Подпись | Дата |
| Д-3А41 | Салимов Б.Б. |         |      |

## Реферат

Выпускная квалификационная работа объемом в 90 страниц, 5 рисунков, 1 таблиц, 20 источников.

Ключевые слова: организация экспортно-импортных операций, логистика, транспортная логистика, грузоперевозки, экспорт-импорт, внешнеэкономическая деятельность, торгово-посредническая деятельность, внешнеэкономическая торговля, вэд,

Объектом исследования бакалаврской работы является предприятие ООО «ШАХШОХШЕР» (РФ).

Цель работы – характеристика организации ООО «Шахшохшер», структура осуществления грузоперевозок, организация экспортно-импортных операций, общее понятие логистики, изучение документооборота и правил составления правовых-процессуальных соглашений.

Структура бакалаврской работы состоит из введения, четырех разделов, заключения и списка использованных источников.

В процессе изучения проводились исследования по всем структурам внешнеэкономической деятельности предприятия, разработки экспортно-импортных операций, ее структура, понятия, виды и аспекты торгово-посреднической организации и транспортной логистики.

## **Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки**

В данной работе используются следующие сокращения:

ОКВЭД – Общий классификатор видов экономической деятельности

МРЗП – Минимальная разовая заработная плата

УК – Уставный капитал

ФСС – Фонд социального страхования

ВЭД – Внешнеэкономическая деятельность

НК РФ – Налоговый кодекс Российской Федерации

ТН ВЭД – Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

РГС – Регулируемая газовая среда

СМР – Международная товарно-транспортная накладная

ГТД – Государственная таможенная декларация

ТМЦ – Товарно-материальные ценности

СТ-1 – Сертификат происхождения

ГТК – Государственный таможенный комитет

ГОСТ – Государственный стандарт

УПД – Универсальный передаточный документ

ТС – Транспортное средство

## Оглавление

|                                                                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Реферат .....                                                                                                       | 5  |
| Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки .....                                                      | 6  |
| 1 Основные положения организации экспортно-импортных операций .....                                                 | 10 |
| 1.1 Предпосылки и базовые принципы организации экспортно-импортной деятельности компании .....                      | 10 |
| 1.2 Особенности организации торгово-посреднической деятельности на международном рынке .....                        | 12 |
| 1.3 Основные формы и направления логистики при организации российско-узбекского экономического сотрудничества ..... | 16 |
| 1.4 Основы транспортной логистики и грузоперевозки в экспортно-импортной деятельности .....                         | 21 |
| 2 Анализ организации транспортной логистики компании ООО «Шахшохшер» .....                                          | 37 |
| 2.1 Характеристика деятельности компании ООО «Шахшохшер» .....                                                      | 37 |
| 2.2 Доля рынка, основные конкуренты, проблемы деятельности .....                                                    | 39 |
| 2.3 Описание системы грузоперевозок ООО «Шахшохшер» .....                                                           | 44 |
| 2.4 Сильные и слабые стороны транспортной логистики ООО «Шахшохшер» .....                                           | 56 |
| 3 Совершенствование экспортно-импортной активности ООО «Шахшохшер» .....                                            | 59 |
| 3.1 Основные направления развития торгового сотрудничества между Россией и Узбекистаном.....                        | 59 |
| 3.2 Разработка мероприятий по совершенствованию торгово-посреднической деятельности ООО «Шахшохшер».....            | 60 |
| 3.3 Описание и оценка возможных эффектов от реализации мероприятий                                                  | 64 |
| 4 Задание для раздела «Социальная ответственность» .....                                                            | 67 |
| 4.1 Социальная ответственность ООО «Шахшохшер» .....                                                                | 69 |
| Заключение .....                                                                                                    | 74 |
| Список использованных источников .....                                                                              | 76 |
| Приложение А Заявка на оказание грузоперевозки .....                                                                | 79 |
| Приложение Б Договор поставки .....                                                                                 | 81 |
| Приложение В Полный список (ОКВЭД) ООО «Шахшохшер» .....                                                            | 85 |
| Приложение Г Универсальный передаточный документ .....                                                              | 92 |

## **Введение**

Главной особенностью выбранной темы является внешнеэкономическая торговля, которая служит фарватером торговых отношений между странами. Исполон веков торговля была двигателем рыночных связей, основополагающим элементом улучшения межнациональных и внешних рыночных отношений, торговля всегда служила для укрепления и процветания межрасовых и международных связей. Доказательством тому является один из древнейших торговых путей, что простирался от восточной Азии древнего Китая до Средиземного моря, откуда продолжал свой путь до античного Рима. Великий шёлковый путь связывал множество народов, позволял различным народам делиться и знакомиться новыми, до того неизвестными, видами товаров, результатами труда, помогал людям изучать культуру и учиться друг у друга новым видам ремесел. Сейчас торговля находится на совершенно ином уровне. Торговые отношения не так трудоемки по сравнению с прошлым и даже стали проще начиная от организации до конечной реализации товара и несомненно, система внешнеэкономической торговли будет и дальше развиваться в сторону облегчения системы международного рынка. Большая часть экспортно-импортных операций происходит на автоматизированном уровне, с точки зрения труда и затрат по времени, это отдельный, и имеет совершенно индивидуальный характер по виду продукции. В настоящее время для организации экспортно-импортных операций необходимо иметь фирму, открытие которой не является особо сложной задачей. Для открытия экспортно-импортной организации необходимо зарегистрировать юридическое лицо и получить лицензию для осуществления деятельности.

В мировой практике внешнеэкономическая деятельность имеет обобщенный характер, куда помимо внешней торговли, входят большое количество видов деятельности с зарубежными компаньонами, таких как



технико-экономическое сотрудничество, партнерство, кооперирование производства, оказание услуг и совместное предпринимательство. Торговлю в другие страны принято делить на два вида – экспорт и импорт. Под экспортом понимается вывоз из страны, товаров, результатов деятельности, выращенных, произведенных или добытых в стране. А под импортом ввоз из другой страны товаров. Для государства хорошим показателем является большая доля экспорта на меньшую долю импорта. Идеально, когда в страну не импортируется ничего, это говорит о том, что страна выпускает все товары, покрывающие потребность страны и граждан.

Цели написания бакалаврской работы:

- закрепление полученных теоретических знаний и умение применять практические навыки в области управления;
- понять организацию и планирование экспортно-импортной и торгово-посреднической деятельности организации;
- уметь проводить анализ определенной деятельности организации, а также, уметь формировать и обосновывать выводы.

Задачей написания бакалаврской работы является:

- приобретение навык получения и обработки информации по экономической, организационной, маркетинговой и социальной составляющей;
- уметь владеть методами разработки стратегии внешнеэкономической деятельности организации.

Объектом исследования является компания ООО «Шахшохшер», в частности, экспортно-импортная и транспортно-логистическая деятельность компании.

## **1 Основные положения организации экспортно-импортных операций**

### **1.1 Предпосылки и базовые принципы организации экспортно-импортной деятельности компании**

Под экспортно-импортной операцией можно понимать, как организацию, занимающуюся непосредственно экспортом и импортом товаров для купли-продажи, так и фирму предоставляющую услугу по организации экспорта и импорта товаров. Экспорт и импорт является важным экономическим показателем страны в товарообороте внешнеэкономической связи. Для государства хорошим показателем является большая доля экспорта на меньшую долю импорта. Идеально, когда в страну не импортируется ничего, это говорит о том, что страна выпускает все товары, покрывающие потребность страны и граждан.

Причина, по которой компания начинает заниматься экспортом, заключается в максимизации прибыли за счет использования возможностей на внешних рынках, которые не доступны во внутренних рынках. Продукты могут устареть, либо испортиться, в одной стране, из-за перенасыщения, либо большого урожая, но могут быть проданы за рубежом. При этом производитель может увеличить рентабельность товара, изучив эффективность, связанную с производством, распределением продукции, и маркетингом. Когда рынки для продуктов в Узбекистане насыщенные и зрелые, то есть предложения больше чем спроса, экспортёры могут продолжать получать выручку и прибыль от экспортированного товара на рынках соседних стран. Рынки в других странах, часто менее насыщены и менее конкурентоспособны, а также спроса в них больше чем предложений, что позволяет производителям получить более быстрый рост продаж и более высокую рентабельность. Внешние рынки помогают обеспечить укрытие не только от созревания внутренних рынков, но и от возрастающей

конкуренции на внутреннем рынке. Еще одним важным преимуществом экспорта является диверсификация. Компания, дополнительно к выручке, позволяет стране, откуда экспортируется товар, развиваться в экономическом плане за счет увеличения своих географических возможностей. Торговые барьеры, созданные на пути у экспортно-импортных операций, продолжают ослабляться через работу мировой торговли, т.е. развиваться в сторону улучшения среды и облегчения условий для товарообмена между странами. Значительная покупательная способность потребителей многими промышленно развитыми странами, особенно Российская Федерация, создаёт постоянно расширяющийся рынок для экспорта и импорта товаров и сервисы. В экспортно-импортной деятельности есть три основных базовых принципа:

1) Основной источник дохода предприятия во внешнеторговых операциях - внешняя торговля (экспорт и импорт товаров). Необходимое условие успешного проведения - предварительный анализ эффективности экспорта и импорта.

2) Единой системы анализа эффективности экспорта/импорта не существует.

3) Наиболее простой метод: сравнение дохода и расходов (связанные с исполнением сделки) предприятия от экспорта/импорта.

Экспортный доход — это доход с реализации экспортированного товара, который поступает на валютный счет предприятия. Главная деталь эффективности экспортного товара — это необходимость того, чтобы экспортный доход превышал экспортные затраты. Однако это условие не является абсолютно достаточным. Экспорт товара целесообразен, если экспортная прибыль превышает внутреннюю прибыль предприятия от продажи товара внутри страны. Экспортная прибыль равна экспортному доходу за вычетом экспортных затрат, а внутренняя прибыль - внутреннему доходу за вычетом себестоимости товара. При этом внутренний доход - это выручка в местной валюте от продажи товара, чем и отличается от товара,

предназначенного на экспорт, который оценивается в валюте. [4]

## **1.2 Особенности организации торгово-посреднической деятельности на международном рынке**

Торгово-посредническая деятельность — это инициативная деятельность юридических лиц для выполнения коммерческих операций, которая направлена, в первую очередь, на эффективное обеспечение совершенствования процессов купли-продажи, продвижения продукции на рынок в целях, качественного и своевременного удовлетворения спроса, а также получения прибыли и установкой коммерческих связей.

В международной торговле используется два вида методов в экспортно-импортных операциях:

- прямой метод — поставка товара осуществляется, без посредников, производителем к иностранному покупателю;
- косвенный — продажа или покупка товаров через торговых посредников. [12]

К косвенным торговым посредникам можно отнести брокеров, дилеров, комиссионеров, консигнаторов и маклеров. Цель посреднической деятельности заключается в сведении двух или более заинтересованных сторон в совершении коммерческой сделки. Роль посредника является ключевой и действует он в рамках своих интересов по выставлению наценки на товар, вознаграждению либо процента с продаж. Отрасль оптовой торговли охватывает любую деятельность, связанную с продажей товаров и услуг тем, кто покупает их для дальнейшей перепродажи или профессионального использования. Взаимные продажи среди организаций занимающейся оптовой торговлей также является важной составляющей в экспортно-импортной деятельности. Торгово-посредническая деятельность позволяет всем участникам коммерческого оборота успешно

взаимодействовать с учетом взаимной выгоды на всех этапах реализации торговых сделок. Коммерческо-посредническая деятельность благоприятно способствует эффективному развитию производства и определяет коммерческий успех внешнеэкономической торговли.

Торгово-посредническая деятельность это совершение операций, включающих в себя такие операции:

- планирование объемов закупки и ее организации, т.е. посреднику необходимо владеть информацией, где приобрести товар, в необходимом количестве и наиболее выгодных условиях;
- организацию перепродажи приобретенного товара с учетом выгоды с участниками торговых отношений;
- поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для торговой сделки;
- организацию и контроль над проведением эффективного процесса торговли и товародвижения;
- четкое определение оптимальных продажных и закупочных цен, соответствующих качеству товара и его конкурентоспособности, по сложившейся конъюнктуре рынка;
- выполнение широкого круга услуг в области подготовки рыночной информации, организации сервиса, по использованию транспортных средств, обеспечению финансовых, страховых и других операций;
- прогнозирование рыночных изменений и др.

Важнейшим принципом данной деятельности является максимально полный учет интересов и действий других субъектов рынка, который необходим как с точки зрения этики поведения коммерсантов, так и в интересах достижения поставленных ими стратегических целей в коммерции.

[7]

Все операции коммерческо-посреднической деятельности подразделяются на два вида: производственные и коммерческие. Производственные связаны с непосредственным движением грузов, их хранением, разгрузкой, транспортировкой, фасовкой, маркировкой, подсортировкой, упаковкой и т.д. В настоящее время благодаря учету интересов клиентов в процессе купли-продажи наиболее важными стали именно эти дополнительные услуги, представляющие совокупность услуг, связанных с обращением товаров, их покупкой, продажей и сбытом. Торгово-посредническая деятельность создает благоприятные условия для организации производственным фирмам сбыта готовой продукции, больших поставок товара в указанные сроки, повышению эффективности предоставления услуг в сфере розничной торговли и качества поставляемой продукции, а также активизации сбытовой политики.

Причин для выхода организации на международный рынок очень много самыми важными из них являются:

- перенасыщение рынка (предложений больше, чем спрос);
- неблагоприятная конъюнктура внутреннего рынка;
- повышение узнаваемости товара (бренда);
- давление конкурентов или монопольных организаций;
- изменение курсовой разницы валют;
- продление жизненного цикла товара;
- расширение торговых границ.

Причин для выхода организации на международный рынок как было сказано очень много. Но самая важная причина заключается в получении максимальной прибыли организацией и создании новых торговых мощностей для предприятия.

При выходе на международный рынок необходимо учитывать много факторов влияющих на достижения целей торговой деятельности. Особо важными являются законодательные аспекты, надежность и стабильность

страны в отношении правовых и экономических норм, благоприятная среда и отсутствие барьеров для осуществления торгового дела.

Самый важный момент на исходном этапе деятельности в международной торговле — это поиск и выбор добросовестного контрагента. Важно проанализировать хозяйственную деятельность и уровень развития потенциального партнера, а также стоит обратить внимание на экономические и политические отношения стран возможного сотрудничества. Так как обострённые политические связи либо конфликты или неустойчивые экономические показатели между странами партнеров могут негативно сказаться на деятельности предприятий.[4]

В мировой практике существует различные виды форм международного сотрудничества, к числу которых также относится торговля. Данный вид подразумевает товарообмен между странами (сырья, продовольственных товаров, оборудования, деталей, результатов интеллектуальной деятельности и т.д.). Заинтересованность многих стран прежде всего в расширении своей внешней торговли связана, с потребностью сбыта национальной продукции на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне и, наконец, стремлением извлечь более высокую прибыль за счет международного разделения труда, позволяющего добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Существует ряд форм, направленных на совместную международную деятельность, к основным относятся:

- Совместное предпринимательство;
- Сотрудничество (содействие);
- Оказание услуг;
- Научно-технический прогресс.

Для более тесной взаимосвязи в экономическом плане товарообмена между странами и деятельности во внешнеэкономической связи создается ряд межгосударственных введений и соглашений. В Европе создан Европейский союз, в России страны объединения БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африка), а также таможенный союз (ТС ЕАЭС), который благоприятно влияет на торговые отношения между странами участниками данных объединений. В таможенном союзе применены единые таможенные ставки, предусмотрены меры по облегчению путей товарооборота и еще много положительных моментов благоприятно влияющих на общую структуру экспортно-импортных операций.

### **1.3 Основные формы и направления логистики при организации российско-узбекского экономического сотрудничества**

Республика Узбекистан и Российская Федерация является партнерами в сфере торгово-промышленных отношений еще с 1992 года. Для Узбекистана, Россия является одним из ключевых экономических партнеров, так как во внешнеторговый оборот Узбекистана приходится около 20% доли России. В 2018 году доля экспорта из России в Узбекистан составил 2,32 млрд. долл. США, в основном экспортировались металл, металлические изделия и минеральные продукты. А с Узбекистана в Россию уровень импорта составил 785 млн. долл. США, в Россию в основном импортировался текстиль (хлопок) и продукты растительного происхождения (фрукты, овощи). В общем за 2018 год товарооборот России и республики Узбекистан составил 4 383 844 565 долларов США (рисунок 1), увеличившись на 20,05 % по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. [17]

В целом рыночные отношения между Россией и Узбекистаном имеют стабильный рост и тенденцию к улучшению экономических связей. За 2019 год рост экспорта в Российскую Федерацию превысил показатели на 30% по



сравнению с аналогичным периодом в прошлом году. Проводятся работы по представлению плодоовощной продукции, позиционированные с точки зрения экологичности. Принимаются соглашения по облегчению документальной и структурной составляющей препятствующей в торговых отношениях между странами.

