

Формирование методики анализа эффективности внешнеторговой деятельности промышленного предприятия в рамках ЕАЭС

© 2016 г. А.В. Немкович*

В статье разрабатывается алгоритм и критерии оценки эффективности внешнеторговых операций промышленного предприятия в зависимости от географии деятельности экспортера: работа со странами, входящими в ЕАЭС, либо третьими странами.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью оценки потенциальных возможностей российских предприятий в конкурентной борьбе на внешнем рынке, что реализуется в необходимости разработки алгоритма анализа внешнеторговой деятельности предприятия и методики его проведения. Реализация данной цели позволит стимулировать экономическую эффективность промышленных предприятий РФ через развитие импортно-экспортных операций между странами-участницами ЕАЭС в условиях экономических санкций.

Научная новизна данного исследования заключается в разработке алгоритма анализа внешнеторговой деятельности промышленных предприятий с учетом потенциала географических предпочтений, доступных при торговле со странами интеграционного объединения ЕАЭС. В том числе, выделены критерии оценки и степень влияния факторов на эффективность внешнеторговых операций со странами ЕАЭС и третьими странами.

Значение разработанного в рамках статьи алгоритма оценки эффективности для принятия управленческих решений заключается в возможности определять варианты сотрудничества с зарубежными контрагентами в зависимости от товарных групп, региональных признаков, наличия льгот и предпочтений, условий поставок, а также внешних факторов. Таким образом, оптимизируется модель управления экспортными поставками промышленного предприятия и достигается максимальный экономический эффект.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, промышленное предприятие, показатели эффективности, факторы эффективности.

Введение

Одной из важнейших составляющих успешной деятельности промышленного предприятия является его внешнеторговая деятельность. При этом, следует учитывать, что чем меньшим будет внутренний рынок сбыта продукции данного предприятия, тем более важным для его успеха будет выход на внешние рынки сбыта. Для стимулирования внешнеэкономической деятельности (**ВЭД**) предприятий страна может заключать соглашения о различных предпочтениях для отечественных производителей, участвовать в интеграционных процессах и создавать зоны свободной торговли с другими странами. Одной из форм такого интеграционного объединения является Евразийский экономический союз (далее **ЕАЭС**), который предусматривает сво-

бодное передвижение товаров внутри территории союза, регулируемое таможенным кодексом таможенного союза.

Безусловно, каждое предприятие формирует собственную политику по отношению к экспорту своей продукции, однако, во многом она зависит от общей политики государства в этом направлении. Используя экономические рычаги воздействия, государство стимулирует (или сдерживает) импортно-экспортные операции в соответствующем объеме и направлении. Анализ эффективности внешнеторговой деятельности промышленных предприятий в рамках ЕАЭС может быть проведен на различных уровнях воздействия данного интеграционного объединения на экономические субъекты. На каждом уровне оценки степени влияния необходимо использовать соответствующие критерии и подходы. Актуальность данного исследования обусловлена отсутствием методики анализа эффективности внешнеторговой деятельности промышленного предприятия в рамках ЕАЭС.

В настоящем исследовании автором, будет сформирован алгоритм и основные критерии оценки

* Аспирант, ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», кафедра бухгалтерского учета и анализа. 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, nemkovich@bk.ru.

эффективности внешнеторговой деятельности промышленного предприятия в рамках ЕАЭС.

Необходимость данного исследования обусловлена тем, что с целью оценки потенциала выхода на внешний рынок, в том числе ЕАЭС, промышленным предприятиям требуется оценить собственную конкурентоспособность, а также разработать мероприятия по минимизации затрат на осуществление импортно-экспортных операций, оценить возможности при работе в рамках Таможенного союза либо с третьими странами.

Разработка алгоритма и методики анализа внешнеторговых операций ЕАЭС

В современных условиях, понятие эффективности внешнеторговой деятельности раскрывается с помощью различных экономических показателей, большинство которых демонстрирует преимущества развития внешнеэкономических связей. Понятно, что задачи повышения эффективности внешнеторговой деятельности предприятия невозможно рассматривать изолированно, в отрыве от таких важных факторов, как модернизация производственной структуры, качество выпускаемой продукции и др., от проблем совершенствования всего хозяйственного механизма, улучшения различных сторон управления предприятием в целом [1].

В условиях высокой конкуренции промышленных предприятий на внешнем рынке, правильная, достоверная оценка эффективности внешнеторговых операций позволяет повысить эффективность деятельности всего предприятия на основании действенности экономических рычагов и стимулов

Задача повышения эффективности внешнеторговых операций является многоплановой, она связана с эффективностью использования активов предприятия, его средств, с проведением инвестиционных процессов, с достижением высокого качества продукции и с другими процессами. Эффективность внешнеэкономических операций во многом закладывается на этапе их планирования и предварительной подготовки к проведению, а оценивается путем финансового анализа [2].

Важным вопросом оптимального управления деятельностью предприятия на внешнем рынке является определение стратегии и тактики его работы. На стадии организации главной стратегической проблемой предприятия является выбор сферы деятельности и определение перспективных проектов в выбранной сфере. Эти вопросы решаются с помощью анализа информации, содержащейся в финансовой отчетности, а также отчетов, полученных в результате маркетинговых исследований. Далее – определение тактического подхода к решению поставленных задач. Прежде всего, здесь следует учитывать тот факт, что выход на внешний рынок всегда сопровождается вступлением в конкурентную борьбу. Поэтому рыночные регуляторы, вместе с конкуренцией, создают единый механизм хозяй-

ствования, который заставляет производителя учитывать интересы и потребности потребителя. Чтобы эффективно функционировать как на внутреннем, так и на внешнем рынке, руководство предприятия должно постоянно следить за конъюнктурой рынка и эффективно использовать имеющиеся хозяйственные средства для обеспечения высокой конкурентоспособности.

Проведенное исследование позволило выявить, что большинство научных работ в сфере анализа внешнеторговой деятельности не раскрывают потенциала географических предпочтений, доступных при торговле со странами интеграционного объединения ЕАЭС. В том числе, не уделяется достаточного внимания зависимости эффективности внешнеторговой деятельности от экспортных операций по отдельным товарным группам и видам товаров (тарифных льгот) [3]. Таким образом, необходимо сформировать всесторонний комплексный подход к анализу системы экономических показателей эффективности экспортных операций, в рамках ЕАЭС, начиная от отдельных контрактов и заканчивая анализом эффективности всей экспортной деятельности предприятия.

Данный, комплексный, подход необходим для оценки потенциальных возможностей промышленного предприятия в конкурентной борьбе на внешнем рынке и разработки мероприятий по максимизации прибыли от экспортных операций. Предприятию-экспортеру необходимо проводить анализ эффективности экспортной деятельности как на стадии заключения внешнеторгового контракта (контрактная оценка), так и в процессе осуществления такой деятельности (по совокупному финансовому результату).

На этапе начала ВЭД на предприятии делается выбор оптимального типа организационной структуры именно для данного предприятия в конкретных условиях [4]. Такой выбор осуществляется на основе анализа факторов, оказывающих влияние на эффективность организации ВЭД предприятия. Их разделяют на внешние и внутренние факторы. С точки зрения большинства авторов, к числу внешних факторов можно отнести:

- экономическую свободу;
- конкуренцию;
- присутствие в государстве;
- специфику рынков принимающих стран;
- риски.

К числу внутренних факторов можно отнести:

- размер предприятия и масштабы ВЭД;
- издержки;
- характер и уровень диверсификации;
- опыт;
- контроль.

Выбор вариантов наиболее восприимчивой и эффективной организационной структуры управления ВЭД предприятия зависит не только от рассмотренных факторов, но и от методов выхода на внешние рынки: непосредственный выход через

собственную внешнеторговую фирму/отдел внешнеэкономических связей или выход с помощью посредников. Экономическая целесообразность привлечения посредников (таможенных брокеров) зависит от объема и регулярности внешнеторговых операций [5].

Организуя и осуществляя ВЭД, каждое отдельное предприятие будет детально анализировать все факторы и выделять те из них, которые будут способствовать повышению эффективности организации ВЭД.

Оценку эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия целесообразно проводить на основе следующих основных принципов:

- простота и точность расчетных операций;
- комплексность и информативная полнота оценки;
- взаимозаменяемость составляющих алгоритма оценки.

Алгоритм оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия, с нашей точки зрения, должен состоять из трех этапов:

- подготовительный этап;
- расчетный этап;
- аналитический этап.