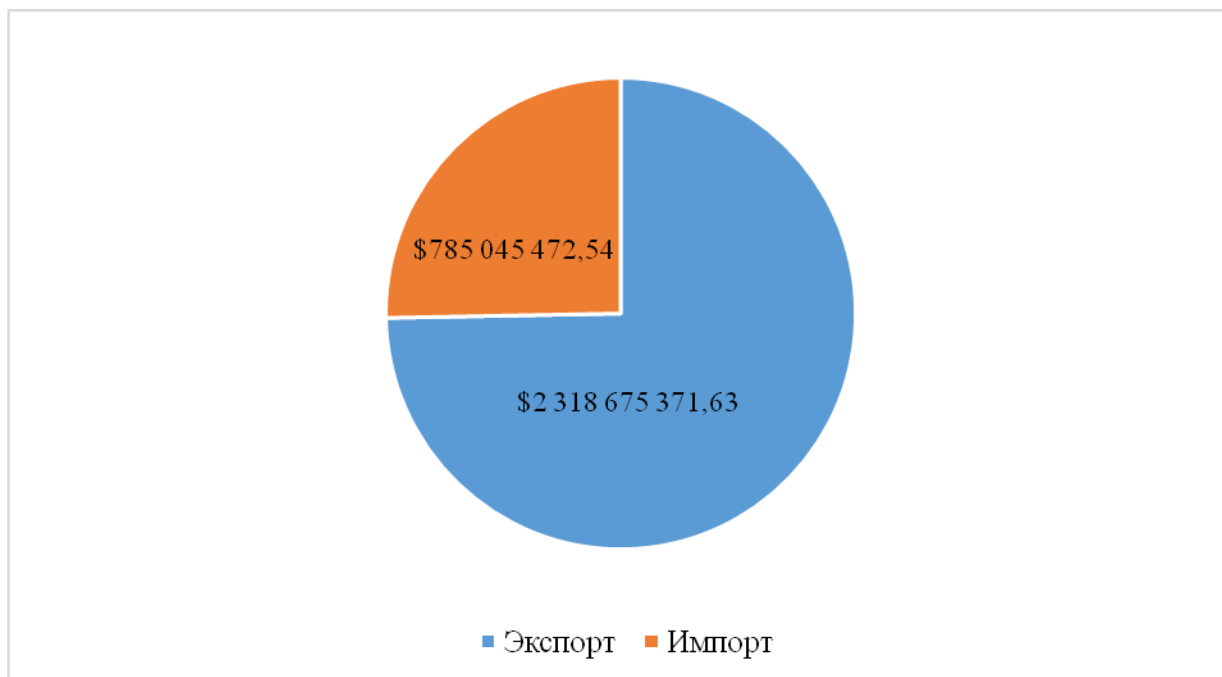


Рисунок 1 – Товарооборот России и Узбекистана в 2018 году (долл. США)

В ходе выставки сельскохозяйственной продукции, проходившей в Узбекистане, был подписан ряд соглашений об увеличении импорта сельскохозяйственной продукции из Узбекистана. Этому поспособствует так называемый «Зелёный коридор», который значительно упрощает процедуру поставок фруктов и овощей в Российскую Федерацию. Россия планирует увеличить объем импорта плодоовощной продукции из Узбекистана в два-три раза. В таком случае она обгонит Казахстан, лидирующий по этому показателю в настоящий момент. [6]

С 2019 года Узбекистан планирует пробные поставки плодоовощной продукции в сети торгового гиганта «Ашан», который повлечет за собой большой вклад в развитие торгово-промышленных связей между странами. Уменьшит путь прохождения товара сократив его до «производитель-

поставщик-покупатель». Данное сотрудничество минимизирует издержки и наладит прямые поставки с учетом требований по состоянию рынка и самое важное будет регулировать рынок путем контроля от перенасыщения рынка и его стоимости. Такие сделки также необходимы продолжать в другие торговые сети как «Магнит», «Пятерочка», «Перекресток», «Ярче» и т.д. Сейчас основной поток продуктов реализуется на рынках разных городов России частными предприятиями.

Для осуществления закупки, организация заключает договор с дехканским (фермерским) хозяйством, закупает товар по цене и в объеме, указанной в договоре. А фермер, в свою очередь, обязуется предоставить товар в надлежащем качестве и количестве, в указанные сроки и в указанном виде.

Далее происходит процесс заготовки товара. Обычно, там же на территории фермерского хозяйства нанимается некоторое количество людей, занимающиеся упаковкой товара.

Например, виноград упаковывают в ящики, сейчас чаще всего используют пластиковые, так цена пластиковых ящиков значительно дешевле деревянных и менее трудоемки в производстве. Пластиковые ящики надежно крепятся между собой и создают ровные стеллажи, что позволяет долгую перевозку либо хранение продукции. В пластиковые ящики укладывают большой целлофановый пакет, а виноград большими гроздьями собирают в марлевую ткань в количестве, примерно, 7-8 кг на ящик (зависит от типа ящика), который укладывают в ящик с целлофановым покрытием. Очень важно проводить сбор урожая в сухой период, если прошел дождь, то дают пару дней простоя чтоб виноград высох, это уменьшает возможность гнили и последующей порчи урожая. Также важно не трогать грозди винограда руками, так как виноград имеет восковый налет, который служит дополнительной защитой от внешних факторов. Далее после сбора, виноград укладывают так, чтоб он не повредился при перевозке ровным слоем ниже верхней границы ящика. Поверх винограда кладут смесь из метабисульфита

калия в соотношении 20% на 80% и прочих вспомогательных веществ и плотно заматывается, создавая герметичную упаковку. При погрузке в рефрижиратор ящики крепятся между собой и имеют зазор образующий коридор, для циркуляции воздуха. Товар должен быть погружен на евро поддоны и не забиваться до потолка, чтоб охлаждение свободно охватывало всё пространство, не создавая перепады температуры. При длительном хранении винограда, на складе или при перевозке необходимо соблюдение температурного режима в диапазоне 2-6 С°, и соблюдение относительной влажности 80%, а также содержание SO<sub>2</sub> в атмосфере около 0,01%, для этого жгут серу, либо подают сернистый газ из расчета 1г на 1м<sup>2</sup> помещения. Сера необходима для антисептического воздействия на виноград. На своем опыте я имел дело с неправильной заготовкой и технологически правильным хранением, 2 команды занимались заготовкой урожая, где одна команда относилась к работе безответственно и их товар был ненадлежащего качества уже спустя 2 месяца, в ящиках часто оказывалась гниль, и виноград не имел ярко выраженный вкус, а вторая команда подходила к работе с должной ответственностью и все время находилась на пункте сбора урожая, во время заготовочного процесса. Данный товар был в целостности и имел прекрасный товарный вид спустя 4 месяца, где мог и далее храниться в помещении без существенного вреда для товара. При реализации на рынке данный товар не нуждался в представлении, достаточно было открыть ящик, клиенты сразу видели внешний вид сохранности товара и забирали его без уступки в больших объемах.

В наше время существует большое количество технологий для длительного хранения фруктов и овощей. Строятся большие промышленные холодильные склады для различных видов товаров. В специализированных холодильных складах имеются камеры с РГС системой хранения. РГС (регулируемая газовая среда) холодильники позволяют хранить в идеальных условиях фрукты и овощи на протяжении большого периода времени. Такие камеры оснащены новейшими технологиями, оборудованы под строгим

надзором компаний производителей оборудования. РГС камеры обшиваются сэндвич панелями разной ширины для поддержания температуры на промежутке большого количества времени, все внутренние и наружные двери герметичны. В РГС системе используется технология, по которой кислород из камер выкачивается, создавая вакуум и запускается газ (прим. Азот), для каждого вида продукта существует своя технология и она может различаться температурным режимом, влажностью помещения, давлением, частотой проветривания, замены газа и выкачкой вырабатываемых самими продуктами газов (этил) и разновидностью газов необходимых для отдельных видов товара. Газ останавливает все процессы, протекающие в продукте, заставляя их погрузиться в состояние сна, некоторые продукты можно хранить годами не причиняя вред ни вкусу, ни виду товара. При закачке кислорода, когда создаются обычные природные условия, фрукты просыпаются и возвращаются снова на ту стадию, в которой фрукты были помещены под хранение. Также есть метод шоковой заморозки — этот метод протекает в три этапа:

1)  $+20\text{ }^{\circ}\text{C} \rightarrow 0\text{ }^{\circ}\text{C}$  - снижение температуры равное количеству отданного тепла;

2)  $0\text{ }^{\circ}\text{C} \rightarrow -5\text{ }^{\circ}\text{C}$  - переход из жидкой фазы в твердую, кристаллизация 70% фракций продукта;

3)  $-5\text{ }^{\circ}\text{C} \rightarrow -20\text{ }^{\circ}\text{C}$  - окончательная доморозка. В шоковой заморозке чаще всего хранятся мясные продукты и изделия, также применяется для ягодных, бахчевых и других растительных культур. Существует огромное количество методов, видов и технологий по каждому виду продукции, что позволяет в любое время года наслаждаться дарами природы. Предприимчивые бизнесмены, закупают лучший товар, на момент созревания, отбирают самые здоровые плоды, заготавливают и откладывают на длительное хранение. Позже, не в сезон, этот же товар реализуется по цене десятикратно превышающей стоимость этих же продуктов в сезон. А где-то и вовсе товар может закупаться по совершенно невообразимой цене

для данного вида товара. Так, предприимчивые бизнесмены, получают большую выручку за относительно небольшой промежуток времени и не особо затратный труд.

#### **1.4 Основы транспортной логистики и грузоперевозки в экспортно-импортной деятельности**

С позиции менеджмента организации, логистику можно рассматривать как стратегическое управление материальными потоками в процессе снабжения: закупки, перевозки, продажи и хранения продуктов, деталей, готового инвентаря и прочего [19]. Понятие включает в себя также управление соответствующими потоками информации, а также финансовыми потоками. Логистика направлена на оптимизацию издержек и рационализацию процесса производства, сбыта и сопутствующего сервиса как в рамках одного предприятия, так и для группы предприятий.

Под транспортной логистикой понимается эффективное, максимально практичное, минимально затратное перемещение различных грузов с одной точки в другую.

В мировой практике существует несколько видов грузоперевозок это: наземным путем, ж/д путем, авиаперевозкой и грузоперевозки водным транспортом. Под грузоперевозкой понимается перемещение грузов в одной точки на другую с применением транспортного средства.

Грузоперевозки наземным транспортном самые распространённые по миру, главным преимуществом данного вида грузоперевозки это мобильность – возможность забрать груз со склада и доставить на указанную точку заказчика.

Грузоперевозки ж/д транспортом самые распространённые среди международного государственного сырьевого потока, главной особенностью

ж/д перевозки являются большие объемы перевозимых составов, целостность грузов, безопасность и экономность.

Авиаперевозки можно отметить скоростью доставляемого товара, а также в авиаперевозках груз осматривается лишь два раза, при отгрузке и при выгрузке, а не при каждом условном пересечении границы. Среди прочих отличается дороговизной.

Грузоперевозки водным транспортом считаются самыми дешевыми по всему миру, а по перевозимым объемам самым большим. Это самый легкий способ по приемлемой цене доставить большой объем товара на другой конец планеты. К отрицательным моментам можно отнести, то что не каждая страна имеет доступ к данному способу грузоперевозок.

Пакет документов необходимых для осуществления грузоперевозки автотранспортным путем состоит из:

- Инвойса (счет-фактуры) – на лицевой части пакета документов стоит инвойс. Инвойс имеет всю информацию перевозимого груза. Информацию и сведения об отправителе и покупателе, виде товара его код по ТН ВЭД, особенности товара (цвет, калибр, урожай, размер и пр.), вес товара брутто и нетто, упаковка товара, цену товара и общую стоимость, а также условия перевозки. Инвойс является основным документом, содержащим всю важную информацию по данному производственному процессу. И является подтверждающим документом для покупателя о том, что у покупателя появляется обязанность оплаты товара в соответствии с указанными условиями, а также о том, что товар отгружен согласно условиям поставки. Кроме случаев, когда поставка осуществляется по предоплате либо условия по грузоперевозке, были соблюдены ненадлежащим образом.

- СМР – международная товарно-транспортная накладная. Документ, предназначенный для учета движения грузов при их перемещении автотранспортных средств и является основанием для списания товарно-материальных ценностей (ТМЦ) у грузоотправителя и оприходования их у

грузополучателя. Как правило, оформляется грузоотправителем. Однако по согласованию сторон и по поручению продавца, документ может составляться и сторонней компанией, занимающаяся данной грузоперевозкой.

Состоит из двух разделов:

1) Товарного, определяющего взаимоотношения грузоотправителей и грузополучателей и служащего для списания товарно-материальных ценностей у грузоотправителей и оприходования их у грузополучателей;

2) Транспортного, определяющего взаимоотношения грузоотправителей заказчиков автотранспорта с организациями-владельцами автотранспорта, выполнившими перевозку грузов и служащего для учёта транспортной работы и расчетов грузоотправителей или грузополучателей с организациями-владельцами автотранспорта за оказанные им услуги по перевозке грузов. [18]

Также СМР может заменить TIR. TIR Carnet – международный документ (в форме журнала горчичного цвета), с отрывными листами, которые изымаются во время прохождения автомобилем очередной таможенной проверки (по одному листу на каждый пункт пропуска). TIR это сопровождающий груз таможенный документ, который предоставляет право его владельцу перемещать задекларированный в ней груз с пересечением границ указанных стран и пользоваться упрощённой процедурой досмотра.

– Грузовая таможенная декларация (ГТД) – основной документ, оформляемый при перемещении товаров через таможенную границу государства. ГТД оформляется декларантом и заверяется таможенным инспектором, в дальнейшем служит основанием для пропуска через границу, подтверждает законность ввоза или вывоза через границу, является своего рода паспортом товара для таможенных органов. В декларации содержатся сведения о грузе и его реальной стоимости, таможенной стоимости, транспортном средстве, осуществляющем доставку, отправителе и получателе. Без предоставления грузовой таможенной декларации органы

государственного таможенного контроля не принимают товары и имущество к таможенному оформлению для пропуска через госграницу.

- Сертификат происхождения СТ-1 – документ, указывающий страну происхождения товара, выдается торгово-промышленной палатой и имеет информацию о товаре (урожай какого года, где выращен, сорт и т.д.)

- Фитосанитарный сертификат – документ, удостоверяющий соответствие перевозимой продукции санитарно-карантинным требованиям. При экспорте отдельных видов продукции (растительного происхождения, фрукты, овощи, орехи и т.д.) фитосанитарные сертификаты предъявляются инспекторам таможенной службы в момент пересечения границы. Документ оформляется на каждую партию экспортируемого товара. Выдается органами сертификации по результатам проведения экспертизы с партии товара в специализированных лабораториях. Также в фитосанитарном сертификате указывается ботаническое название растения, при таможенном досмотре импортируемого товара изымается часть продукции для санитарных исследований и после прохождений всех процедур выдается решение о разрешении ввоза и торговли на территории ввозимой страны данного товара.

Инвойс является лицевой стороной полного пакета документов при экспорте, содержит информацию об участвующих организациях, реквизиты, печать и подпись руководителя организации на инвойсе. СМР и ГТД заверяются инспекторами таможенной службы куда уполномоченные лица на границе ставят свои печати, которые подтверждают пересечения границы. В остальных видах грузоперевозок отличается конкретными документами, например, в ж/д перевозках ко всем перечисленным документам также составляется ж/д накладная сотрудниками железной дороги. Организация направляет гарантийное письмо в ГТК (государственный таможенный комитет) с просьбой направить таможенного инспектора и кинолога для досмотра груза. При соблюдении всех предусмотренных мер, декларант



готовит ГТД и таможенный инспектор проверяет и ставит печать, тем самым позволяя отправлять груз за пределы территории страны.

Контракт (договор) – это письменный документ, заключенный между двумя, либо несколькими сторонами, имеющими взаимные обязательства. Контракт должен содержать в себе четко сформулированные права и обязательства и подписаны участниками сделки. Контракт составляется в письменной форме, подписывается сторонами и выдается каждой стороне по одному экземпляру и имеет одинаковую юридическую силу. В международном формате, если стороны имеют разные языки, текст делится на две части, одна половина имеет стандартный язык, а во второй половине язык другой стороны, либо английский. В Российской Федерации контракт на сумму более 50 тысяч долларов, ранее должен был иметь паспорт сделки, с марта 2018 года, паспорт сделки был отменен, банк принимает к учету сам контракт. На данное время, необходим лишь уникальный номер договора, который выдает банк, необходимо предъявить банковскому представителю копию контракта, банк регистрирует контракт в своей базе и направляет в отдел валютного контроля. После присвоения уникального номера договора, документы направляются в Центробанк. Самым важным для валютного контроля это общая сумма контракта, тип оплаты (предоплата или постоплата), сроки оплаты и реквизиты сторон.

В Узбекистане контракт регистрируется в централизованной базе, в системе E-kontrakt. Это специальная программа, куда вводятся данные контракта, при успешном заполнении данная программа выдает уникальный идентификационный номер. Зарегистрированный контракт сразу появляется в общем реестре и доступ к нему имеют все затрагиваемые инстанции: обслуживающий банк, Центробанк, государственный таможенный комитет и ряд сторонних организаций имеющих непосредственное отношение к сделке.

Контракт должен иметь свой внутренний номер, дату и место заключения (приложение Б). Далее следует общая информация о сторонах, заключивших сделку. Введение: Общество с ограниченной ответственностью

«Goddes of trade» (Республика Узбекистан), именуемое в дальнейшем "Продавец", в лице генерального директора Жураева Д.Д., действующего на основании Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Шахшохшер» (Российская Федерация), именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице директора Алиева Ф.Б., действующего на основании Устава, с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий Контракт о нижеследующем. Также возможно предоставление услуги, тогда «Стороны» будут называться «Заказчик» и «Исполнитель». Чаще всего контракт состоит из 9-11 разделов, перечисленных ниже:

- Предмет контракта
- Качество товара, упаковка, тара и маркировка
- Условия поставки товара
- Цена договора и порядок расчетов
- Ответственность сторон и порядок разрешения споров
- Форс-мажор
- Срок действия, порядок расторжения и изменения договора
- Прочие условия
- Реквизиты и подписи сторон

Предмет контракта содержит в себе основное правоотношение сторон, по которой определяется вид договора. Предмет контракта предоставляет информацию о том, какую услугу либо товар будет предоставлять одна сторона другой. Обязанности и ответственности сторон также входят в данную главу. Например, «Продавец» обязуется поставлять и передавать в собственность «Покупателя» товар, согласно Заявкам «Покупателя», а «Покупатель» обязан принимать и оплачивать «Товар» на условиях и порядке установленных в договоре.

В главе «Качество товара, упаковка, тара и маркировка» имеется обязанности стороны «Продавца» и имеет строгие указания по качеству

товара, по маркировке и упаковке товара согласно требованиям ГОСТ по действующему законодательству установленных в РФ. И обязательства при не соблюдении стандартов, возврат и замену товара согласно указаниям, прописанным в договоре.

Условия поставки важный пункт договора, в котором прописываются и указываются все важные моменты по поставке товара.

Эти условия называются базисными, так как определяют момент перехода риска и обязанностей сторон от одной к другому. Эти условия называются базисными, потому что устанавливают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет. Базисные условия вырабатываются на основе международной торговой практики.

Сроки поставки согласовываются сторонами, согласно методу грузоперевозки и может отличаться, зависимо, каким транспортом происходит поставка товара. Продавец обязан уведомить покупателя (путем электронной либо иной связи), о готовности поставки за несколько рабочих дней прописанных в договоре. Отгрузка может осуществляться как после поступления денежных средств на расчетный счет продавца, так и без оплаты согласно условиям оплаты, прописанным в заключенном договоре. Покупатель в свою очередь должен уведомить продавца о доставке груза на момент как это состоялось. Покупатель осматривает и принимает товар согласно спецификации, накладной и сертификатах в пакете документов, при отсутствии претензий к продавцу он направляет акт приема-передачи, и поставка товара считается завершенной.