Подготовительный этап. Сущность данного этапа заключается в определении цели оценки, формулировке задач, организации сбора и систематизации информации.

Расчетный этап. Исследование на данном этапе целесообразно проводить по двум направлениям.

1. Анализ внутренней и внешней среды включает:

- оценку эффективности ВЭД предприятия (выручка от реализации, прирост объема сбыта, увеличение доли рынка, динамика рабочих мест, коэффициент автоматизации работ и пр.);
- анализ конкурентоспособности продукции (расчет индекса относительной экспортной конкурентоспособности);
- маркетинговое исследование рынков сбыта;
- анализ деятельности конкурентов;
- оценку уровня и качества выполнения предприятием обязательств по контрактам с иностранными партнерами, исследование эффективности, преимуществ и недостатков заключения контрактов и договоров.

Факторы влияния внутренней и внешней среды должны отвечать следующим требованиям:

- наличие причинно-следственной связи между фактором и результативным показателем;
- количественное выражение [6].

2. Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности.

На наш взгляд, в составе основных этапов анализа экспорта следует выделить:

- анализ экспортных контрактов;
- анализ показателей экспорта продукции в целом по организации;

Данную оценку следует проводить с точки зрения двух взаимосвязанных процессов:

- вложение финансовых средств в операции, то есть расходы по экспортной деятельности

- получение доходов от операций от экспортной деятельности

Следует отметить, что в зависимости от вида внешнеэкономических операций, их масштаба, эти процессы могут происходить по-разному: одновременно или поочередно, непрерывно или с интервалами, с разной скоростью и интенсивностью, формируя тем самым сложные потоки финансовых платежей. Таким образом, для получения желаемого финансового результата необходимо проводить анализ именно в предложенной последовательности, от меньшего (контракта) к большему (всей экспортной деятельности), от этапа заключения сделки к этапу окончательного расчета по проведенным операциям. Данный подход позволит:

1) заключить внешнеторговый контракт (или вариант контракта), отвечающий критерию максимальной эффективности, разработанный с учетом возможности дальнейшего проведения планового анализа прибыли по конкретной сделке на экспорт продукции;

2) контролировать исполнение контракта и вносить корректировки по ходу реализации сделки на основе проведения факторного анализа;

3) оценить влияние внешнеторговой деятельности на экономические показатели предприятия в целом;

4) использовать полученные данные для внесения корректировок в дальнейшую экспортную деятельность и составления перспективных планов доходов и расходов по внешнеторговым операциям.

Данное исследование предполагает разработку алгоритма и критериев оценки эффективности внешнеэкономических операций промышленного предприятия в зависимости от географии деятельности экспортера: работы со странами, входящими в ЕАЭС, либо третьими странами. Для выделения критериев оценки определим основные факторы, отличающие работу на внутреннем рынке ЕАЭС от работы с третьими странами:

1) тарифные льготы и преференции для участников ЕАЭС (Свободная таможенная зона, Свободный склад и пр.) [7] обеспечивает перевозку товаров на всей территории таможенного союза на особых условиях в соответствии с Таможенным кодексом таможенного союза.

2) государственная программа развития экспорта [8]: действующая в настоящее время в России система финансовой поддержки экспорта в основном базируется на институтах Группы Внешэкономбанка. В частности, Внешэкономбанк осуществляет выдачу экспортных и предэкспортных кредитов, экспортных гарантий, а также участвует в программе субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам при государственной поддержке поставок российской продукции из приоритетного списка на внешние рынки.

Рассмотрим, как данные критерии влияют на доконтрактную оценку эффективности экспортной сделки, и сравним влияние фактора региона поставки (ЕАЭС либо прочие страны) на основные положения

экспортного контракта. К таким положениям поставки следует отнести: технико-экономические характеристики экспортируемой продукции, базисные условия поставки, сроки поставки, условия платежа.

В основе оценки эффективности экспортного контракта, с точки зрения технико-экономических характеристик, находится сопоставление и поправка на изменение основных технико-экономических показателей продукции в денежном выражении периода $n + 1$ с аналогичными характеристиками цены единицы продукции в периоде n для любого аналогичного контракта. В данном случае критерии оценки не будут дифференцированы с точки зрения региона поставки, так как изменения в рассматриваемом показателе можно отнести к разряду внутрипроизводственных изменений.