В мировой практике для упрощения правил грузоперевозок была введена терминология Инкотермс-2010. Инкотермс-2010 – документ, международного статуса, используется в составлении и заключении договоров в графе условия поставки. Условия поставки могут быть различными, весь перечень прописывается в договоре в пункте «Условия поставки», может отличаться в определенных поставках и пишется в

отдельных для этого счет-фактурах (инвойсах), например, DAP – доставить до... (согласно правилам Инкотермс-2010), для определения ответственности сторон и стоимости. Эта терминология необходима во избежание случаев неверного толкования понятий, которые используются в сфере внешнеэкономической деятельности. В правила Инкотермс-2010 входит перечень терминов, используемых в международных стандартах, которые дают исчерпывающие определения к ним и служит для:

1. Определения сроков поставки;
2. Распределения расходов между участниками договора;
3. Перехода ответственности за риски от одного к другому.

Правила Инкотермс-2010 состоят из аббревиатуры трех букв, которые служат для исчерпывающего понимания момента и места перехода обязанностей от поставщика к покупателю. Слово фрахт (с нем. Fracht, англ. Freight) – означает оплату за транспортировку груза обусловленная договором или законом. Всего терминов 11 - 7 из которых применимы к грузоперевозкам осуществляемым любым транспортом и 4 только морским транспортом. [8]

EXW «Самовывоз» – категория перевозок, где точкой франко, то есть местом перехода ответственности от поставщика к получателю, является непосредственно склад продавца.

FCA «Франко-перевозчик» – режим, который обязывает продавца доставить товар до места приема его перевозчиком в соответствии с условиями договора (оплата экспортных пошлин - обязанность поставщика)

CPT «Перевозка оплачена до» – оплата основной части перевозки, то есть до точки прибытия, лежит на продавце, который, в соответствии с договором, осуществляет доставку товара перевозчику (расходы на страховые и таможенные сборы, взносы за импорт и растаможку на покупателе).

CIP «Перевозка и страховка оплачена до» – режим доставки, практически аналогичный категории CPT, разница заключается в возложении обязанности по уплате страховки на продавца.

DAT «Доставка до терминала» – Распределение расходов продавец оплачивает поставку до терминала прибытия, экспортные платежи и страховые сборы, покупатель – таможенную очистку и оставшуюся часть транспортировки до места назначения.

DAP «Доставка до места» – Поставка товара к месту назначения с возложением обязанностей по уплате импортных пошлин и налогов в адрес государства-получателя на покупателя.

DDP «Доставка с оплатой пошлин» – Доставка товара к месту назначения с возложением расходов на продавца в полном объеме.

Термины, применяемые к грузоперевозкам, осуществляемым водным транспортом (баржи, судна):

FOB «Франко борт» – Отгрузка товара на судно, принадлежащее покупателю или оплаченное им, при этом оплата части доставки до терминала входит в обязанность продавца.

FAS «Свободно до борта судна» – Доставка товара к судну покупателя без отгрузки. Бремя оплаты отгрузки и доставки лежит на получателе.

CFR «Стоимость и фрахт» – Перевозка груза до порта, указанного в договоре. Все расходы по доставке, оплате страховки, разгрузки и перевалочных работ при этом покупатель несет самостоятельно.

CIF «Страхование и фрахт» – Режим поставки, аналогичный категории CFR, однако оплата страховых взносов возлагается на продавца.

Цена договора и порядок расчетов, вероятно основополагающий элемент заключенного контракта, так как фирмы, собственно, и занимаются деятельностью благодаря показателям данного пункта. В данном пункте прописывается общая цена за единицу товара, поставки в целом, со всеми

сопутствующими расходами такими как погрузка, сбор, упаковка, страхование и доставка. В основном расходы уже входят в цену товара. Прописываются сроки оплаты за товар это может быть, как предоплата, так и постоплата с максимальным сроком в 90 банковских дней, после поставки товара, при дозволении законодательства государства отправителя, на основании акта сдачи-приемки товара. Также указывается метод оплаты в соответствии с требованием налогового законодательства, оплачивается в безналичной форме в валюте, указанной в договоре, покупателем на расчетный счет продавца, на основании счета-фактуры, товарной накладной либо в УПД (приложение Г). Цена может изменяться в одностороннем порядке при согласовании с другой стороной. Также в данном пункте прописываются штрафы, санкции, пени, в случае возникновения ненадлежащего исполнения обязанностей. Обязательство покупателя считается исполненной после списания денежных средств. Также, в мировой практике встречается понятие аккредитив. Аккредитив — условное денежное обязательство, принимаемое банком (банком-эмитентом) по поручению приказодателя (плательщика по аккредитиву). Это оплата производится плательщиком, но не поступает на счет продавца до момента полного выполнения обязательств. При предоставлении всех документов по совершенной поставке сумма, удержанная банком-эмитентом, перечисляется на расчетный счет продавца.

Ответственность сторон и порядок разрешения споров — по данному пункту определяются варианты разрешения споров, возникших при ненадлежащем исполнении обязательств одной из сторон. Прописываются штрафы и пени за неустойку оплаты, либо при нарушении сроков поставки. Оплата штрафов не освобождает стороны от исполнения принятых на себя обязательств по договору, а также от возмещения документально подтвержденного ущерба в соответствии с гражданским законодательством РФ в случае нарушения условий настоящего Договора. Если стороны не

могут урегулировать претензии самостоятельно, то они подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Московской области.

Форс мажор – обстоятельства непреодолимой силы, при возникновении, к которым относятся обстоятельства, которые не зависят от сторон: стихийные бедствия, пожары, война, запретительные акты правительства страны (республики) и т.п. Стороны освобождаются от ответственности к своим обязательствам и не несут ответственности по договору. Факт наступления либо прекращения форс-мажорных обстоятельств подтверждается Торгово-Промышленной палатой государства.

Срок действия, порядок расторжения и изменения договора – в данном пункте прописываются срок действия контракта, чаще всего пишут до конца текущего года, либо при выполнении всех обязательств сторон, бывает, что срок действия контракта автоматически продляется на еще один год при условии, если стороны в письменной форме не предупредили о завершении или расторжении контракта. Стороны могут расторгнуть досрочно контракт без объяснения причин, заранее уведомив в письменной форме. Моментом расторжения Договора в данном случае считается истечение срока с момента получения Стороной уведомления другой Стороны о досрочном расторжении настоящего Договора, а если между Сторонами не исполнены обязательства по согласованной и принятой к исполнению заявке, то настоящий Договор считается досрочно расторгнутым с момента окончательного выполнения расчета по согласованной и принятой к исполнению заявки, и подписания акта сверки взаимных расчетов. В любые контракты можно внести изменения, либо дополнения, путем составления дополнительного соглашения. Дополнительное соглашение становится неотъемлемой частью договора, имеет в себе основу договора, и пункты добавленные либо изменённые в договор, дополнительное соглашение к договору может составляться повторно и иметь несколько редакций при необходимости и быть неотъемлемой частью основного

договора. Дополнительное соглашение также, как и договор имеет юридическую силу и считается разновидностью договоров.

При выборе системы налогообложения необходимо серьезно отнестись к данному процессу. Существует 2 вида системы налогообложения это обычная 20% НДС или упрощенная (УСН) 8% НДС. В нашем случае лучше выбрать обычную систему налогообложения так как в будущем мы будем возвращать НДС, и для сотрудничества с большими базами и предприятиями необходимо общая система налогообложения т.е. неупрощенная.

Отходя от темы хочу привести пример, как один бизнесмен, из деревни в Узбекистане, смог обуздать рынок по экспорту и научился применять практические знания на работе. После распада СССР в Узбекистане, как и в большинстве стран СНГ, еще не была четко сформирована система внешнеэкономической торговли, предприниматели еще толком не понимали, как официально организовать экспорт товаров из Узбекистана в соседние страны. Так, предприимчивый человек, до того занимавшийся данным видом деятельности, освоил возможность официально вывозить из страны фрукты и овощи на экспорт к граничащим странам. Ранее для того чтоб вывезти товар предприниматели платили на каждой таможне по 4000 долларов наличными, но этот бизнес не был официальным и шел мимо таможенных и налоговых уплат. Позже, предприниматель отыскал человека с глубоким пониманием структуры внешнеэкономической деятельности и организовал с ним экспорт в Российскую Федерацию фруктов из Узбекистана, где расходы были значительно ниже, тех при которых вывоз осуществлялся неофициально и составлял порядка 800 долларов США. До предпринимателей дошла информация о том, что-такой-то бизнесмен начал вывозить товары официально, при этом не оплачивая долю таможенников, которая росла большими темпами и имела риск конфискации товара, при разоблачении данной схемы. Информация разошлась довольно быстро по узким кругам, и многие бизнесмены начали искать и обращаться к фирме,



которая вела деятельность официально: документально подтверждено, с таможенными и налоговыми выплатами. Так фирма начала предоставлять и услугу по экспорту товаров в Россию. Стоимость услуги составляла 2000 долларов США. Товар оформлялся через фирму где выплачивались все пошлины, таможенные отчисления, налоги и т.д., но при этом оставалась значительная сумма самой компании за предоставленную услугу. Так в середине 90-х годов большая часть экспорта прошла через одну фирму, которая за короткий срок заработала себе и большой оборот, и большой опыт, и вероятно, самое важное - имя. Были также открыты несколько фирм в Российской Федерации куда, собственно эти товары поступали, после чего отправлялись на рынок, где осуществлялась реализация фруктов и овощей из Узбекистана. Со временем бухгалтер, тот самый человек, что был подкован в данной категории ведения бизнеса и занимавшийся документацией, таможенным оформлением грузов, узнал о том, что есть возможность осуществить процедуру возврата НДС, импортируемых товаров в Россию. Так организация получала возможность заработать и в Узбекистане предоставляя услугу по экспорту так и импортом в Россию путем возврата НДС. Для возврата НДС импортируемых товаров в Российскую Федерацию есть несколько важных условий описанных в НК РФ. Так, важной деталью является, что импортируемый товар, будет использоваться только внутри страны без дальнейшего вывоза, продукты питания к этой категории относятся. Важная деталь для возврата НДС — это предварительная оплата товара по общим ставкам от общей суммы, которая составляет таможенная стоимость ввезенных товаров, акциза при наличии, а также таможенная пошлина.

Еще важным моментом является наличие всех подтверждающих документов таких как:

- декларация с отметкой таможни «Выпуск разрешен»;
- приход товара отражен в учете;

– документ, подтверждающий фактическую уплату НДС, этот документ является подтверждением того, что НДС действительно поступил в государственный бюджет.

После всех подтверждений и предоставления документов, налоговые инспекторы проводят обязательную проверку обоснованности возмещения импортного НДС в соответствии со ст. 88 НК РФ. При отсутствии претензий к документам со стороны налогового инспектора импортеру выдается решение о возмещении. [3]

Главный аспект экспортно-импортной компании — это наличие четкого понимания о том, как происходит процедура экспорта, либо импорта товаров в страну. На пути у экспорта, либо импорта, стоит главная государственная структура — это таможня. Таможенные формальности, имеют определенную последовательность таможенных процедур. Свод таможенных режимов базируется в государственном таможенном комитете страны. Все операции, связанные с экспортом либо импортом груза его обработкой, требованиями к оформлению таможенных документов, а также правила перемещения товаров через таможенную границу, прописаны в таможенном кодексе страны. Таможенные процедуры базируются на положениях таможенного комитета страны и включают общие действия:

- досмотр товара;
- осмотр перевозящих транспортных средств;
- проверку предоставленного пакета документов;
- расчет таможенных пошлин;
- пересчет таможенной стоимости ввозимого товара и взимание таможенных платежей.

Алгоритм таможенных процедур при экспортных и импортных поставках базируется на основных положениях ТК РФ или ГТК Республики Узбекистан. В частности, последовательность таможенных процедур экспортной поставки включает более десяти позиций, каждая из которых

требует подтверждения соответствующими документами конкретного оформления.

Алгоритм осуществления таможенных процедур при экспорте (импорте) груза, разработанные таможенными органами Российской Федерации, включает в себя следующие процедуры, описанные ниже:

- подготовку документов об экспортере (свидетельство о регистрации организации, устав и договор, справка открытых счетах, валютный счет, транзитный счет),
- пакета товаросопроводительных документов на груз (контракт, инвойс, сертификат соответствия СТ-1, товарно-транспортная накладная (СМР, ТИР), грузовая таможенная декларация, фитосанитарный сертификат),
- документов на подтверждение транспортного средства, его типа, класса, вида (марка автомобиля с указанием государственного номера и знака, удостоверение водителя и техпаспорта или тип железнодорожного вагона, или контейнера с уточнением номера).

Пакет документов вместе с оформленной, брокером, декларацией передается таможенному инспектору по месту таможенного оформления, которым может быть таможенный пост. До этого момента перевозчик (экспортер, импортер или декларант) должны уведомить таможенный орган о пересечении им таможенной границы. Такое уведомление регистрируется, назначается место и время прибытия товара и транспортного средства, его перемещающего, для осуществления дальнейшего таможенного оформления.

Таможенное оформление выполняет обученный представитель фирмы, это может быть ВЭД менеджер, логист либо декларант, представляющий интересы организации в таможне. Декларант или таможенный брокер, является связывающим звеном, между организацией и таможней. Декларант – это специалист, который является посредником между экспортно-импортной организацией и таможней, представляет таможенному инспектору товары, вывозимые или ввозимые в страну.

Декларант, являясь профессионально обученным специалистом, содействует компании в декларировании и таможенном оформлении грузов, помогает в присвоении кодов по ТН ВЭД по широкой товарной номенклатуре продукции. В его обязанности входит реализация ряда функций (Рисунок 2):

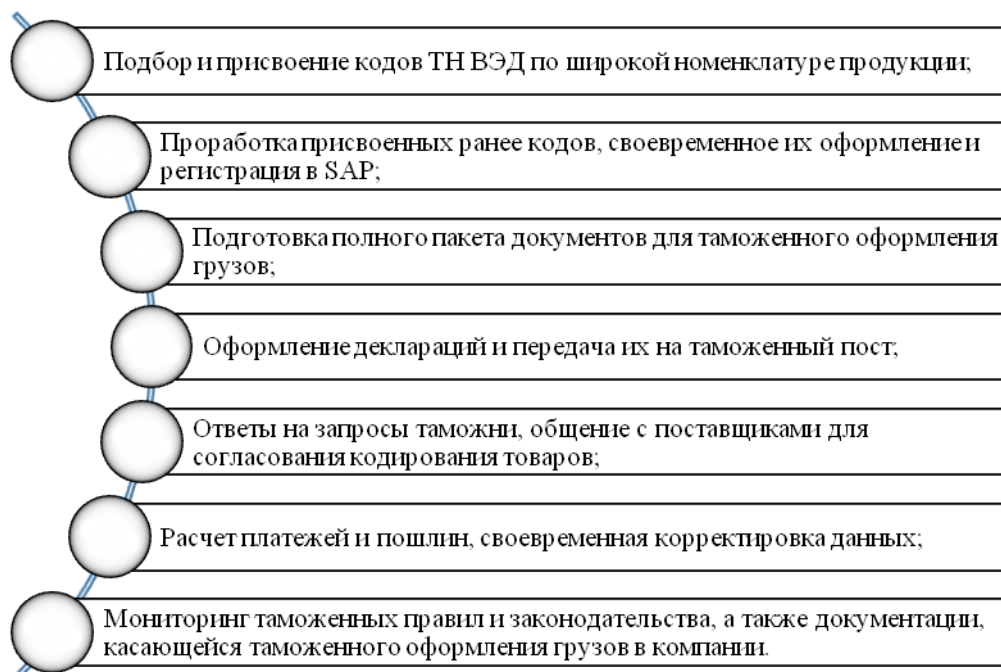


Рисунок 2 – Функциональные обязанности декларанта (таможенного брокера, ВЭД-менеджера)

Для пояснения товаров в международном формате было введено такое понятие как ТН ВЭД (товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности) – для классификатора товаров, применяемого таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности. Говоря простым языком, ТН ВЭД распределяет виды, подвиды и уточнения по ввозимым или вывозимым товарам для таможни и выражается кодом из нескольких цифр.

## **2 Анализ организации транспортной логистики компании ООО «Шахшохшер»**

### **2.1 Характеристика деятельности компании ООО «Шахшохшер»**

Полное наименование организации – Общество с ограниченной ответственностью «Шахшохшер», краткое название – ООО «Шахшохшер». Название «Шахшохшер» произошло из первых трех букв имен сыновей учредителя компании. Компания ООО «Шахшохшер» — была создана в 2011 году, в городе Москва. По уставу на данный момент у компании ООО «Шахшохшер» - основным видом деятельности является “выращивание столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина” (код по ОКВЭД - 01.13.3), но также имеется ряд дополнительных видов деятельности (см. Приложение В):

Директор ООО «Шахшохшер» – Алиев Фарход Буриевич. Уставной фонд компании составляет 7 000 000 рублей.

Высшим органом управления Общества является единственный учредитель, со 100% долей, решения которого являются обязательными для общества. Руководство деятельностью исполняется как единоличным коллегиальным исполнительным органом общества и исполняется правлением генерального директора. Для этого он наделяется всеми необходимыми полномочиями, в соответствии с уставом. Генеральный директор является представлением предприятия во всех учреждениях и организациях, директор имеет полномочия по распоряжению имуществом предприятия, заключению договоров, изданию приказов и поручений по предприятию, прием и увольнение работников предприятия, в соответствии с трудовым кодексом Российской Федерации, поиском выгодных для компании банков и открытием в них расчетных счетов. Органом контроля за

финансово-хозяйственной и правовой деятельностью ООО «Шахшохшер» является ревизионная комиссия (ревизор).



Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Шахшохшер»

Из данного рисунка можно отметить, что все сотрудники подчиняются генеральному директору. Генеральный директор занимается всеми вопросами касаясь производственного процесса. Главный бухгалтер занимается регулированием финансовой составляющей организации и ведением бухгалтерского учета. В обязанности ВЭД-менеджера (логиста-экспедитора) входят действия, связанные с внешнеэкономической деятельностью организации. Офисный менеджер — это связывающее звено между работниками, деятельность которого заключается в регулировании и контроле текущих процессов организации.