Базисные условия поставки характеризуют расходы на доставку, страхование и фрахт груза. В рамках ЕАЭС действуют стандартные международные условия на поставку Инкотермс. На сегодняшний день, ведется формирование единой страховой компании, объединяющей и обеспечивающей страхование и перестрахование всех грузов внутри интеграционного объединения, однако данный процесс находится на стадии унификации документальной базы. Анализ показал, что созданная в 2014 г. объединенная транспортно-логистическая компания (ОТЛК), формирующая грузопоток на территории ЕАЭС более 85 000 теу (двадцатифутовый эквивалент) в 2015 году за счет снижения цен на грузоперевозки железнодорожным транспортом [9], является существенным с точки зрения эффективности совместных проектов стран-участниц ЕАЭС. Также, анализ экспортных контрактов показал, что сроки поставки оказывают существенное влияние на весь процесс исполнения контракта и контрактную цену. В данном случае происходит дисконтирование денежных потоков на сумму инфляции в стране, куда поставляется продукция, а также изменения валютного курса, который повышает риски экспортера при исполнении контракта. Таким образом, существенным критерием по данному фактору при работе со странами ЕАЭС будет снижение риска волатильности иностранной валюты, так как расчеты между участниками интеграционного объединения на 80 % осуществляются в российских рублях [10]. В том числе, за счет упрощения прохождения таможенных процедур, поставки (при прочих равных условиях) в страны ЕАЭС будут осуществляться быстрее.

Формирование оптимальных условий расчетов является неотъемлемым положением при заключении экспортного контракта, так как оказывает существенное влияние на финансовый результат всей операции. В данный момент обсуждаются вопросы формирования единой расчетной системы между странами-участницами ЕАЭС, однако на сегодняшний день реализация обсуждаемых мероприятий находится на стадии унификации национальных норм [11]. В ходе исследования были выявлены следующие основные факторы, влияющие на эффективность операции:

- 1) кредитная ставка на средства, необходимые для исполнения экспортного контракта;
- 2) волатильность валютного курса;
- 3) комиссии банков при осуществлении расчетов (аккредитив, инкассо и пр.);
- 4) инфляция в стране поставки продукции.

Необходимо отметить, что сегодняшняя политика, направленная на поддержание экспорта приоритетных направлений ЕАЭС и товарных групп продукции, предполагает выдачу экспортных и предэкспортных кредитов, экспортных гарантий, а также участие в программе субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, субсидируемым федеральным бюджетом через группы Внешэкономбанка.

Как было сказано ранее, внешнеторговые операции ЕАЭС проводятся преимущественно в российских рублях, в связи с этим, курсовая волатильность оказывает минимальное влияние на эффективность экспортных операций между участниками ЕАЭС.

Инфляция в стране-импортере также оказывает существенное влияние на контрактную цену и итоговую эффективность внешнеторговой операции. В данный момент между странами ЕАЭС и прочими странами не наблюдается какой либо дифференциации по данному критерию [13].

На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что основные преимущества при работе внутри единой таможенной зоны стран ЕАЭС сводятся к скидкам при перевозке товаров на территории ЕАЭС железнодорожным транспортом; скорости поставки за счет упрощения таможенных процедур; снижению риска волатильности за счет расчетов в российских рублях; снижению временной стоимости денег за счет льготного кредитования через инструменты государственной поддержки экспорта.

Рассмотрев основные критерии оценки эффективности внешнеторговых операций промышленного предприятия в зависимости от географии деятельности экспортера – работы со странами входящими в ЕАЭС либо третьими странами – перейдем к рассмотрению основных показателей эффективности экспорта продукции в целом по организации.

2.1. Анализ динамики основных результирующих коэффициентов (прибыль от ВЭД в рамках ЕАЭС и т. д.) целесообразно проводить на основе расчета среднего коэффициента роста:

$$Kr = n-1 \sqrt{\frac{y_n}{y_1}}, \quad (1)$$

где y_1 и y_n – соответственно, показатели базисного и отчетного годов.

2.2. Сравнение рентабельности экспорта в ЕАЭС ($Re_{ЕАЭС}$) с рентабельностью экспорта в прочие страны (Re_{dc}):

$$Re_{ЕАЭС} = \frac{Ie_{ЕАЭС}}{Pe_{ЕАЭС}}, \quad (2)$$

где $Ie_{ЕАЭС}$ – чистая прибыль от экспорта в ЕАЭС; $Pe_{ЕАЭС}$ – экспортный доход от операций в ЕАЭС.

Чтобы сравнить рентабельность экспорта в страны ЕАЭС с рентабельностью экспорта в прочие страны, рассчитаем следующий показатель:

$$Re_{dc} = \frac{Ie_{dc}}{Pe_{dc}}, \quad (3)$$

где Re_{dc} – рентабельность экспортных операций в прочие страны (не ЕАЭС); Ie_{dc} – чистая прибыль от экспорта в прочие страны; Pe_{dc} – экспортный доход от операций в прочие страны.

Далее сравним полученные данные:

если $(Re_{ЕАЭС}) > (Re_{dc})$ – рентабельность экспорта в прочие страны ниже, чем в страны ЕАЭС,

если $(Re_{ЕАЭС}) < (Re_{dc})$ – рентабельность экспорта в прочие страны выше, чем в страны ЕАЭС,

если $(Re_{ЕАЭС}) = (Re_{dc})$ – рентабельность экспорта сопоставима.

2.3. Сравнение общей эффективности экспорта в страны ЕАЭС ($E_{ЕАЭС}$) с эффективностью экспорта в прочие страны (E_{dc}):

$$E_{ЕАЭС} = \frac{Ie_{ЕАЭС}}{EXe_{ЕАЭС}}, \quad (4)$$

где $Ie_{ЕАЭС}$ – прибыль от экспорта в ЕАЭС; $EXe_{ЕАЭС}$ – затраты на экспорт в ЕАЭС, $E > 0$.

$$E_{dc} = \frac{Ie_{dc}}{EXe_{dc}}, \quad (5)$$

где E_{dc} – рентабельность экспортных операций в прочие страны (не ЕАЭС); Ie_{dc} – чистая прибыль от экспорта в прочие страны; EXe_{dc} – экспортный доход от операций в прочие страны.

Далее сравним полученные данные:

если $(E_{ЕАЭС}) > (E_{dc})$ – эффективность экспорта в прочие страны ниже, чем в страны ЕАЭС,

если $(E_{ЕАЭС}) < (E_{dc})$ – эффективность экспорта в прочие страны выше, чем в страны ЕАЭС,

если $(E_{ЕАЭС}) = (E_{dc})$ – эффективность экспорта сопоставима.

На основе сравнения возможных вариантов сотрудничества с зарубежными партнерами по различным направлениям и различным товарным группам можно сформировать оптимальную структуру экспорта, а также высокодоходную экспортную деятельность предприятия.

3. Аналитический этап. Целью данного этапа является:

- анализ рациональности использования ресурсов с целью устранения нежелательных отклонений от поставленных задач производственной программы;
- выявление внутрихозяйственных резервов повышения эффективности внешнеэкономической деятельности;
- разработка мероприятий по привлечению резервов в хозяйственный оборот;
- контроль над реализацией мероприятий.

Главная цель вышеупомянутого алгоритма – повышение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия и поиск резервов ее роста [14].

Организация механизма экспортной деятельности промышленного предприятия в значительной степени зависит от экономической и политической ситуации не только в стране, интеграционном объединении, но и в мире. Ярким примером тому может служить существенное изменение динамики и структуры внешнеэкономических операций между участниками ЕАЭС в связи с введением санкций и контрсанкционных мер [15]. Для многих предприятий, в рамках программы импортозамещения это стало залогом стремительного развития. Исследования авторов в данном направлении, привели к выводу, что в основе нового алгоритма оценки эффективности внешнеэкономической деятельности компании необходимо учитывать как качественные, так и количественные характеристики внешнеэкономических отношений [16]. Изменение качественных основ внешнеэкономической деятельности продиктовано новыми экономическими условиями, в которых находятся субъекты предпринимательской деятельности с 2014 г., когда произошло углубление интеграционных связей внутри ЕАЭС в результате вступления в силу антироссийских санкций, девальвации валют стран-членов ЕАЭС, а также падения цен на сырьевые активы. Данные тенденции привели к тому, что эффективность внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий определяется не только управленческими решениями на уровне микроэкономики, а макроэкономическими критериями, которые необходимо учитывать в процессе анализа хозяйственной деятельности.