Компания ООО «Шахшохшер», также специализируется на импорте фруктов из Узбекистана и экспорте товаров из России в республику Узбекистан, а также предоставления услуги по грузоперевозкам в республику Узбекистан. В 2014 году, ООО «Шахшохшер» была переадресована в Челябинскую область, село Архангельское, наряду с изменениями по основной деятельности организации. С 2014 года компания ООО

«Шахшохшер» активно сотрудничала с Агрофирмой «КРиММ» одной из крупнейших холдингов России по производству семенного картофеля с общей посевной площадью более 30 тысяч гектаров. Компания закупала, устойчивый к жаркому и сухому климату, семенной картофель сортов «Гала», «Розара» категорий «Элита» и «Супер-элита», который хранился и экспортировался в Республику Узбекистан. Данные сорта показали наиболее хорошие результаты для выращивания при погодных условиях Узбекистана. Также компания Шахшохшер занималась посевом картофеля в Челябинской области на площади 200 гектаров для получения семенного картофеля 1-репродукции сорта «Гала» и семенной картофель сорта «Розара» категории элита. Особенность почвы и погодных условий способствовала хорошей урожайности и соответственно прибыли организации. Выращенный урожай хранился в складах и экспортировался в республику Узбекистан, где реализовывался на рынке по принципу В2С, то есть конечному покупателю.

## **2.2 Доля рынка, основные конкуренты, проблемы деятельности**

Доля рынка является очень важным показателем для определения тенденции организации. Она способствует понять развитие или угасание организации в сравнении с отчетным периодом. Если фирма демонстрирует ежегодное увеличение роста это говорит о верном векторе направления организации. Высокая доля рынка, в сравнении с конкурентом, явно свидетельствует о предоставлении более качественных услуг, либо производстве более качественного товара. Но показатель доли рынка не имеет обширный характер, если организация предоставляет большой спектр услуг, либо имеет различные виды производства, то выяснить действительность будет сложно. Доля рынка высчитывается из общей выручки компании, деленной на общий объем продаж на рынке. Данные по компаниям можно получить в ежегодных или квартальных отчетах

компании. Но повторюсь не является универсальным показателем состояния компании. Ежегодный рост доли рынка является благоприятным сигналом для инвестиционных компаний. Высокий стабильный рост говорит о развитии компании и его конкурентоспособности.

В результате анализа ключевых финансовых показателей Организации нами установлено следующее. Финансовое состояние ООО "ШАХШОХШЕР" на 31.12.2018 год значительно хуже финансового состояния половины всех организаций с выручкой до 10 млн рублей, занимающихся видом деятельности «выращивание столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина» (код по ОКВЭД 01.13.3). При этом в 2018 году финансовое состояние Организации существенно ухудшилось. Стабильный упадок доли рынка в компании ООО «ШАХШОХШЕР» наблюдается с 2017 года. Ближайшими конкурентами являются ООО «Аграрный фондовый центр» (с выручкой 7,6 млн. руб.); ООО «Агропродукт» (1,6 млн. руб.); ООО «Ресурс» (1,1 млн руб.). [16]

Компания занимается различными видами деятельности и имеет разброс в структуре ведения бизнеса, что говорит о некомпетентности данной статистики.

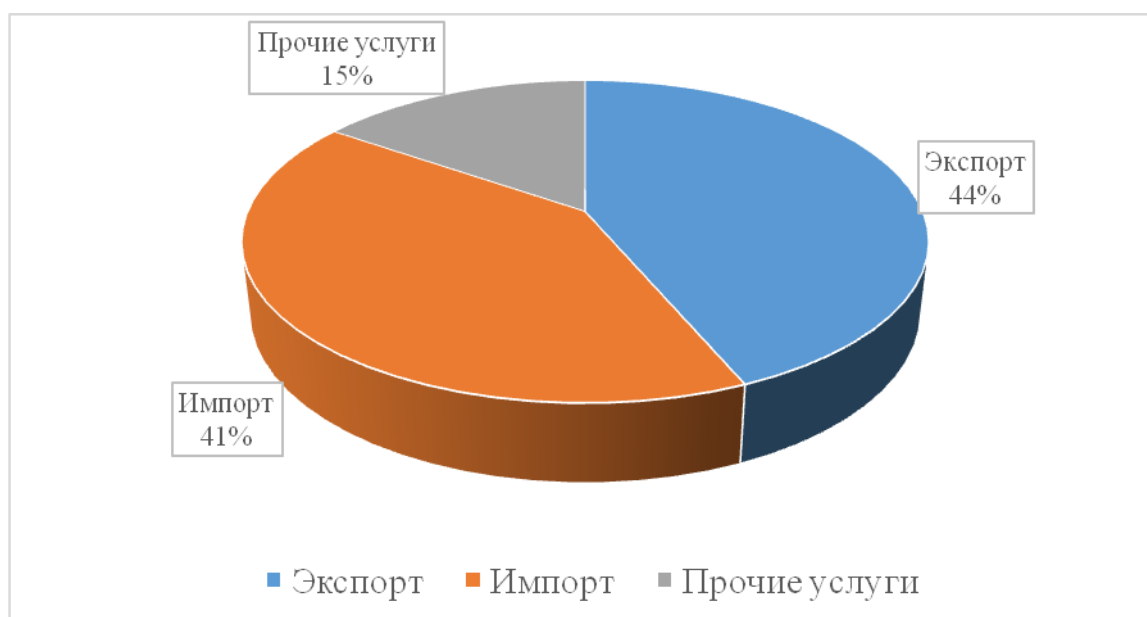


Рисунок 4 – Структура видов деятельности компании 2018 г.



Таблица 1 – Статистика видов деятельности с 2015 по 2018гг.

| Финансовый показатель (тыс.руб.) | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| Экспорт                          | 2400    | 4800    | 6000    | 2100    |
| Импорт                           | 2000    | 2800    | 400     | 1960    |
| Прочие услуги                    | 600     | 1200    | 960     | 300     |
| Всего                            | 5000    | 8800    | 7360    | 4360    |

Миссия компании «Шахшохшер» - развитие рынка Узбекистана.

В 2016 году, в Республике Узбекистан, была отменена таможенная пошлина для ввоза семенного и продовольственного картофеля, тем самым открыв возможность для достижения цели, которой придерживалась компания.

Для наглядного примера функциональной модели, отображающей структуру и функции системы, рассмотрим по принципу моделирования

IDEF0:

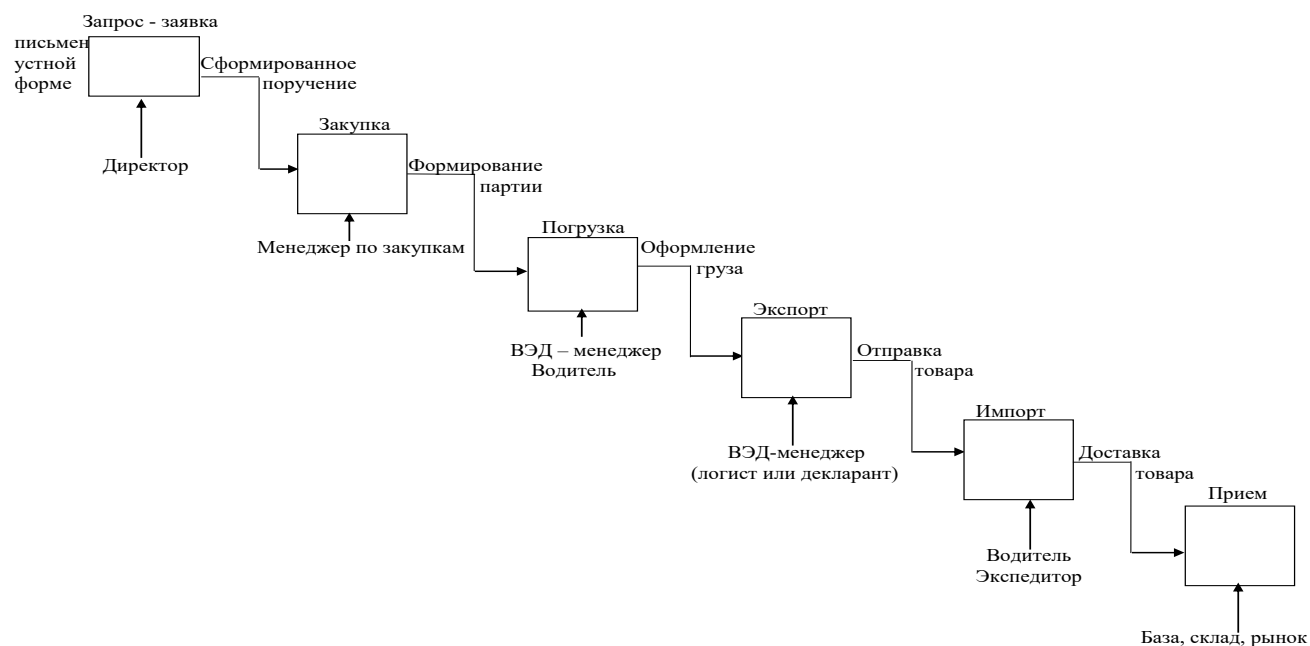


Рисунок 5 – Модель основного процесса поставки товара

В данном рисунке наглядно показана схема движения экспортно-импортного пути и моменты включения уполномоченных к данному отрезку выполнения функций компетентных лиц. Схемы могут отличаться в зависимости от вида товара и установленных внутриорганизационных правил. Данная схема не является универсальной и составлена по личному опыту исходя из организаций, в которых работал и проходил практику.

Рассмотрим на примере экспорта винограда из урожая Узбекистана для реализации в Российской Федерации:

Например, оптовая цена с поля от фермера 3200 сум за кг винограда сорта “Тайфи” = 0,38 долл. США (по сум-8420 гос.курсу). С учетом сбора 1 фуры с максимальной загрузкой 19 тонн, упаковывания и транспортировки до склада цена доходит до 0,41 долл. США. С подготовкой документов оплатой пошлин и таможенных взносов и расходов, цена достигает 0,45 долл. США за 1 кг винограда. С учетом перевозки и таможенное оформление цена за 1 кг товара составит 0,62 долл. США. Стоимость на рынке колебалась в районе 55-65 рублей в переводе на доллары по курсу составит 0,85-1, с расходами по реализации товара такими как заезд авто на рынок, услуга продавца и ежедневные расходы грузчикам и водителю цена будет расти с каждым днем. Итого стоимость товара будет в районе 0,64-0,66 долл. США, при реализации товара по самой низкой цене с 1 кг винограда будет оставаться в районе 0,20 долл. США, что говорит о том, что наш минимальный доход составит 3800 долл. чистой выручки, что составляет 245 тыс. рублей. И это свидетельствует об эффективности экспорта. Так как цена на внутреннем рынке составляла не более 0,45 долл. США. Влияние валютного курса: рубль падает - Кэээ растет.

$$Ээб = \frac{Вэ}{Вцт+Гр+Ор+АУР} \quad (1)$$

Ээб – базовый коэффициент эффективности экспорта

Вэ - выручка от экспорта

Вцт - внутренняя цена товара

Тр - транспортные расходы

Ор - организационные расходы

АУР - административно-управленческие расходы

$$\text{Ээб} = \frac{0,85}{0,45+0,03+0,04+0,17} = \frac{0,85}{0,69} = 1,23 > 1$$

Если  $\text{Ээб} > 1$ , экспорт эффективен.

Чем выше базовый коэффициент, тем выше эффективность экспорта.

Как уже отмечалось выше, для определения эффективности экспорта расчёта только базового коэффициента эффективности экспорта недостаточно. Необходимо выяснить, является ли экспорт товара более выгодной операцией, чем продажа этого товара внутри страны. Для этого служит альтернативный коэффициент эффективности экспорта:

$$\text{Ээа} = \frac{Вэ-В_{\text{вт}}-Тр-АУР-ОР}{Вэ-В_{\text{вт}}} \quad (2)$$

Ээа – альтернативный коэффициент эффективности экспорта,

Вв – внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны), остальные элементы аналогичны элементам предыдущей формулы.

$$\text{Ээа} = \frac{(0,85-0,45-0,03-0,04-0,17)}{(0,45-0,41)} = \frac{0,16}{0,04} = 4 > 1$$

Если  $\text{Ээа} > 1$ , экспорт эффективен, если нет, то продажа товара на внутренний рынок более эффективна, чем его экспорт.

Показатели экономической эффективности внешнеторговой деятельности:

$$1) \text{ Экспорта} = \frac{Цэ}{Ц_{\text{вн}}+Тр+Ор} \quad (3)$$

$$2) \text{ Импорта} = \frac{Ц_{\text{вн}}}{Ц_{\text{и}}+Тр+Ор}$$

3) Влияние обеспечивающих расходов:

$$К_{\text{эээ}} = \frac{Цэ}{Ц_{\text{вн}}+Тр+Ор+Тр}, \quad (4)$$

$$К_{\text{ээээ}} = \frac{Цэ-(Тр+Ор+Тр)}{Ц_{\text{вн}}}. \quad (5)$$

## **2.3 Описание системы грузоперевозок ООО «Шахшохшер»**

Услуги по грузоперевозкам пользуются большим спросом, так как является важным аспектом в передвижении грузов, товарно-материальных ценностей. Сейчас для того чтобы осуществить грузоперевозку любых объемов, очень выгодно воспользоваться помощью транспортной компании.

На сегодняшний день сфера экспедиционно-логистических услуг кардинально отличается от предшествующих. Транспортно-экспедиционное обслуживание базируется на системе услуг, необходимых для доставки грузов. По характеру деятельности делятся на технологические, информационно-справочные, коммерческие, сервисные и организационные. Перечень услуг и операций представлен ниже:

Технологические услуги включают в себя следующие виды услуг:

- услуги по предоставлении информации, операции по переработке и хранению грузов:
  - выполнение проекта производства работ;
  - упаковка (распаковка) грузов, маркировка, пломбирование;
  - организация погрузочно-разгрузочных работ;
  - взвешивание пустых транспортных средств, а затем и загруженных; ведение счета грузовых мест; подгруппировка грузов; сортировка грузов;
- закрепление, укрытие и увязка связкой грузов (предоставление необходимых для этих целей материалов и приспособлений); хранение грузов;
- предоставление складских помещений или открытых площадок для хранения грузов;
- услуги, связанные с транспортировкой грузов:

- сбор грузов у грузоотправителей и их доставка на терминал (склад экспедитора);
- развоз грузов с терминалов грузополучателям;
- проверка соответствия ТС и документов требованиям и нормам международных правил и соглашений;
- операции и услуги по приему и сдаче груза:
- прием груза со склада или терминала грузоотправителя с проверкой целостности, состояния груза, массы или количества мест;
- сдача груза получателю;
- услуги по оформлению документации на перевозку грузов:
- оформление транспортных и других сопроводительных документов на груз в соответствии с международными нормами и правилами;
- оформление документов, необходимых для проведения фитосанитарного, ветеринарного и других видов контроля с целью подтверждения экологической безопасности транспортируемого груза;
- выполнение таможенных формальностей при международных перевозках;
- подготовка документов и получение лицензий и других разрешений для ввоза и вывоза товаров.
- Информационно-справочные услуги включают следующее:
- оказание консалтинговых услуг по вопросам доставки грузов;
- предоставление информации о продвижении груза на всем пути следования;
- предоставление информации о состоянии рынка, услугах, тарифах и режимах работы других экспедиторов;
- предоставление консультаций по юридическим, административным и другим вопросам;

Коммерческие услуги включают в себя выполнение следующих основных работ:

- выполнение расчетов с перевозчиками от имени грузоотправителя или грузополучателя;
- ведение учета и отчетности для клиента;
- страхование грузов;
- продажа клиенту поддонов, упаковки, тары;
- вспомогательных средств, необходимых для организации перевозки;
- установка доставленного получателю оборудования;
- предоставление в аренду техники (ТС, транспортного оборудования, ПРМ и т.д.)

Организационные услуги, направленные на уменьшение транспортной составляющей в цене товара за счет оптимального выбора маршрута транспортирования и вида (видов) используемого транспорта, могут включать в себя выполнение следующих работ:

- выбор и расчетное обоснование наиболее рационального способа доставки груза в соответствии с условиями, заданными клиентом;
- расчет рациональной загрузки ТС, размещения и крепления груза в прицепах фур. [12]

Таким образом, приведенный выше перечень услуг, предоставляемых экспедитором при осуществлении, охватывает достаточно широкий круг задач, решаемых при доставке груза. В каждой конкретной ситуации набор услуг, оказываемых экспедитором, будет зависеть от роли субъектов в данном транспортном процессе, и перечень работ и услуг, выполняемых экспедитором, оговаривается в договоре экспедиции.

Договор транспортной экспедиции — это договор, по которому одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны

(клиента — грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение услуг, связанных с перевозкой груза.

Собственноручно спланировать грузоперевозку очень трудно. Есть высокий риск упустить важные, на первый взгляд несуществующие детали, которые в последствии могут привести к возникновению неожиданных ситуаций и неприятных потерь, и материальных, и финансовых.

Чтобы правильно спланировать весь процесс грузоперевозки требуется обладать еще и опытом в данной сфере деятельности. Поэтому существуют специальные транспортные компании, обладающие штатом сотрудников с квалификацией в разных направлениях.

Одной из деятельности компании ООО «ШАХШОХШЕР», помимо экспортно-импортных организаций, также является предоставление экспедиционно-логистической услуги, ООО «ШАХШОХШЕР» предлагает полный пакет логистического сервиса - оказывает своим клиентам всестороннюю консультационную поддержку по вопросам, возникающим в процессе доставки, и предлагает услуги по разработке оптимальных схем транспортировки внешнеторговых грузов:

- планирование перевозок;
- расчет тарифных ставок на перевозке и времени транспортировки грузов на стадии заключения контрактов;
- консультации по оптимизации транспортных расходов.

Логистическая концепция компании предлагает планирование, организацию, управление и контроль движения грузовых и сопряженных с ними финансовых и информационных потоков, что позволяет сделать процесс транспортировки простым и надежным.

В рамках данной концепции предоставляются следующие услуги:

- предоставление справочной информации;
- разработка оптимальных схем по доставке грузов;
- диспетчеризация и мониторинг транспорта;

- организация хранения груза;
- оформление товаротранспортных документов;
- страхование.

Специалисты ООО «ШАХШОХШЕР» предоставляют клиентам подробную справочную информацию по специфике вопроса для устранения всех возможных недопониманий в процессе работы.

Анализ транспортных, временных, складских, таможенных и организационных издержек, позволяет подобрать оптимальную транспортную схему, которая экономит время и минимизирует стоимость доставки груза, обеспечивая при этом высокую надежность перевозки.

При этом анализируется ряд вариантов - по каждому из них собираются исходные данные - а затем на основе выполненных расчетов рекомендуется оптимальный вариант.

Для примера необходимо рассмотреть определение расходов на перевозку медикаментов из г. Москва (поставщик) в г. Ташкент (покупатель) при условии, что основную перевозку оплачивает поставщик. В соответствии с этими условиями ООО «Шахшохшер», должно организовать основную перевозку груза и транспортировку до места назначения.