Заключение

В рамках данного исследования был разработан алгоритм оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, который состоит из трех основных этапов: подготовительного, расчетного и аналитического. Наиболее сложным является расчетный этап, так как на этой стадии необходимо перевести в количественную оценку качественные показатели эффективности и определить направления для дальнейшего анализа. На расчетном этапе анализа экспортной деятельности промышленного предприятия оценивается уровень конкурентоспособности продукции, анализируется внешнее окружение, дается оценка действующим и потенциальным рынкам сбыта. В результате, появляются два направления: анализ эффективности действующих экспортных контрактов и оценка потенциальной эффективности экспортной деятельности предприятия. в целом. При этом, для оценки потенциальной эффективности необходимо использовать аналитические данные по развитию рынков сбыта продукции. Важным фактором в оценке эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия являются новые эконо-

мические условия, благодаря которым работа на внутреннем рынке ЕАЭС отличается от работы с третьими странами (таможенные льготы и преференции для участников ЕАЭС, наличие государственной программы развития экспорта). Преимуществом работы на рынке ЕАЭС является также и то, что внешнеторговые операции проводятся в основном в российской национальной валюте, в связи с чем минимизируется негативная роль курсовой волатильности, создаются новые совместные предприятия, функционирующие на территории интеграционного объединения, и пр.

Основными экономическими показателями эффективности экспорта продукции на уровне промышленного предприятия являются: средний коэффициент роста объемов экспорта и показатель рентабельности экспорта. Если средний коэффициент роста объемов экспорта – это показатель, который анализируется в динамике, то оценка рентабельности экспортных операций в ЕАЭС и третьих странах. Именно по уровню рентабельности дается оценка общей эффективности экспорта промышленного предприятия.

Значение алгоритма оценки эффективности для принятия управленческих решений заключается в возможности определять варианты сотрудничества с зарубежными контрагентами в зависимости от товарных групп, региональных признаков, наличия льгот и преференций, условий поставок, а также внешних факторов. Таким образом, оптимизируется модель управления экспортными поставками промышленного предприятия и достигается максимальный экономический эффект.

Вышесказанное обуславливает, что из возможных вариантов выхода на иностранный рынок стран ЕАЭС либо прочих стран предприятие должно учитывать и характер торгово-политических отношений с принимающей стороной. Данные критерии, безусловно, соответствуют странам евразийской экономической интеграции. С точки зрения налаживания экономической инфраструктуры можно отметить, что основные преимущества при работе внутри единой таможенной зоны стран ЕАЭС сводятся к:

1. скидкам при перевозке товаров на территории ЕАЭС железнодорожным транспортом;
2. скорости поставки за счет упрощения таможенных процедур;
3. снижения риска волатильности за счет расчетов в российских рублях;
4. снижению временной стоимости денег за счет льготного кредитования через инструменты государственной поддержки экспорта.

Данные критерии, безусловно, оказывают существенное влияние при выборе коммерческих партнеров при осуществлении экспортных операций и склоняют российских производителей в сторону работы со странами ЕАЭС. Однако чтобы сделать данное направление работы еще более эффективным, необходимо:

1. создать единый страховой рынок для участников ЕАЭС [17] – на сегодняшний день можно отметить его частичное функционирование [18];
2. увеличить количество расчетных операций с российским рублем – желательно на законодательном уровне;
3. создать единую платежную систему, включающую систему страхования расчетов;
4. включить в ОТЛК грузовые перевозки на территории ЕАЭС.