Экспедитором ООО «Шахшохшер» могут быть предложены следующие схемы доставки:

- 1) На авто компании по маршруту: Москва – Ташкент.

Расстояние от Москвы до Ташкента составляет 3400 км. Расходы топлива в среднем составляют 30 л на 100 км, цена за литр дизельного топлива на сегодняшний день 46 руб/л. При перевозке от Москвы до Ташкента фура расходует более тонны топлива, что составляет 48 тыс. руб., добавим сюда расходы по обслуживанию авто, питание и заработная плата водителю, итого общий расход по грузоперевозке составит в районе 90 тыс. руб. при фрахте 2500-3000 долл. США, 1 рейс приносит минимально 1 тыс. долл. США.



3) На заказное авто предоставление услуги экспедиции за вознаграждение. Маршрут: Москва-Ташкент.

В данном случае нанимается авто сторонней организации и ставится на погрузку. Услуга осуществляется по договору-заявке и исполняется по поручению заказчика. По виду деятельности компания становится исполнителем и получает вознаграждение за организацию грузоперевозки от 5-10% общей стоимости перевозки.

По цене перевозки выручка может отличаться, в зависимости от вида товара, фрахта и тяжести груза, кроме того, в конечную стоимость войдет и время транспортировки, и вероятность непредвиденных расходов, задержек в пути, и возможные повреждения груза.

Работа ведется по договору-заявке на оказание транспортных услуг на основании заявок заказчика (см. Приложение А).

Расчет оптимальных схем поставки грузов от грузоотправителя до грузополучателя является самой важной задачей, так как верно подобранные и эффективные схемы доставки позволяют компании существенно экономить на транспортных издержках, которые составляют весьма значительную часть от общих расходов экспортно-импортной деятельности и соответственно ценообразования товара. Разработкой оптимальных схем поставки занимаются логисты, имеющие соответствующие навыки, опыт и знания, а также умеющие работать с самым современным программным обеспечением для поиска более экономически выгодного маршрута, где нет очередей в таможенных пунктах, где выгодная цена на дизельное топливо и т.д.

За кажущейся простотой разработки схемы доставки от отправителя к получателю, скрывается ответственная и сложная работа, заключающаяся в анализе комплекса факторов и обстоятельств. Анализ и точный просчет всех факторов для организации наиболее оптимальной схемы доставки представляет весьма сложную задачу, справится с которой могут только опытные и высококвалифицированные специалисты, имеющие

представление о специфике и особенностях работы с различными видами грузов.

На сроки, надежность и качество грузоперевозки влияет огромное количество факторов, которые необходимо тщательно проанализировать. Оптимальные схемы доставки разрабатываются с учетом следующих факторов:

- стоимости доставки по схеме «от двери до двери»;
- соблюдения особых условий для транспортировки груза;
- специфика, вид и характер груза;
- заявленные сроки доставки груза;
- необходимость использования сопутствующих услуг при организации перевозки;
- анализ внешнеэкономической ситуации;
- возможность использования различных видов транспорта;
- анализ таможенных тарифов;
- особые требования клиента к организации доставки и прочее.

Таким образом, разработка оптимальных схем доставки - сложный процесс анализа многочисленных факторов, непосредственно влияющих на качество и эффективность грузоперевозки. Для решения такой сложной задачи специалисты ООО «ШАХШОХШЕР» используют различные программные модули, обеспечивающие многосторонний анализ факторов для выбора наиболее оптимальной схемы доставки груза от отправителя к получателю.

Специалисты логистики ООО «ШАХШОХШЕР» могут предложить различные варианты схем поставок. В частности, перевозка может быть более экономичной по времени, но чуть менее надежной с точки зрения сохранности груза во время транспортировки. При этом опытные специалисты имеют уже отработанные механизмы расчета наиболее экономичных и выгодных для клиента схем поставки по определенным

маршрутам, что существенно упрощает задачу выбора эффективной схемы доставки грузов. Качественная разработка таких схем обеспечивает конкурентоспособность компании на рынке за счет организации эффективных и надежных грузоперевозок при минимальных транспортных издержках.

Система диспетчеризации и мониторинга транспорта в ООО «ШАХШОХШЕР» использует ресурсы сетей сотовой связи (GSM) и спутниковой GPS. В системе, на современном уровне, решены вопросы прав доступа и информационной безопасности, используются последние достижения в области связи, реализуются передовые подходы в области управления транспортом.

Основная задача данной системы - снижение затрат на автопарк. Кроме того, существует ряд преимуществ использования системы:

- централизованная карта. Не возникает необходимости приобретать карты городов, районов или областей. Необходимые карты уже есть. Периодическое обновление карт (2-3 раза в год).
- централизованное программное обеспечение. Для организации диспетчерского центра достаточно любого компьютера с доступом в Интернет. Всю необходимую информацию ООО «ШАХШОХШЕР» получает через веб-браузер.
- высокая надежность. Информационный центр системы построен на высокопроизводительных серверах и оснащен системами резервирования и бесперебойного питания. Это означает, что данные о перемещении и состоянии транспорта сохраняются в центральной базе данных даже тогда, когда диспетчерский центр не работает.

При нахождении объекта в зоне уверенного радио покрытия сети GSM информация передается на сервер в режиме реального времени. В случае выхода объекта за пределы зоны обслуживания сети GSM, либо при возникновении неполадок в сети оператора сотовой связи, устройства

переключаются в режим автономного регистратора информации, сохраняя данные о маршруте и событиях для передачи на сервер после восстановления связи.

- бесплатное обновление программного обеспечения.
- компактность. Бортовой комплект, небольшого размера, легко или разместить в неприметном месте водительской кабины, либо спрятать где-то внутри транспорта.
- экономичность. Для работы с системой не возникло необходимости в создании отдела или найме отдельного специалиста, с ней справился рядовой диспетчер ООО «ШАХШОХШЕР».

Система построена на основе технологии передачи информации - General Packet Radio Service (GPRS), благодаря которой расходы на эксплуатацию системы становятся крайне низкими, что выгодно отличает ее от систем, которые используют для передачи информации технологию текстовых сообщений SMS. Технология GPRS позволяет передавать информацию со скоростью до 39 кБит/с, не занимая при этом голосовой канал. Кроме того, при использовании GPRS расчеты производятся пропорционально объему переданной информации, а не времени соединения.

Бортовой комплект состоит из 3-х основных элементов: системный блок, в котором содержится плата обработки информации, и антенны GPS и GSM. Кроме того, вместе с бортовым комплектом были установлены датчики состояния дверей.

Расположенный на транспортном средстве ООО «ШАХШОХШЕР» бортовой комплект определяет свои координаты при помощи глобальной спутниковой системы позиционирования (GPS), а также получает данные от подключенной к нему платы контроля топлива. Собранную информацию бортовой комплект отправляет в Информационный Центр посредством сотовой сети передачи данных (GSM). С этого момента данные доступны в режиме реального времени.

Помимо всего прочего необходимо отметить и возможности системы:

- определение местоположения. Определение местоположения автомобилей ООО «ШАХШОХШЕР» и других объектов городской среды (офисы, склады, точки продаж) на электронной карте.

- мониторинг движения транспорта. Получение в реальном времени исчерпывающей информации о скорости и направлении движения автомобиля. Сообщения о возникновении чрезвычайной ситуации будут доставлены за считанные секунды.

- контроль выполнения маршрутов. Диспетчер контролирует движение транспортного средства по маршруту, заданному при подготовке путевого листа.

- контроль расхода топлива. Реальный расход топлива определяется на основе установленной на транспортном средстве платы контроля штатных систем либо при помощи альтернативных средств контроля.

- создание статистического архива. Возможно осуществление анализа маршрутов движения транспортных средств ООО «ШАХШОХШЕР» за прошедший день, неделю, месяц и т.д.; определение их длины, получение подробной информации о срабатывании различных датчиков на транспортном средстве.

Как уже было отмечено ранее, ООО «ШАХШОХШЕР» осуществляет также деятельность по хранению грузов и товаров, представляющую собой комплексную логистическую услугу по хранению, сопровождению и обработке грузов, которая позволяет клиентам снижать временные и финансовые издержки на всех стадиях дистрибьюторских и логистических цепочек. Услуги хранения - это товарооборот точно в срок и с минимальным участием клиента.

Предоставление услуги подобного рода позволяет клиентам:

- направить внимание своего управленческого персонала на основную деятельность, не отвлекаясь на хранение своей продукции и прочие логистические услуги;
- экономить средства в содержании собственного складского комплекса, в заработной плате и оплате больничных и отпускных водителей, грузчиков, начальника склада и прочего персонала, обеспечивающего складские услуги;
- снизить налоговую нагрузку на предприятие (ЕСН, отчисления в ПФР, ФСС РФ и др. с заработной платы сотрудников, обеспечивающих хранение грузов и товаров);
- получить существенные скидки в стоимости по долгосрочным и среднесрочным контрактам на складские услуги по сравнению с оплатой разовой услуги хранения;
- получить полный пакет документов для бухгалтерии.

ООО «ШАХШОХШЕР» берет на себя все заботы, связанные с оформлением различных документов, разрешений, пропусков, значительно облегчая жизнь клиентам, нуждающимся в срочной грузоперевозке.

Кроме того, за сохранность груза в пути можно не беспокоиться. Ведь грузчики транспортных компаний надежно фиксируют предметы с помощью специальных крепежей, а менеджеры, кроме заключения договора, в отдельных случаях, предлагают произвести и страхование.

Невозможно исключить тот факт, что во время грузоперевозки часто возникает масса проблем, которые могут привести к повреждению и порче груза. Поэтому ООО «ШАХШОХШЕР» предлагает услугу страхования перевозок. Стоимость страхования грузов с лихвой окупает себя, если происходят какие-либо неприятные неожиданности в пути.

Несмотря на то, что ООО «ШАХШОХШЕР» делает всё возможное для лучшей сохранности груза, всегда есть возможность возникновения

форс-мажорных обстоятельств; поэтому договор страхования грузов не является пустой формальностью.

Транспортное страхование грузов, страхование опасных грузов, страхование имущественное грузов, - вот неполный перечень услуг, которые понимается под сервисом страхования грузов.

Специалисты «ШАХШОХШЕР» делают всё возможное для сохранности груза, и, казалось бы, нет необходимости заключать договор страхования грузов. Опытные грузчики обеспечивают надёжную погрузку и разгрузку, квалифицированные водители доставляют груз со всеми мерами предосторожности, экспедиторы следят за грузом на всём протяжении пути. И всё равно ООО «ШАХШОХШЕР» предусматривает и страхование грузов, ведь от случайностей не застрахован никто.

В программе ООО «ШАХШОХШЕР» предусмотрен строгий учёт страхования груза. После рассмотрения всех нюансов договора на страхование перевозимых грузов, заказчику выдаётся полис страхования грузов, подтверждающий заключение договора и являющийся надёжной гарантией возмещения убытков.

Условия и правила страхования грузов ООО «ШАХШОХШЕР» соответствуют всем международным нормам и стандартам.

Водительская база состоит только из евро фур, с узбекскими номерами автомашин, что гарантирует своевременную и качественную доставку груза в Республику Узбекистан.

Таким образом, клиентам ООО «ШАХШОХШЕР» предлагаются привлекательные договорные тарифы на автоперевозку, разрабатываются оптимальные маршруты следования грузов. А специалисты осуществляют консультацию по всем вопросам, связанным с автоперевозками, предоставляют всю необходимую информацию по стоимости, возможным маршрутам и особенностям автомобильной перевозки грузов.

## **2.4 Сильные и слабые стороны транспортной логистики ООО «Шахшохшер»**

Основная проблема в транспортной логистике ООО «Шахшохшер» лежит в наличие больших очередей в таможенных пунктах досмотра при пограничном переезде. Очереди составляют несколько километров и создают дополнительные препятствия в совершении эффективной доставки товара в срок. При реализации товаров на рынке водители теряют от 3-10 дней создавая застой и неэффективное использование транспортного средства, потерю времени можно отнести к упущенной выгоде и нерациональному планированию маршрутов с низкой нагрузкой, в организации экспортно-импортных либо логистических операциях.

Как во всех организациях и направлениях различной степени деятельности есть свои отличительные черты, положительные и отрицательные стороны.

К положительным сторонам грузоперевозок можно отнести:

- Срок - на первом месте это срок доставки. Данный показатель является существенным критерием при выборе вида грузоперевозки, доставка автомобилем осуществляется от склада до пункта назначения указанным клиентом (склад, офис, таможенный пункт).
- Экономия - с помощью автомобильного способа доставки возможно перевозить небольшие партии товара, что является выгодным в экономическом плане. Также с экономической точки зрения возможно перевозить сборные грузы, например, перевезти различные товары различных клиентов так для заказчика перевозка обходится по значительно меньшей сумме.
- Скорость – при подготовке товара для транспортировки применяются минимальные требования.



– Мобильность – есть возможность доставить груз прямо до указанного пункта заказчиком (офис, склад, таможенный пункт); изменить маршрут перевозимого груза, при необходимости.

– Вид – из автотранспортов существуют несколько видов прицепов в основном это ТЕНТ и РЕФ (тентованное покрытие и рефрижиратор). В рефрижираторе можно установить требуемый режим в диапазоне от -20° С до +20° С в зависимости от перевозимого товара и его потребностей. А на тентованных прицепах перевозятся грузы без определенных условий транспортировки.

Отрицательные стороны грузоперевозок автомобильным сообщением:

– Стоимость грузоперевозок – зачастую цена грузоперевозок автотранспортом зависит от таких факторов как, дальность следования, сложность маршрута, количество таможенных пунктов на пути следования.

– Риск – существует опасность кражи товара. Есть определенный вид преступлений, по отношению к водителям крупногабаритного грузоперевозчика. В Казахстане, например, до недавних времен был, развит дорожный рэкет. Спецслужбы предлагают такую услугу как сопровождение, – это когда в автотранспорте едет сотрудник-представитель и сопровождает водителей до границы. Это затратные меры предостережения. Также за дополнительную плату есть возможность страховки груза.

– Ограничение - по сравнению с другими способами грузоперевозки, таких как ж/д перевозки, автомобильная обладает маленькой грузоподъемностью.

– Время – также к отрицательной стороне можно отнести и время для грузоперевозки транспортным путем требуется большее время, где в пути могут возникнуть непредвиденные сложности (поломки, плохая дорога, погодные условия, большая загруженность таможенного контроля).

В любом случае, перевозка с помощью автомобилей среди клиентов пользуется большим спросом. Каждый выбирает способ доставки по своим

возможностям и исходя из рациональности его применения для каждого конкретного случая.

### **3 Совершенствование экспортно-импортной активности ООО «Шахшохшер»**

#### **3.1 Основные направления развития торгового сотрудничества между Россией и Узбекистаном**

Узбекистан славится своими фруктами и овощами. В нашем регионе много необходимых благоприятных факторов для урожайности, самый важный фактор — это солнце, у нас в Узбекистане 300 солнечных дней в году, плодородная земля, теплый климат и чистый воздух. Узбекистан еще не так сильно загрязнен, как скажем, Китай. В регионе используется мало химикатов для ускорения роста. Это способствует росту настоящих, чистых, природных плодов. Цены на фрукты в стране, относительно дешевые. Со времен СССР известно о вкусовых качествах фруктов из Узбекистана. Но со временем благодаря недобросовестной конкуренции бизнесменов рейтинг на узбекские фрукты угасал, не вызывая доверие покупателей. До того, как импортный товар попадает на рынок, его осматривают местные посредники, от лица сетевых магазинов, таких как «Магнит», «Пятёрочка», «Перекресток», «Дикси», «Лента» и т.д., если продукт имеет товарный вид, они максимально снижают цену и продают им товар уже со своей наценкой. Если зайти на рынок в сезон дыни в середине осени и спросить, где дыни из Узбекистана все скажут, что вот у них дыни из Узбекистана. Хотя во всем рынке может даже их и не быть. Сейчас узбекские дыни сорта «Торпеда» выращиваются и в соседних странах, но яркости вкуса отвечающим требованиям знатока не обладает.

Основными направлениями для развития и укрепления торговых отношений между Россией и Узбекистаном является совместное сотрудничество в сфере торговой политики. Сейчас Россия принимает активное участие в инвестировании Узбекистана в различных сферах. За ближайшее время был подписан большой пакет документов в сфере

совместного сотрудничества, в частности строительства Рос Атомом АЭС в Узбекистане. В целом политические и экономические отношения России и Узбекистана активно улучшаются и возможно в ближайшем будущем выйдут на совершенно новый уровень, что послужит дополнительной пользой для обоих государств. В 2018 году в республике Узбекистан была отменена таможенная пошлина на ввоз специализированных транспортных средств, куда входят и крупногабаритные грузовые транспортные средства (еврофуры), что позволило предпринимателям ввозить данный вид автотранспортных средств для совершения грузоперевозок в республику Узбекистан, тем самым увеличивая логистический потенциал страны. Транспортная логистика Узбекистана увеличивается, а предлагаемая услуга совершенствуется, создавая в сторону экспортно-импортных организаций дополнительную поддержку. Цены на услуги по грузоперевозкам частными фирмами заметно снизились по сравнению с предыдущими годами практически в 2 раза и данный всплеск порождает еще больший подъем в сфере внешнеэкономической торговли.

### **3.2 Разработка мероприятий по совершенствованию торгово-посреднической деятельности ООО «Шахшохшер»**

Для улучшения экспорта фруктов и овощей из Узбекистана необходимы следующие мероприятия:

– Во-первых, нужно ввести обязательную сертификацию по экспорту плодоовощной и фруктовой продукции, ввести учет статистики и рейтинговый режим для компаний поставляющих данную категорию товаров на Российский рынок, по которому можно будет проверить надежность компании поставщика, статистику сколько лет и какое количество товаров он экспортировал в Россию, открытую достоверную информацию, регулируемую государственными организациями. И доступную для частных компаний, а также конечному потребителю.

– Во-вторых, необходимо создать бренд и новую маркировку для продуктов из Узбекистана, создать упаковку по каждой категории и виду, обладающий QR-кодом на коробке и отличительной наклейкой (как на бананах), который с легкостью с помощью мобильного телефона и интернет соединения может рассказать о том, где был выращен продукт, какими свойствами и полезными элементами обладает, количество питательных элементов, количество кКал, содержания клетчатки и других вспомогательных веществ, полную и достоверную информацию интересующую потребителя.

– В-третьих, необходимо создать прямые связи, без посредников, в сети магазинов. Экспортный потенциал Узбекистана очень высок, но при наших реалиях некому создать большой отвечающий на современные требования кластер данного направления. Если организовать грамотную структуру взаимодействия людей, то можно достичь огромного результата повышая экспортную мощь по данной категории торговой деятельности, тем самым принося большой вклад в развитие государства, улучшением товарооборота страны, привлечением дополнительных денежных средств, созданием рабочих мест и разработкой четкого узнаваемого облика природных показателей нашего края.

Необходимо зарегистрировать отдельную торговую марку, разработать рекламную стратегию и маркетинговый план для того, чтобы продвигать товар на рынок под абсолютно новым образом. Необходимо ввести нововведения повсеместно разработав фирменный стиль компании. По мнению многих маркетологов, фирменный стиль — это своеобразный тип рыночных коммуникаций. Данный термин также означает определённый набор графических, цветовых, словесных и иных устоявшихся компонентов, который придаёт внешнее и внутреннее единство товарам, услугам, информации и всему, что касается конкретной фирмы. Применение фирменного стиля подразумевает схожий подход к рекламе, дизайну,

цветовому оформлению, образцам деловых документов, упаковке готовой продукции и так далее. Существует несколько очень значимых функций, которые выполняет фирменный стиль:

- **Имиджевая функция.** Данная функция заключается в том, что создаётся и продвигается особый, быстро узнаваемый людьми, индивидуальный и актуальный стиль фирмы, который влияет на её репутацию и престиж. Хорошее восприятие компании её потенциальными и существующими клиентами отражается также и на её продукции. Очевидно, что человек считает известный логотип намного привлекательнее для себя, чем совсем неузнаваемую марку, и не прочь переплатить за него при выборе товара.

- **Идентифицирующая функция.** Фирменный стиль компании «продвигает» её продукцию на рынке товаров и услуг, вызывает ассоциацию с ней, указывает на её однородное происхождение.

- **Дифференцирующая функция.** «Узнаваемость» компании, выделение её продукции из общего ряда однородных товаров. Фирменный стиль компании – это, можно сказать, своеобразный «информационный носитель», с помощью которого потребителю проще «распознать» товары и рекламную продукцию фирмы.

Более вероятно, что потенциальному покупателю, который знаком с фирменным стилем компании, первым делом бросится в глаза знакомый лейбл, логотип, товарный знак, национальные черты, цвет, шрифт, рекламное сообщение.

Кроме того, применение фирменного стиля компании «сплотит» все сферы её деятельности. Также он влияет и на ценовую категорию нового товара компании: его будет легче и дешевле вывести в массы, эффективно прорекламировать и презентовать так, чтобы он запомнился клиенту.

Фирменный стиль компании уменьшает затраты и сроки на разработку маркетинговых коммуникаций, упрощает их подготовку,

сплачивает сотрудников, повышает корпоративный дух, порождает «фирменный патриотизм», хорошо отражается на визуальной среде компании и эстетическом восприятии её продукции (привлекательная, качественная, красивая, узнаваемая).

Таким образом, основополагающим элементом, который помогает любой компании налаживать работу с клиентами, является её фирменный стиль. Более того, он также считается ведущим методом борьбы за клиентскую базу и довольно значительной частью брендинга.

Основными элементами системы фирменного стиля являются:

- Логотип;
- Фирменная гамма цветов;
- Фирменный набор шрифтов;
- Национальные отличительные орнаменты;
- Другие постоянные «атрибуты» фирмы.

Также помимо экспорта необходимо заняться масштабным производством сопутствующих продуктов из фруктов и овощей. Узбекистан сейчас развивается, но надо помимо прочего развивать и другие структуры. Сейчас начинают строиться заводы по изготовлению консервантов (варенья, соленья, овощных консервантов), заводы по изготовлению натуральных соков. Но объемы и качества выпускаемой продукции пока не отвечает мировым требованиям и стандартам, а реализация произведенной продукции, ограничена внутренним рынком Узбекистана. Необходимо развивать различные сферы, по переработке фруктов и овощей. К примеру, в Узбекистане растет очень вкусный виноград, в больших объемах, разных сортов и обладает своим неповторимым ароматом. Так надо пригласить лучших сомелье из разных стран, где делают лучшие вина (Франции, Италии, Грузии), разработать несколько видов вин с неповторимыми оттенками вкусов, разной выдержки и ценовой категории. Построить завод по изготовлению вина: переработки винограда, длительного хранения и розлив,

который будет известен на весь мир среди ценителей вин, спустя небольшое количество времени. В Узбекистане есть острая необходимость в профессионалах, компетентных в разных сферах производств. Иерархия управления у нас построена не верно, на каждого обычного работника приходится несколько управленцев, которые дают свои задания, нередко противоречащие друг другу и в работе, создается неразбериха. Для создания действительно верной структуры работы надо изначально разрушить систему, устоявшуюся на протяжении большого количества времени и строить заново, ссылаясь на примеры развитых стран. Нет необходимости, что-то придумывать, создавать, достаточно подсмотреть как делают в развитых странах, подстроить под особенности своей страны, улучшить своими идеями и готово.

### **3.3 Описание и оценка возможных эффектов от реализации мероприятий**

С выполнением преобразований и улучшений в предоставлении внешнеэкономической торговли появится отдельный вид и облик к товарам Узбекистана. Натуральные продукты и качественный вкус импортированных из Узбекистана товаров породят отдельный кластер на рынке и придаст доверие потребителей к данным товарам. Прямые поставки плодоовощных продуктов в крупные продовольственные базы не только снизят цену, но и будут благоприятно конкурировать с товарами других стран, а также будут позиционироваться как отдельный качественно новый образ органически чистой плодоовощной продукции. При реализации и создании возможностей для развития сопутствующих мероприятий по разработке новых видов продукции из фруктов и овощей вырастет спрос к сырью, а соответственно и требования к большему объему урожайности по видам товаров. Также вырастет и производимая мощность организаций, появятся новые рабочие места и



самое важное новые виды и классы продуктов. Благодаря выпуску соков, вин, консервантов также рассчитывается подъем экспортного показателя республики Узбекистан, что влечет за собой приток средств и развитие компетентных организаций.

При оценивании проводимых мер ожидается:

- узнаваемость к данному виду товара (логотип, лейбл, упаковка);
- доверие потребителей, благодаря качественным особенностям продуктов;
- рост спроса и рост объемов реализации;
- рост экспортного потенциала и товарооборота между странами.

Стоимость растительных продуктов в Республике Узбекистан относительно дешевая, а значит и изготовление товаров из них и перепродажа товаров в другие регионы будет эффективнее, чем во внутреннем рынке. При создании мероприятий по классификации узбекских товаров ожидается повышение интереса и лояльности потребителей на 50%. При создании отдельного бренда с упаковкой отборных товаров более высокого качества и красивого внешнего вида, появится возможность позиционироваться на рынке как товары премиум класса с привлечением зажиточной части населения. Рентабельность продаж от реализации товаров премиум-класса превысит выручку порядка 140-170%.

В некоторых странах нет отдельных видов фруктов, либо стоимость их значительно высокая в сравнении со странами СНГ. Необходимо наладить поставки повсеместно и представлять товары из Узбекистана в определенно ином виде в качественной упаковке с отличительными чертами и явными пояснениями по месту их происхождения. При правильном отборе, заготовке и реализации действительно качественных поставок продукции, товар наберет быстрые обороты и объемы, что придаст помимо узнаваемости еще и определенное доверие потребителей и завоюет рынок с позиции природно-экологически чистых, натуральных продуктов. Красивый внешний вид

упаковки, а также QR-код с полной информацией о продукте, привлечёт интерес как к неизведанному новому продукту. А потребители, попробовавшие раз будут уже уверенны в качестве продукции ведь, настоящий показатель — это вкус, чем и славятся фрукты Узбекистана.

## Задание для раздела «Социальная ответственность»

Студенту:

|               |                           |
|---------------|---------------------------|
| <b>Группа</b> | <b>ФИО</b>                |
| Д-3А41        | Салимову Бобуру Буриевичу |

|                                |                                            |                    |                     |
|--------------------------------|--------------------------------------------|--------------------|---------------------|
| <b>Школа</b>                   | <b>Инженерного<br/>предпринимательства</b> | <b>Направление</b> | 38.03.02 Менеджмент |
| <b>Уровень<br/>образования</b> | <b>бакалавр</b>                            |                    |                     |

### Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.)</i></p> <p><i>опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</i></p> <p><i>чрезвычайных ситуаций социального характера</i></p> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Подвижной состав компании состоит из современной техники, которая считается одними из наиболее комфортных автомобилей для водителей;</li> <li>2. На протяжении рабочего процесса офисные работники и водители находятся в неподвижном положении, ведут сидячий образ жизни;</li> <li>2. Выбросы выхлопных газов в атмосферу;</li> <li>3. Во время выполнения грузоперевозок всегда есть риск возникновения чрезвычайных ситуации в виде аварий и поломок транспортных средств.</li> </ol> |
| <p><i>Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Трудовой кодекс;</li> <li>2. Основные экологические законы РФ;</li> <li>3. Закон о социальной защите населения РФ.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

### Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><i>Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>– системы организации труда и его безопасности;</li> <li>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>– системы социальных гарантий организации;</li> <li>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Руководство компании «Шахшохшер» уделяет большое внимание информированию коллектива об особенностях кадровой политики.</li> <li>2. Принципиально важно создать комфортные и безопасные условия труда для сотрудников компании.</li> <li>3. Весь рабочий персонал и водители компании «Шахшохшер» застрахованы от несчастных случаев и болезней на всей территории России.</li> <li>4. Весь подвижной состав компании состоит из современной техники, которая считается одними из наиболее комфортных автомобилей для водителей.</li> <li>5. Компании «Шахшохшер» составляет списки наиболее перспективных специалистов для премирования и дальнейшего роста в компании.</li> </ol> |
| <p><i>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– содействие охране окружающей среды;</li> <li>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>– спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>– ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров),</li> <li>– готовность участвовать в кризисных ситуациях и</li> </ul>                                   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение корпоративной благотворительности.</li> <li>2. Проведение по социальному обеспечению в сфере охраны окружающей среды.</li> <li>3. Предприятие помогает материально Детскому-дому находящемуся на районе.</li> <li>4. Открытость и прозрачность бизнес-процессов для клиентов, партнеров и других социальных групп.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>т.д.</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 5. Соблюдение всех необходимых условий для максимальной экологичности осуществляемых перевозок.                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <i>Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</i><br>– Анализ правовых норм трудового законодательства;<br>– Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов.<br>– Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности. | 1. Анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов (ст. 328 ТК РФ, ч. 1 и 3 ст. 265 ТК РФ, Постановление Правительства РФ от 25.02.2000 N 163, Приказ МВД РФ от 13.05.2009 N 365, Приказ МВД РФ от 18.04.2011 N 206, Федеральные законы N 437-ФЗ и N 196-ФЗ);<br>2. Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав компании, памятка для сотрудника). |
| <b>Перечень графического материала:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>                                                                                                                                                                                                                                          | Таблица 23 – Прямые и косвенные стейкхолдеры                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|                                                      |  |
|------------------------------------------------------|--|
| Дата выдачи задания для раздела по линейному графику |  |
|------------------------------------------------------|--|

Задание выдал консультант:

| Должность  | ФИО             | Ученая степень, звание | Подпись | Дата       |
|------------|-----------------|------------------------|---------|------------|
| Доцент ШИП | Черепанова Н.В. | к.филос.н.             |         | 20.03.2019 |

Задание принял к исполнению студент:

| Группа | ФИО                    | Подпись | Дата       |
|--------|------------------------|---------|------------|
| Д-ЗА41 | Салимов Бобур Буриевич |         | 20.03.2019 |

#### **4 Социальная ответственность ООО «Шахшохшер»**

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это:

- 1) комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- 2) нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- 3) добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Корпоративная социальная ответственность – это концепция, в соответствии с которой компания учитывает интересы общества и берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на клиентов, потребителей, работников, поставщиков, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду. Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО.

Социальная политика является очень важной составляющей всей деятельности ООО «Шахшохшер», именно социальной политике должно уделяться большое внимание. Для работников предприятия предоставляются льготы, определенные коллективным договором, у работников предприятия существует возможность заниматься спортом и посещать бассейн в тренажерном зале, неподалеку от офиса, с которым заключен контракт, а также сотрудники компании по согласованию 2 раза в неделю играют в футбол на заранее оплаченной площадке за счет компании. Таким образом, все сотрудники предприятия, постоянно находятся в зоне внимания руководства направленному на спортивном оздоровлении коллектива.

Так как предприятия состоит в основном из соотечественников, значительные финансовые ресурсы используются по направлению на улучшение комфортного пребывания в чужой стране.

Основными направлениями социальной ответственности ООО «Шахшохшер» являются:

- Забота о собственном персонале и их семьях;
- Забота о качестве поставляемой продукции;
- Забота об окружающей среде;
- Благотворительность.

На сегодняшний день компания является одной из многочисленных в своем роде в России, и ее деятельность направлена не только на помощь соотечественникам, но и на безопасном их пребывании в Российской Федерации, где они успешно развиваются тем самым развивая компанию.

В соответствии выше приведенными данными, прямыми и косвенными стейкхолдерами социальной ответственности ООО «Шахшохшер» являются следующие.

Таблица 23 – Прямые и косвенные стейкхолдеры

| Прямые                                      | Косвенные                                                                                                                              |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сотрудники компании<br>Клиенты и поставщики | Безработные соотечественники<br>Предприятия природоохранной сферы<br>Детские дома, принимающее благотворительную помощь от предприятия |

Основными стейкхолдерами в сфере социальной ответственности являются работники предприятия. Именно на них направлено большинство социальных программ предприятия. Также значительные средства в сфере социальной ответственности предприятие вкладывает в заботу о здоровье и безопасности сотрудников компании.

Поскольку предприятие заинтересовано в постоянном обновлении кадрового состава, оно готово вкладывать средства в поиск и обучение талантливых молодых людей. С этой целью предприятие отправляет на

повышение квалификации и обучение молодых людей в отечественные учебные заведения либо пункты квалификационного повышения.

Также к прямым стейкхолдерам предприятия относятся потребители его продукции, поскольку ООО «Шахшохшер» уделяет значительное внимание вопросам качества импортируемой продукции, считая себя ответственным за получение потребителем продукции самого высокого качества, отвечающего требованиям и предпочтениям потребителей.

К косвенным стейкхолдерам предприятия относится, в первую очередь,

население региона деятельности предприятия, поскольку предприятие:

- создает рабочие места;
- выплачивает налоги;
- занимается благотворительностью.

Рассмотрим каждое из основных направлений социальной деятельности предприятия более подробно.

1. Творческий потенциал и профессионализм персонала. Предприятие - удачное сочетание экспортно-импортных мощностей и коллектива квалифицированных специалистов, рабочих, менеджеров. Творческий потенциал коллектива обеспечивает эффективная система подготовки и развития кадров, система обучения резерва руководящих работников.

Виды профессионального обучения кадров, используемые на предприятии:

- обучение вторым и смежным профессиям;
- повышение квалификации;
- целевая подготовка в вузах и колледжах на платно-контрактной основе.

Ведется плановое обучение специалистов, с отрывом и без отрыва от производства, основным технологическим профессиям.

Предприятие заинтересовано в притоке молодых специалистов и в тесном контакте с заведениями по повышению квалификационных навыков организует проведение практики студентов, выявляя и отбирая для дальнейшей работы в подразделениях предприятия, наиболее перспективных специалистов.

## 2. Охрана окружающей среды.

На предприятии большое внимание уделяется вопросам охраны труда, окружающей среды и благоустройству территории. Раз в месяц проводятся субботники и очищение территории от мусора и плохо разлагающихся отходов. Проводится работа по противопожарной технике безопасности.

## 3. Благотворительность.

Компания занимается благотворительностью в частности организовывает поставку продовольственных товаров в Детские-дома, находящиеся по соседству с компанией. На рынке каждый продавец отдает на безвозмездной основе часть реализуемого товара, который в последствии направляется прямо в Детский дом, тем самым исполняя благотворительную функцию и духовную составляющую.

## 4. Организация досуга работников и членов их семей.

Организация досуга работников и членов их семей – также важное направление социальной ответственности предприятия. И в это направление предприятие регулярно вкладывает значительные средства. Работа направлена на расширение и совершенствование национального мышления и идеологии, пробуждения духа независимости, воспитание здорового поколения в духе любви к Родине, умение культурно отдыхать, полезно проводить свободное от работы и учебы время.

Социальная ответственность предприятия – важная статья его расходов.

Вся социальная активность ООО «Шахшохшер» проводится на основании разработанных социальных программ, которые направлены на повышение эффективной социальной деятельности предприятия. Данные



программы и подпрограммы действуют на протяжении нескольких лет и продолжают совершенствоваться в сторону улучшения рабочей среды и продвижения филантропической миссии компании.

## **Заключение**

В заключении выпускной квалификационной работы можно подвести следующие основные итоги.

Экспортно-импортная организация необходима для совершения внешнеэкономической торговли, развития рыночных отношений и вклад в экономику и развитие страны.

Причины, по которой компании занимаются экспортно-импортной деятельностью, заключается в максимизации прибыли за счет использования возможностей на внешних рынках, которые не доступны во внутренних рынках. Участие в развитии и расширении торговых мощностей страны и дальнейшим притоком денежных и материальных средств. К главной особенности внешнеэкономической торговли можно отнести валютный расчет, который зависит от курса валют в государствах-участниках.

На исходном этапе деятельности в международной торговле следует обратить внимание на выбор добросовестного контрагента. Важно проанализировать хозяйственную деятельность и уровень развития потенциального партнера, а также стоит обратить внимание на экономические и политические отношения стран возможного сотрудничества.

Главной задачей ведения экспортно-импортной деятельности лежит в целесообразности, т.е. экспорт товара целесообразен, если экспортная либо импортная прибыль превышает внутреннюю прибыль предприятия от продажи или покупки товара внутри страны.

Важно наличие четкого понимания и следования в законодательных, таможенных, правовых и экономических правилах процедур экспорта, либо импорта товаров. При совершении внешнеторговой деятельности необходимо обратить внимание на конъюктуру рынка, политических и экономических показателях между государствами партнеров. Выявления

основных принципов, анализа и построении четкой структуры пути, по которой будет проводиться деятельность.

По результатам проведенного анализа можно отметить, что имеется острая необходимость создания прямых поставок в большие торговые базы, сетевых организаций, которая поспособствует снижению цен, развитию конкурентоспособности, эффективном использовании трудовой активности.