Внедрение и развитие данных мер позволит создать существенные преимущества для роста эффективности экспортных операций в рамках Евразийского Экономического Союза.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Таможенного союза. Раздел 6. Таможенные процедуры. URL: <http://tksrf.ru/gazdel-6> (дата обращения: 20.11.2016).
2. *Малырец Л.М., Моргун А.В.* Анализ эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия для ее стратегического контроллинга // Бизнес Информ. 2015. № 1. С. 165–171.
3. *Дюжиков Е.Ф.* К общим подходам к регулированию и единому страховому рынку ЕАЭС // Финансы. 2015. № 9. С. 33–38.
4. *Безрукова Т.Л., Борисов А.Н., Шанин И.И.* Классификация показателей оценки эффективности экономической деятельности промышленного предприятия // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 1. С. 73–80.
5. *Малышев Н.Г., Бубнов Г.Г.* Опыт применения стратегий повышения конкурентоспособности зарубежных предприятий // Транспортное дело России. 2013. № 1. С. 131–134.
6. *Коккина Т.Н.* Анализ финансовых результатов от внешнеэкономической деятельности // Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 26. № 2. С. 81–85.
7. *Трифонов Е.Ю.* Методика оценки эффективности мероприятий по реализации стратегии предприятий – участников внешнеэкономической деятельности // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3-3. С. 246–251.
8. Основные направления развития экспорта на период до 2030 года (основные положения). Москва, 2015. С. 82 (114 с.). URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9b12cffa-3ce8-46c0-97fc-b0a04579e826/Основные+направления_основные+положения_08122014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9b12cffa-3ce8-46c0-97fc-b0a04579e826 (дата обращения: 17.09.2016)
9. *Немкович А.В.* Проблемы функционирования Таможенного союза в условиях экономических санкций / Материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. «Образование и наука в современных условиях». Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. № 4(9). С. 222–227.
10. *Немкович А.В.* Антикризисное управление валютными активами участников внешнеторговых

операций // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 7-8. С. 81–90.

11. Зубков И.К. Страны Евразийского экономического союза могут ввести общий ориентир по инфляции // Российская газета – Федеральный выпуск. № 6771(200). Дата публикации: 07.09.2015. URL: <https://rg.ru/2015/09/07/import-site.html> (дата обращения: 19.09.2016).

12. Иванова С.А. Анализ внешнеэкономической деятельности российской Федерации в условиях неопределенности // Universum: экономика и юриспруденция. 2016. № 2(23).

13. Кузьменко В.К. Конкурентные преимущества во внешнеэкономической деятельности стран-членов Таможенного союза // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 8(26). С. 58–61.

14. Немкович А.В. Антикризисное управление валютными активами участников внешнеторговых операций // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 7-8. С. 81–90.

15. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. М.: Юрайт. 2014. 730 с.

16. Журавлев В.А., Ивсин Ю.А., Пиллюк С.С. Управление рисками экспорто-ориентированных предприятий на зарубежных рынках // IN SITU. 2015. № 1. С. 48–54.

17. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия). М.: КНОРУС, 2015. 408 с.

18. Всероссийский Союз Страховщиков. О развитии страховых рынков ЕАЭС. Дата публикации: 10.09.2014. URL: <http://ins-union.ru/rus/news/18/2815> (дата обращения: 17.09.2016).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2016, no. 3, July–September, pp. 279–286
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

**Creating procedure of efficiency analysis
of external trade of industrial companies
in the Eurasian Economic Union**

A.V. Nemkovich – St. Petersburg State University of Economics, Accounting and Analysis Department. 21 Sadovaya Str., Saint Petersburg 191023, Russia, nemkovich@bk.ru

Abstract. In this paper, we develop an algorithm and criteria for evaluating the efficiency of industrial enterprises of foreign trade operations, depending on the geography of the exporting activity: work with the countries belonging to the Eurasian Economic Union or third countries.

The relevance of the study due to the need to evaluate the potential of Russian enterprises in the competitive international market that realized the need to develop an algorithm analysis of foreign trade activities of the enterprise and methods of its implementation. Implementation of this objective will stimulate economic efficiency of industrial enterprises of the Russian Federation, through the development of export-import operations between the Eurasian Economic Union member states in terms of economic sanctions.

The scientific novelty of this research is to develop an algorithm for analysis of foreign trade activities of industrial enterprises, taking into account the potential of geographic preferences, available in the trade with the countries of the Eurasian Economic Union integration association. In particular, it highlighted the criteria for assessing the degree of influence of factors on the effectiveness of foreign trade with the countries of the Eurasian Economic Union and third countries.

Meaning developed under Article algorithm evaluation of the effectiveness of management decision-

making is the ability to identify options for cooperation with foreign counterparts, depending on the commodity groups, regional characteristics, the presence of privileges and preferences, supply conditions, as well as external factors. Thus, the optimized management model export sales of industrial enterprises and the maximum cost-effectiveness.

Keywords: foreign trade activity, industrial enterprise, performance, efficiency factors.