На основе проведенного исследования можно отметить, что основными затратами в экспортно-импортной деятельности лежит на логистике, которую также необходимо минимизировать путем контроля всех структурных подразделений. Строгий контроль и регламент в основе транспортной логистики позволит повысить качество предоставляемой услуги в поставках либо грузоперевозках.

Для совершенствования внешнеторговой деятельности необходимо создание отдельного кластера предоставляющий качественные поставки хорошей продукции, а также создание торговой марки благодаря которой повысится узнаваемость продукции и послужит притоком постоянных покупателей и соответственно повышением спроса.

Экспортно-импортная деятельность имеет начало еще с незапамятных времен и будет развиваться далее в сторону улучшения среды торгово-посреднической деятельности, росту транспортной логистики и повышать развитие коммерческих организаций.

## Список использованных источников

- 1 Аникин Б.А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / под ред. Б. А. Аникина и Т. А. Родкиной. – М.: Проспект, 2013. – 344 с.
- 2 Брагин Л.А Экономика торгового предприятия: Учебник /Л.А. Брагин, Г.Г.Иванов, Б.Л Межиров - издательство: ИНФРА-М, 2008г. – 313 с.
- 3 В. В. Зубенко, Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для академического бакалавриата / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. — Москва: Юрайт, 2016. — 409 с.
- 4 ВЭД и международный бизнес / Институт экономики и финансов «СИНЕРГИЯ» Школа МВА. Д.э.н., проф. Воронова Т. А., М., 2010
- 5 Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / Гаджинский А. М.. — 21-е. — Дашков и К, 2017. — 420 с.
- 6 Дегтярева О. И. Управление рисками в международном бизнесе: учебник / О. И. Дегтярева. М.: ФЛИНТА, 2014. 3-е изд., стер. 342 с.
- 7 Долгова И. В., Малышев А. А. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И. В. Долгова, А. А. Малышев. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. 368 с
- 8 Инкотермс 2010. Публикация ИСС № 715. М.: Инфотропик Медиа, 2011
- 9 Ионова А.Ф. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности организации: учебное пособие / Ионова А.Ф., Тарасова Н.А., Амаглобели Н.Д. — 2-е изд., перераб. и доп.. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 415 с.

10 Конотопский В.Ю. - Логистика: учебное пособие; Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ), Институт дистанционного образования (ИДО). — Москва: Юрайт, 2019. — 143 с.

11 Национальный стандарт Российской Федерации: ГОСТ Р 51304-2009 Услуги торговли – Введен 2011-01-01 / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200079267>

12 Николаева И. П. - Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник [Электронный ресурс] / Николаева И. П., Шаховская Л. С. — Дашков И.К., 2016. — 244 с. (дата обращения: 08.05.2019).

13 Смитиенко, Б.М. Внешнеэкономическая деятельность / Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелов, С.В. Карпова, и др. - М.: Мастерство, 2015. - 304 с.

14 Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: учебное пособие для вузов / под ред. С. В. Рязанцева. — Москва: КноРус, 2013. — 195 с.

15 Поспелова В. К. - Международный бизнес: учебное пособие / Инфра-М, 2014. — 256 с.

16 Сравнение финансового состояния фирм: ООО «Шахшохшер» 2018 год / [Электронный ресурс] – (дата обращения: 15.05.2019) / Режим доступа: [https://www.testfirm.ru/result/7718859105\\_ooo-shakhshokhsher](https://www.testfirm.ru/result/7718859105_ooo-shakhshokhsher)

17 Статистика: по экспорту и импорту России и Узбекистана по товарам [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ru-stat.com/date-Y2018-2018/RU/import/UZ> (дата обращения: 18.05.2019).

18 Терентьев А.В. / Грузовые перевозки / Учебное пособие / СПб.: 2011. - 164 с.

19 Технологии внешнеторговых сделок: учебник / под общ. ред. Холопова К.В. и Савинова Ю. А. / 2-е изд. М.: ВАВТ, 2012. 694 с.

20 Упрощение таможенных формальностей при перемещении товаров через границу Таможенного Союза [Электронный ресурс] / Е. С.

Иванисенко; // ТПУ, под ред. С. Л. Ереминой и др. — Томск: Изд-во ТПУ, 2013.—[С.35-37] (дата обращения: 18.05.2019) Режим доступа: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2013/C25/012.pdf>.

## Приложение А

### Заявка на оказание грузоперевозки

Приложение №2

к договору № МН/08 от «14» июня 2017г.

ЗАЯВКА №16 от «28» ноября 2018г.

*на транспортные услуги по перевозке груза в международном сообщении*

**ООО «Виокта» просит ООО «Шахшошер» оказать транспортные услуги по перевозке груза автотранспортом по маршруту: г. Москва, Россия. – г. Ташкент, Узбекистан**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Дата и время поступления заявки:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 28/11/18 18-55                                                                                                                                                 |
| Клиент (наименование):                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>ООО «Виокта»</b>                                                                                                                                            |
| ФИО контактного лица:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Степаченко А.Н.                                                                                                                                                |
| Адрес, № телефона, факс:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | +7-495 1403303                                                                                                                                                 |
| <b>Условия организации услуги (заполняется Заказчиком):</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                |
| 1. Отправитель (страна, адрес, телефон, факс): <b>ООО «Виокта», Россия, 129337, г. Москва, Хибинский пр-д, д. 20, пом. 29, оф. 113., эт.1</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                |
| 2. Адрес пункта погрузки: Московская область, г.Реутов, ул.Фабричная д.8                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                |
| 3. Адрес таможенного оформления груза в пункте отправления:<br>Мамонтовский таможенного поста Московской областной таможни<br>141221, Московская обл., Пушкинский р-н, с. Тарасовка, ул. Б.<br>Тарасовская, влад. 1, стр. 1., согласно CMR                                                                                                                                                                                                                                             | 4. Срок таможенного оформления в пункте отправления: <b>48 часов</b>                                                                                           |
| 5. Ответственное лицо за погрузку и таможенное оформление груза: <b>Степаченко Алексей +7-916-243-12-39 Зав склада Смирнов Сергей 8 903</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                |
| 6. Дата и время погрузки: <b>29/11/18 10-00 по местному времени</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                |
| 7. Получатель №1 : <b>ООО «SAMARKAND BIO PLUS» Адрес: Республика Узбекистан, г. Самарканд. Массив Чупонота, улица Узбектракт, дом 10. Телефон: +99890 100 44 11</b><br>Получатель 2: <b>AEROFARM GROUP Ташкент Азиз Багиров +998983081199</b><br>Получатель 3 (страна, адрес, телефон, факс): <b>ООО «ZENTA PHARM». (Республика Узбекистан, 100000, г. Ташкент, ул. Шарофобод, дом 2.Тел/факс +99871 200 99 33 Ильхом +998935022511</b>                                                |                                                                                                                                                                |
| 8. Пункт №1: <b>Центральный Таможенный пост «Самарканд-ВЭД», код поста 18005 Адрес: г.Самарканд, ул Курчатова, 21, тел 366 233 7997</b><br>Пункт №2: <b>Таможенный пост "Арк булок" ВЭД , код 26003 , Ташкентская область, ZANGIATA DISTRICT, М-39</b>                                                                                                                                                                                                                                 | 9. Срок таможенного оформления в пункте таможенной очистки № 1: <b>48 часов</b><br>Срок таможенного оформления в пункте таможенной очистки №2: <b>48 часов</b> |
| 10. Адрес пункта разгрузки №1: <b>Центральный Таможенный пост «Самарканд-ВЭД», код поста 18005 Адрес: г.Самарканд, ул Курчатова, 21, тел 366 233 7997 согласно CMR</b><br>Адрес пункта разгрузки 2 и 3 : <b>Таможенный пост "Арк булок" ВЭД , код 26003, Узбекистан, Ташкентская область, ZANGIATA DISTRICT, М-39, согласно CMR</b>                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                |
| 11. Ответственное лицо за разгрузку и таможенное оформление груза <b>ООО «SAMARKAND BIO PLUS» Адрес: Республика Узбекистан, г. Самарканд. Массив Чупонота, улица Узбектракт, дом 10. Телефон: +99890 100 44 11</b><br>Получатель 2: <b>AEROFARM GROUP Ташкент Азиз Багиров +998983081199</b><br>Получатель 3 (страна, адрес, телефон, факс): <b>ООО «ZENTA PHARM». (Республика Узбекистан, 100000, г. Ташкент, ул. Шарофобод, дом 2.Тел/факс +99871 200 99 33 Ильхом +998935022511</b> |                                                                                                                                                                |
| 12. Маршрут: <b>г. Москва, Россия. –г.Самарканд, Узбекистан, г. Ташкент, Узбекистан</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                |
| 13. Условия перевозки: <b>CIP – г. Ташкент</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                |
| 14. Срок доставки: <b>не более 15 суток</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                |
| 15. Наименование груза (на одну автомашину): <b>медицинские изделия</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                |
| 16. Вес, объем груза: - <b>брутто/нетто: 12 паллет</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                |
| 17. Вид упаковки груза: <b>картонные коробки</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                |
| 18. Необходимость упаковки груза: <b>нет</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                |
| 19. Заявленная стоимость груза:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                |
| 20. Условия страхования груза: <b>:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                |
| 21. Особенность груза: <b>-</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                |
| 22. Количество и тип автомашин: <b>1 (ОДНА) РЕФРИЖЕРАТОР</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                |

|                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>23. Данные по автотранспорту:</b> ФИО :BERDIEV SHODMON паспорт AA9955986 А/М MAN 01625LEA ПОЛУПРИЦЕП<br>МАРКИ KRONE 017275AA DP SHASHMOXKASHOV QURILISH TRANS INVEST                        |
| <b>24. Особые условия:</b>                                                                                                                                                                     |
| <b>25. Дополнительные условия:</b> Оплату транспортных услуг, вознаграждения Перевозчика и сверхнормативных простоев а/м под погрузкой (разгрузкой) по вине Заказчика предприятия гарантирует. |
| <b>26. Стоимость услуги (ставка за перевозку): 200 000 РУБ</b>                                                                                                                                 |
| <b>27. Условия и форма оплаты:</b> Предоплата 100% путем перечисления на расчетный счет «Перевозчика» в течение 3-х банковских дней на основании счета на оплату.                              |

При изменении условий в процессе выполнения данной услуги производится корректировка стоимости, на основании чего выставляется дополнительный счет для оплаты.

Простой по вине грузоотправителя, грузополучателя, заказчик оплачивает перевозчику в соответствии с условиями договора (при предоставлении документов, доказывающих факт простоя либо претензий в письменном виде).

При изменении условий в процессе выполнения данной услуги производится корректировка стоимости, на основании чего

выставляется дополнительный счет для оплаты.

**Условия и стоимость услуги согласовали:**

| <b>Заказчик</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <b>Исполнитель</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ООО «Виокта»</b><br>Юр.адрес: 129337, г. Москва, Хибинский пр-д, д. 20, пом. 29, оф. 113., эт.1<br>Адрес склада) 143960, Московская обл.,г. Реутов. Ул. Фабричная, д.8<br>Тел.: +7 (495) 133-03-40<br>ИНН 7716792230 КПП 771601001 ОГРН 5147746459581<br>Код ОКПО 40310265<br>Банковские реквизиты:<br>«ВТБ 24» (ПАО)<br>БИК 044525716<br>р/сч 40702810800000122243<br>к/сч 30101810100000000716<br>Генеральный директор<br>_____<br>М.П. | <b>ООО «ШАХШОХШЕР»</b><br>Юридический адрес: 456536, РФ, Челябинская обл., Сосновский р-н, село Архангельское, ул. Черемушки, д. 8.<br>ИНН 7718859105, КПП 746001001<br>ОГРН 1117746703348<br>Банковские реквизиты:<br>Р/счет 40702810507170005268<br>В ПАО «Челиндбанк» Советский филиал г. Челябинск<br>К/счет 30101810400000000711<br>БИК 047501711<br>Генеральный Директор<br>_____<br>М.П. |



## Приложение Б

### ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 29/10-18-Пк

г. Москва

«09» октября 2018 г.

Общество с ограниченной ответственностью «ШАХШОХШЕР», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице Генерального директора Алиева Ф. Б., действующего на основании Устава, с одной стороны, и

Общество с ограниченной ответственностью «Агрохолдинг ДОН», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице Генерального директора Самарина Р.П., действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор поставки (далее по тексту – Договор) о нижеследующем:

#### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с условиями настоящего Договора Поставщик обязуется на основании заявок Покупателя поставлять и передавать в собственность Покупателя Товар, а Покупатель обязуется принимать и оплачивать поставленный Товар на условиях и в порядке установленных в настоящем Договоре.

Товаром в рамках настоящего Договора является плодоовощная продукция.

1.2. Поставщик гарантирует Покупателю, что весь и любой Товар, являющийся предметом настоящего Договора, и поставляемый в соответствии с ним, принадлежит Поставщику на законных основаниях, свободен от прав и требований третьих лиц, в частности, не продан, не является предметом залога, судебного спора, не состоит под арестом, а также не обременен каким-либо иным образом. В случае нарушения указанных в настоящем пункте гарантий, Поставщик несет ответственность перед Покупателем в размере стоимости Товара, поставленного с нарушением соответствующих гарантий.

1.3. В течение срока действия настоящего Договора Товар поставляется отдельными партиями. Периодичность поставок партий Товара, количество и ассортимент каждой партии Товара определяются с учетом потребностей Покупателя.

1.4. Наименование, ассортимент, количество, цена единицы Товара и общая стоимость партии Товара, согласовываются Сторонами путем подписания товарной накладной (ТОРГ-12/УПД), которая является неотъемлемой частью настоящего Договора и составляется на основании заявок Покупателя.

#### 2. КАЧЕСТВО ТОВАРА, УПАКОВКА, ТАРА И МАРКИРОВКА

2.1. Поставщик гарантирует, что качество Товара соответствует требованиям стандартов, установленных в РФ, а также соответствует иным требованиям, предъявляемым к Товарам, предназначенным для их реализации в оптовой и розничной торговле на территории РФ.

2.2. В случае поставки партии Товара (ее части) ненадлежащего качества Поставщик производит за свой счет его замену в срок до 10 (десяти) рабочих дней со дня получения претензии и подтверждающих документов и возмещает Покупателю все убытки, связанные с поставкой Товара ненадлежащего качества.

2.3. Качество и безопасность Товара подтверждается соответствующими документами, необходимыми для реализации данного Товара на территории РФ в соответствии с действующим законодательством, которые Поставщик обязуется передать Покупателю одновременно с Товаром.

2.4. Тара и упаковка Товара должны соответствовать требованиям ГОСТ и действующего законодательства РФ, предъявляемым к таре и упаковке данного вида Товара.

При транспортировке Товара должны быть соблюдены условия транспортирования, предусмотренные нормативно-технической документацией на товар и гигиеническими требованиями к транспортировке. Товар должен быть упакован в соответствии с нормативно-технической документацией и затарен Поставщиком таким образом, чтобы исключить порчу и (или) уничтожение его до приема Покупателем.

#### 3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА

3.1. Поставка Товара осуществляется партиями на основании заказа Покупателя и при наличии соответствующего Товара на складе Поставщика.

Заказ Покупателя должна содержать наименование (ассортимент), количество Товара, условия и срок поставки, адрес, по которому должен быть поставлен Товар.

Поставщик имеет право на досрочную поставку партии Товара с согласия Покупателя.

3.2. Согласование заказа на очередную партию Товара может осуществляться Сторонами любым доступным способом, включая, но, не ограничиваясь следующими: в письменной форме (посредством факсимильной связи или электронной почты), по телефону.

3.3. Поставщик в течение 1 (одного) рабочего дня с момента получения заказа Покупателя обязан удостовериться в возможности ее выполнения по ассортименту, количеству и срокам.

Согласование подтверждается выставлением Поставщиком счета на оплату Товара, который направляется Покупателю посредством электронной почты (или факсом).

3.4. Поставка Товара осуществляется одним из следующих способов:

3.4.1. силами и транспортом Поставщика или транспортной компанией, согласованной Сторонами за счет Поставщика, до склада Покупателя. При данном способе поставки транспортные расходы включены в стоимость Товара;

3.4.2. силами и за счет Покупателя со склада Поставщика.

3.4.3. Соответствующий способ поставки Товара согласовывается Сторонами.

3.5. Поставщик извещает Покупателя о готовности Товара путем направления соответствующего уведомления посредством факсимильной связи или электронной почтой. В уведомлении указывается дата отгрузки, номер накладной, наименование и количество Товара.

3.6. Право собственности, а также риск случайной гибели и случайного повреждения Товара переходят от Поставщика к Покупателю в дату поставки Товара.

*Датой поставки Товара является* – дата передачи Товара Покупателю, либо Перевозчику (Экспедитору), избранному Покупателем, что подтверждается подписанием уполномоченными представителями Сторон товарной накладной (ТОРГ-12/УПД).

3.7. Покупатель обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие Товара, поставляемого в соответствии с настоящим Договором, для чего при приемке Товара Покупатель (представитель Покупателя по доверенности) проверяет Товар на его соответствие сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах по наименованию, количеству, ассортименту, по внешнему виду упаковки Товара.

3.8. Покупатель вправе предъявить требования к Поставщику, связанные с недостатками Товара, находящегося внутри тарного места: по количеству и/или ассортименту, и/или качеству, и /или комплектности в части видимых недостатков, если недостатки обнаружены в течение (Трех) дней с момента получения Товара на складе Покупателя, а так же недостатков по качеству, в части скрытых недостатков, если недостатки обнаружены в течение срока годности/реализации Товара при соблюдении Покупателем условий хранения Товара.

В случае обнаружения недостатков Товара Покупателем составляется акт в одностороннем порядке, который имеет юридическую силу для обеих Сторон.

3.9. Возврат бракованного, некачественного Товара осуществляется силами и за счет средств Поставщика в порядке, установленном настоящим Договором, и оформляется первичными документами, в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.

3.10. Стороны подтверждают, что товарные накладные (ТОРГ-12/УПД) к каждой отдельной партии Товара, подписанные представителями Сторон и/или скрепленные печатью (штампом) Сторон, являются неотъемлемой частью настоящего Договора и подтверждают согласование Сторонами всех существенных условий поставки соответствующей партии Товара.

Товаросопроводительные документы (в т.ч. спецификации, товарные накладные/универсальные передаточные документы, счета-фактуры, счета), датированные позднее даты заключения настоящего Договора, являются неотъемлемой частью настоящего Договора.

#### **4. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ**

4.1. Общая цена Договора складывается из суммированной стоимости всех партий Товара, поставленных в период действия настоящего Договора.