References

1. The Customs Code of the Customs Union. Section 6. Customs procedures. Available at: <http://tksrf.ru/razdel-6> (accessed: 11/20/2016). (In Russ.)

2. Malyarets L.M., Morgun G.V. Analysis of efficiency of the export-import activity of enterprise for its strategic controlling. *Business Inform.* 2015. No. 1. Pp. 165–171. (In Ukr.)

3. Dyuzhikov E.F. Common approaches to regulation and EAEC single insurance market. *Finance.* 2015. No. 9. Pp. 33–38. (In Russ.)

4. Bezrukova T.L., Borisov A.N., Shanin I.I. Classification of the estimation indicators of the industrial enterprise economic activity's efficiency. *Obshchestvo: politika, ekonomika, pravo = Society: politics, economics, law.* 2012. No. 1. Pp. 73–80. (In Russ.)

5. Malyshev N.G., Bubnov G.G. Experience of application of strategy of increase of competitiveness of the foreign enterprises. *Transportnoe delo Rossii.* 2013. No. 1. Pp. 131–134. (In Russ.)

6. Kokina T.N. Analysis of the financial results of foreign economic activity. *Sbornik nauchnykh trudov SWorld.* 2014. Vol. 26. No. 2. Pp. 81–85. (In Russ.)

7. Trifonova E.Yu. A method for evaluating the effectiveness of measures to implement the strategy of

companies engaged in foreign trade activities. *Vestnik of Lobachevsky University of Nizhni Novgorod*. 2013. No. 3-3. Pp. 246–251.

8. The main directions of export development for the period till 2030 (main provisions) Moscow, 2015. P. 82. Available at: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9b12cffa-3ce8-46c0-97fc-b0a04579e826/Основные+направления_основные+положения_08122014.pdf?M (accessed: 17.09.2016). (In Russ.)

9. Nemkovich A.V. Problemy funktsionirovaniya Tamozhennogo soyuza v usloviyakh ekonomicheskikh sanktsii [The problems of the Customs Union under the conditions of economic sanctions]. *Materialy IX Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. «Obrazovanie i nauka v sovremennykh usloviyakh» = IX Intern. materials. scientific-practical. conf. «Education and Science in modern conditions»*. Cheboksary: TsNS «Interaktiv plus», 2016. No. 4(9). Pp. 222–227. (In Russ.)

10. Nemkovich A.V. Crisis management of currency assets of participants of foreign trade. *Sovremennye tendentsii razvitiya nauki i tekhnologii*. 2016. No. 7-8. Pp. 81–90. (In Russ.)

11. Zubkov I.K. The countries of the Eurasian Economic Union may impose a general benchmark inflation. *Rossiyskaya Gazeta – Federal Issue*. No. 6771(200). Publication date: 09.07.2015. Available at: <https://rg.ru/2015/09/07/import-site.html> (accessed: 19.09.2016). (In Russ.)

12. Ivanova S.A. Analysis of foreign economic activity of the Russian Federation in the conditions of uncertainty. *Universum: Economics and Law*. 2016. No. 2(23). (In Russ.)

13. Kuzmenko V.K. Competitive advantages in foreign trade of member countries of the Customs Union. *Problems of Modern Science and Education*. 2014. No. 8(26). Pp. 58–61. (In Russ.)

14. Nemkovich A.V. Crisis management of currency assets of participants of foreign trade. *Sovremennye tendentsii razvitiya nauki i tekhnologii*. 2016. No. 7–8. Pp. 81–90. (In Russ.)

15. Pokrovskaya V.V. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'* [Foreign economic activity]. Moscow: Yurayt, 2014. 730 p. (In Russ.)

16. Zhuravlev V.A., Ivsin Yu.A., Pilyuk S.S. Risk management of export-oriented enterprises in foreign markets. *IN SITU*. 2015. No. 1. Pp. 48–54. (In Russ.)

17. Gribov V.D., Gruzinov V.P., Kuzmenko V.A. *Ekonomika organizatsii (predpriyatiya)* [Business organizations (enterprises)]. Moscow: KNORUS, 2015. 408 p. (In Russ.)

18. All-Russian Union of Insurers. On the development of insurance markets EAEC. Publication date: 10.09.2014. Available at: <http://ins-union.ru/rus/news/18/2815>. (accessed: 17.09.2016). (In Russ.)

Information about author: Postgraduate Student.