4.2. Поставщик обязуется поставлять Товар по ценам, согласованным Сторонами в заявке. Стоимость каждой партии Товара указывается в соответствующих счетах, товарных накладных и счетах-фактурах или УПД.

Цена Товара, согласованная Сторонами на соответствующую партию Товара, изменению не подлежит.

4.3. Цена Товара определяется в российских рублях, включает в себя стоимость упаковки, маркировки, НДС (в случаях, предусмотренных законодательством РФ), выделяемый отдельной строкой, а также при способе поставки согласно п.3.4.1 транспортные расходы.

4.4. Оплата по настоящему Договору производится путем безналичного перевода денежных средств в валюте Российской Федерации (рубль) на расчетный счет Поставщика, указанный в разделе 9 настоящего Договора.

Датой оплаты по настоящему Договору считается дата списания денежных средств с корреспондентского счета банка Покупателя.

4.5. Покупателю предоставляется отсрочка платежа на партию Товара в течение 14 банковских дней со дня поставки товара. Поставка Товара осуществляется в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента согласования товара. Стороны вправе согласовать иной порядок оплаты Товара, о чем составляют дополнительное соглашение к настоящему Договору.

4.6. Если иное не согласовано Сторонами, Стороны обязуются ежеквартально, а также в случае возникновения разногласий относительно взаиморасчетов по Договору, проводить сверку взаимных расчетов. При этом Поставщик формирует Акт сверки взаиморасчетов и направляет его Покупателю посредством факсимильной связи или электронной почтой. Покупатель обязан подписать Акт и вернуть Поставщику. В случае разногласий по Акту сверки взаиморасчетов Покупатель обязан представить Поставщику мотивированные возражения. При неполучении Поставщиком подписанного акта сверки взаиморасчетов или мотивированного (с приложением доказательств) возражения в 14-дневный срок с момента направления акта сверки Покупателю, данный акт сверки взаиморасчетов считается согласованным Покупателем в редакции Поставщика и юридически подтверждает действительное состояние расчетов между Сторонами.

## **5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ**

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

5.2. За нарушение сроков поставки Покупатель вправе требовать от Поставщика выплаты неустойки (пени) в размере 0,1% от стоимости соответствующей партии Товара за каждый день просрочки исполнения обязательства.

5.3. В случае нарушения Покупателем срока оплаты поставленного Товара, при условии оплаты с отсрочкой платежа, Поставщик вправе требовать от Покупателя уплаты неустойки (пени) в размере 0,1% от неоплаченной суммы поставки за каждый день просрочки платежа.

5.4. Обязанности по уплате неустойки (пени) возникают у виновной Стороны по Договору, с момента предъявления контрагентом соответствующего мотивированного письменного требования.

Уплата неустойки (пеней), штрафов не освобождает Стороны от исполнения принятых на себя обязательств по Договору, а также от возмещения документально подтвержденного ущерба в соответствии с гражданским законодательством РФ в случае нарушения условий настоящего Договора.

5.5. Стороны предусматривают претензионный порядок рассмотрения урегулирования споров по настоящему Договору. При предъявлении письменной претензии одной из Сторон другая Сторона должна дать ответ на претензию в срок 10 (десять) календарных дней с момента ее получения.

5.6. Разногласия, не урегулированные Сторонами в претензионном порядке, подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Московской области.

## **6. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР)**

6.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение своих обязательств по настоящему Договору, если неисполнение будет являться следствием обстоятельств непреодолимой силы, как пожар, стихийное бедствие, блокада, война, запретительные акты правительства страны (республики) одной из Сторон и других, независимых от сторон обстоятельств возникших после заключения настоящего Договора.

6.2. Если любое из этих обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательств в указанный в Договоре срок, то, срок исполнения отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства, и их последствия, препятствующие исполнению настоящего Договора.

6.3. Не уведомление в трехдневный срок своего контрагента по Договору о наступлении форс-мажорных обстоятельств той стороной, которая ссылается на их воздействие, лишает ее в дальнейшем права ссылаться на такие обстоятельства, как на основание, освобождающее Сторону от ответственности.

Если действие, либо последствия действия форс-мажорных обстоятельств сохраняется более двух месяцев Стороны вправе расторгнуть настоящий Договор по соглашению Сторон.

6.4. Факт наступления и прекращения форс-мажорных обстоятельств должен быть подтвержден Торгово-Промышленной палатой Российской Федерации.

## **7. СРОК ДЕЙСТВИЯ, ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА**

7.1. Настоящий Договор вступает в законную силу с даты подписания и скрепления печатями с обеих Сторон и действует до 31.12.2018 г. Дата подписания настоящего Договора соответствует дате, указанной в правом верхнем углу страницы один Договора.

Договор автоматически продлевается на 1 (один) календарный год, если любая из Сторон не уведомит другую Сторону о расторжении настоящего Договора за 30 календарных дней до окончания его действия, но не более двух раз подряд.

7.2. Настоящий Договор может быть досрочно расторгнут любой Стороной без объяснения причин, при условии предварительного письменного уведомления другой стороны, не менее чем за 30 (тридцать) календарных дней до предполагаемого дня расторжения настоящего Договора и без какой-либо дополнительной компенсации этой Стороне.

Моментом расторжения Договора в данном случае считается истечение 30-ти дневного срока с момента получения Стороной уведомления другой Стороны о досрочном расторжении настоящего Договора, а если между Сторонами не исполнены обязательства по согласованной и принятой к исполнению заявке, то настоящий Договор считается досрочно расторгнутым с момента окончательного выполнения расчета по согласованной и принятой к исполнению заявке и подписания акта сверки взаимных расчетов.

7.3. Прекращение (истечение срока) Договора не освобождает Стороны от ответственности за невыполнение либо ненадлежащее выполнение своих обязательств, возникших в период действия Договора. Указанные обязательства Сторон считаются прекращенными с даты их полного исполнения.

## 8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1 Настоящий Договор и двухсторонне оформленные Приложения к нему составляют полный объем договоренностей между Сторонами относительно его предмета. Каждое, принятое по взаимному соглашению новое условие, касающееся настоящего Договора и Приложений, в том числе условий поставки товара, отменяет и заменяет собой предыдущее условие, как письменное, так и устное, и может быть изменено только в письменной форме с подписями представителей обеих Сторон.

8.2. Стороны не вправе передавать свои права и обязательства по настоящему Договору без согласия другой стороны, при этом такое согласие Стороны должно быть письменным и прямо говорить о готовности к переуступке прав и обязанностей 3-й стороне.

8.3. Стороны признают всю документацию, переданную посредством факсимильной и электронной связи (e-mail), в связи с заключением и исполнением настоящего Договора, имеющими юридическую силу. Подлинники документов предоставляются Сторонами в двадцатидневный срок с момента подписания.

8.4. Настоящий Договор составлен в двух подлинных экземплярах, каждый из которых имеет равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

## 9. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

### ПОСТАВЩИК: ООО «ШАХШОХШЕР»

ИНН 7718859105, КПП 746001001

ОГРН 1117746703348

Юридический адрес: 456536, РФ, Челябинская обл., Сосновский р-н, село Архангельское, ул. Черемушки, д. 8.

Банковские реквизиты:

Р/счет 40702810507170005268

В ПАО «Челиндбанк» Советский филиал г. Челябинск

К/счет 30101810400000000711

БИК 047501711

### ПОКУПАТЕЛЬ: ООО «Агрохолдинг ДОН»

ИНН 7708748597, КПП 775101001

ОГРН 1117746838571 ОКПО 30296682

Юридический адрес: 108814, г. Москва, пос. Сосенское, п.Коммунарка, ул. Александры Монаховой, двлд.30, стр.1, офис 414

Банковские реквизиты:

Р/счет 40702810201100006614

АО «АЛЬФА-БАНК»

К/счет 30101810200000000593

БИК 044525593

Генеральный директор

\_\_\_\_\_/Алиев Ф.Б./

Генеральный директор

\_\_\_\_\_/Самарин Р.П./

## Приложение В

### Полный список видов деятельности ООО «Шахшохшер» (ОКВЭД)

- 01.1 Выращивание однолетних культур;
- 01.1 Растениеводство;
- 01.11 Выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур;
- 01.11 Выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки;
- 01.11.1 Выращивание зерновых и зернобобовых культур;
- 01.11.1 Выращивание зерновых культур;
- 01.11.2 Выращивание зернобобовых культур;
- 01.11.2 Выращивание картофеля, столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина;
- 01.11.3 Выращивание масличных культур;
- 01.11.3 Выращивание семян масличных культур;
- 01.13.1 Выращивание винограда;
- 01.13.1 Выращивание овощей;
- 01.19 Выращивание прочих однолетних культур;
- 01.19.1 Выращивание однолетних кормовых культур;
- 01.2 Выращивание многолетних культур;
- 01.2 Животноводство;
- 01.25.1 Выращивание прочих плодовых и ягодных культур;
- 01.25.1 Разведение пчел;
- 01.28.1 Выращивание пряностей;
- 01.29 Выращивание прочих многолетних культур;
- 01.4 Животноводство;

- 01.4 Предоставление услуг в области растениеводства и животноводства, кроме ветеринарных услуг;
  - 01.41 Предоставление услуг в области растениеводства;
  - 01.41 Разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока;
  - 01.42 Предоставление услуг в области животноводства, кроме ветеринарных услуг;
  - 01.42 Разведение прочих пород крупного рогатого скота и буйволов, производство спермы;
    - 01.45.1 Разведение овец и коз;
  - 01.46 Разведение свиней;
  - 01.47 Разведение сельскохозяйственной птицы;
  - 01.49 Разведение прочих животных;
    - 01.49.1 Пчеловодство;
    - 01.49.2 Разведение кроликов и прочих пушных зверей на фермах;
    - 01.49.9 Разведение прочих животных, не включенных в другие группировки;
  - 01.50 Охота и разведение диких животных, включая предоставление услуг в этих областях;
    - 01.50 Смешанное сельское хозяйство;
  - 01.61 Предоставление услуг в области растениеводства;
- 02.20 Лесозаготовки;
  - 16.10 Распиловка и строгание древесины;
    - 16.10.1 Производство пиломатериалов, кроме профилированных, толщиной более 6 мм; производство непропитанных железнодорожных и трамвайных шпал из древесины;
    - 16.10.2 Производство пиломатериалов, профилированных по кромке; производство древесного полотна, древесной муки; производство технологической щепы или стружки;

- 16.10.3 Производство древесины, пропитанной или обработанной защитными, или другими веществами;
- 16.10.9 Предоставление услуг по пропитке древесины;
- 16.21 Производство шпона, фанеры, деревянных плит и панелей;
- 16.21.1 Производство фанеры, деревянных фанерованных панелей и аналогичных слоистых материалов, древесных плит из древесины и других одревесневших материалов;
- 16.21.2 Производство листов для облицовки, шпона для фанеры, производство прессованной древесины;
- 16.23 Производство прочих деревянных строительных конструкций и столярных изделий;
- 16.23.1 Производство деревянных строительных конструкций и столярных изделий;
- 16.23.2 Производство сборных деревянных строений;
- 16.29.1 Производство прочих деревянных изделий;
- 45.1 Подготовка строительного участка;
- 45.1 Торговля автотранспортными средствами;
- 45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- 45.20.1 Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей и легких грузовых автотранспортных средств;
- 45.20.2 Техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств;
- 45.3 Монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений;
- 45.3 Торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- 46.2 Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем и живыми животными;
- 46.21 Торговля оптовая зерном, необработанным табаком, семенами и кормами для сельскохозяйственных животных;

- 46.21.14 Торговля оптовая кормами для сельскохозяйственных животных;
- 46.21.19 Торговля оптовая сельскохозяйственным сырьем, не включенным в другие группировки;
- 46.23 Торговля оптовая живыми животными;
- 46.24 Торговля оптовая шкурами и кожей;
- 46.3 Торговля оптовая пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;
- 46.31 Торговля оптовая фруктами и овощами;
- 46.31.11 Торговля оптовая свежим картофелем;
- 46.31.12 Торговля оптовая прочими свежими овощами;
- 46.31.13 Торговля оптовая свежими фруктами и орехами;
- 46.38 Торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков;
- 46.39 Торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;
- 46.45 Торговля оптовая парфюмерными и косметическими товарами;
- 46.46 Торговля оптовая фармацевтической продукцией;
- 46.46.1 Торговля оптовая фармацевтической продукцией;
- 46.49 Торговля оптовая прочими бытовыми товарами;
- 46.73 Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием;
- 46.73.1 Торговля оптовая древесным сырьем и необработанными лесоматериалами;
- 46.73.2 Торговля оптовая пиломатериалами;
- 46.73.3 Торговля оптовая санитарно-техническим оборудованием;
- 46.73.4 Торговля оптовая лакокрасочными материалами;
- 46.73.5 Торговля оптовая листовым стеклом;



- 46.73.6 Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями;
- 46.9 Торговля оптовая неспециализированная;
- 47.11 Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах;
- 47.21 Торговля розничная фруктами и овощами в специализированных магазинах;
- 47.29.39 Торговля розничная прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах, не включенными в другие группировки;
- 47.30 Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах;
- 47.5 Торговля розничная прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах;
- 47.52 Торговля розничная скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом в специализированных магазинах;
- 47.52.7 Торговля розничная строительными материалами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах;
- 47.52.71 Торговля розничная пиломатериалами в специализированных магазинах;
- 47.73 Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках);
- 47.74 Торговля розничная изделиями, применяемыми в медицинских целях, ортопедическими изделиями в специализированных магазинах;
- 47.75 Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах;
- 47.78 Торговля розничная прочая в специализированных магазинах;
- 47.9 Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков;

49.4 Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам;

49.41.1 Перевозка грузов специализированными автотранспортными средствами;

49.41.2 Перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами;

49.41.3 Аренда грузового автомобильного транспорта с водителем;

52.10 Деятельность по складированию и хранению;

52.10.1 Хранение и складирование замороженных или охлажденных грузов;

52.10.3 Хранение и складирование зерна;

52.10.4 Хранение и складирование прочих грузов;

52.24 Розничная торговля хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями;

52.24 Транспортная обработка грузов;

52.24.2 Розничная торговля кондитерскими изделиями;

52.24.2 Транспортная обработка прочих грузов;

52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;

56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;

56.10.1 Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания;

56.10.3 Деятельность ресторанов и баров по обеспечению питанием в железнодорожных вагонах ресторанах и на судах;

74.20 Деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геологоразведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и

смежных с ней областях; виды деятельности, связанные с решением технических задач, не включенные в другие группировки;

74.20 Деятельность в области фотографии;

74.30 Деятельность по письменному и устному переводу;

74.30 Технические испытания, исследования и сертификация;

81.29.9 Деятельность по чистке и уборке прочая, не включенная в другие группировки;

82.92 Деятельность по упаковыванию товаров;

82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки.

Приложение Г  
Универсальный передаточный документ

Счет-фактура № 28 от 29 декабря 2018 г. (1)  
Исправление № -- от -- (1a)  
Продавец: ООО "ШАХИОХШЕР"  
Адрес: 454000, Челябинская обл, Сосновский, Архангельское, Черемушки, дом № 8  
ИНН/КПП продавца: 7718859105/7746001001  
Грузоотправитель и его адрес: он же

Грузополучатель и его адрес: ООО "Агрохолдинг ДОН", 108814, Москва г, Сосенское п, Коммунарка п, домовладение № 30, строение 1, офис 414  
К платежно-расчетному документу № от  
Покупатель: ООО "Агрохолдинг ДОН"  
Адрес: 108814, Москва г, Сосенское п, Коммунарка п, домовладение № 30, строение 1, офис 414  
ИНН/КПП покупателя: 7708748597/775101001  
Валюта: наименование, код Российский рубль, 643  
Идентификатор государственного контракта, договора (соглашения) (при наличии):

| Код товара/работ, услуг                                                                                            | Наименование товара (описание выполненных работ, оказанных услуг), имущественного права | Код вида товара | Единица измерения          |              | Цена (тариф) за единицу измерения | Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав без налога - всего | В том числе сумма акциза | Налоговая ставка | Сумма налога, подлежащая уплате покупателем | Стоимость товаров (работ, услуг), имущественных прав с налогом - всего | Страна происхождения товара |                      | Регистрационный номер таможенной декларации |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------------------|--------------|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------------|---------------------------------------------|
|                                                                                                                    |                                                                                         |                 | условное обозначение (код) | национальное |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        | цифровой код                | краткое наименование |                                             |
| Б                                                                                                                  | Виноград столовых сортов, свежий, урожай 2018г.                                         | 1a              | 2                          | 2a           | 4                                 | 5                                                                       | 6                        | 7                | 8                                           | 9                                                                      | 10a                         | 10b                  | 11                                          |
| 00-000000026                                                                                                       |                                                                                         | --              | 166                        | кг           | 51.50                             | 1 113 426,61                                                            | без акциза               | 18%              | 200 416,79                                  | 1 313 843,40                                                           | УЗБЕКИСТАН                  | АН                   | 10013220/271218/0022858                     |
| Всего к оплате 1 313 843,40                                                                                        |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Генеральный директор                                                                                               | Главный бухгалтер или иное уполномоченное лицо Алиев Ф. Б. (подпись) (ф.и.о.)           |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Индивидуальный предприниматель или иное уполномоченное лицо                                                        | (подпись) (ф.и.о.)                                                                      |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Наименование организации или иного уполномоченного лица (полностью)                                                |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Индивидуальный предприниматель или иное уполномоченное лицо (полностью)                                            |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Сведения о транспортировке и грузе                                                                                 |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Товар (груз) передан / услуги, результаты работ, права сдан (полностью) (ф.и.о.)                                   |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Товар (груз) получен / услуги, результаты работ, права принят (полностью) (ф.и.о.)                                 |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Дата получения (приемки) « 29 » декабря 2018 года (полностью) (ф.и.о.)                                             |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Иные сведения о получении, приемке                                                                                 |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Информация о правильности поставки, если не поведены ссылки на транспортные документы, подтверждающие эти сведения |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Ответственный за правильность оформления факта хозяйственной жизни (полностью) (ф.и.о.)                            |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| Наименование экономического субъекта - составителя документа (полностью) (ф.и.о.)                                  |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| ООО "Агрохолдинг ДОН", ИНН/КПП 7708748597/775101001                                                                |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |
| М.П. может быть указан: ИНН / КПП                                                                                  |                                                                                         |                 |                            |              |                                   |                                                                         |                          |                  |                                             |                                                                        |                             |                      |                                             |

