

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский Федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»
Институт Высшая школа экономики и менеджмента
Кафедра экономики и управления на металлургических и
машиностроительных предприятиях

Допустить к защите
Зав. кафедрой, профессор, д.э.н.
Н.Р. Кельчевская

«___» _____ 2017 г.

Оценка внешнеэкономической деятельности промышленного
предприятия в условиях финансового кризиса

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Направление подготовки **38.04.01 – Экономика**

Экономика предприятия

Научный руководитель	_____	Гребенкина О.Г.
к.ф-м.н., доцент		
Нормоконтроль	_____	Гребенкина О.Г.
к.ф-м.н., доцент		
Магистрант группы	_____	Паначев А.А.
ЭММ-250202		

Екатеринбург
2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Методы оценки внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях финансового кризиса	7
1.1 ВЭД предприятия	7
1.2 Финансовый кризис, как фактор влияния на ВЭД предприятия.....	20
1.3 Методы оценки ВЭД.....	30
2 Внешнеэкономическая деятельность предприятия в условиях финансового кризиса.....	41
2.1 Общая характеристика ПАО НЛМК	41
2.2 Оценка внешнеэкономической деятельности НЛМК в условиях финансового кризиса	45
3 Разработка рекомендаций по оценке и ведению ВЭД промышленного предприятия	68
3.1 Разработка методики принятия решения о ведении ВЭД промышленным предприятием в условиях финансового кризиса	68
3.2 Разработка рекомендаций по оценке эффективности ВЭД.....	72
Список использованной литературы.....	103

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проблемы обусловлена тем, что в современных экономических условиях металлургические предприятия, наряду с металлургическими и добывающими, вносят наибольший вклад в развитие страны, ускоряя темпы роста экономики, обеспечивая население рабочими местами, снижая социальную напряженность. Большинство металлургических предприятий занимаются внешнеэкономической деятельностью, успешность которой зависит от внешних факторов, которые могут способствовать улучшению состояния ВЭД предприятия или наоборот усугублять его. К таким факторам относят политические, макроэкономические, конкурентные и другие элементы внешней среды предприятия. Одним из основных факторов, влияющих на внешнеэкономическую деятельность предприятия, занимающегося экспортной деятельностью является квотирование. Макроэкономическая ситуация является одним из наименее контролируемых факторов. Экономика развивается не по прямой линии, ей свойственны свои взлеты и падения, некоторые экономисты, такие как К. Жуглар, Китчин, С. Кузнец, А. Гельфанд, Я. Ван Гельдерен, С. де Вольфом, Н.Д. Кондратьев (и другие) выделяли даже свои циклы колебаний экономического развития, при которых наступившие кризисы перерастали в динамичный рост и технические революции. Но не все ученые верят в существование циклов, ссылаясь на то, что это может быть обычным совпадением, и утверждая, что экономика куда сложнее.

Степень разработанности: Существенный вклад в развитие предмета внешнеэкономической деятельности предприятий внесли в многочисленных научных работах такие ученые исследователи, как Покровская В.В., Алехнович А.В., Воронкова О.Н., Стровский Л.Е. Так же исследованием внешнеэкономической деятельности предприятий занимались такие исследователи как Романова В.Я., Барышева Е.А., Кигинько М.Р., Горшков В.А. и другие.

Особенности ведения ВЭД предприятием в современных рыночных условиях рассматривал Долматов В.М., Минакова И.В., Мельник Л.Г. и др. Анализом факторов внешнеэкономической деятельности предприятия и исследованием путей повышения ее эффективности занимались: Шестопаловой Н.С., Барышева Е.А., Бабаш Л.П., Иокша Д.М., Дедведев П.М. и другие исследователи.

Как уже отмечалось ранее, деструктивным фактором для макроэкономики являются макроэкономические кризисы. Фундаментальным изучением экономических кризисов занимался Лев Абрамович Мендельсон в своем труде «Теория и история экономических кризисов и циклов», включающим в себя 3 тома. Так же в своем труде «Капитал» Карл Маркс так же рассуждает о природе экономических кризисов, делая некоторые заметки о причинах возникновения.

Сущность, причины, классификация и последствия подробно освещаются в научных работах и публикациях таких исследователей, как Шипович Л.Ю., Бобков В., Попов А., Абрамов А., Апевалова Е., Астафьева Е., Васина Е.В., Богачева Т.В. Наиболее пристальное внимание последствиям кризисов уделяла Малинина Е.В.

В своей статье «Теория экономических кризисов в программах антикризисных мер: уроки обучения рыночному поведению» Татаркин А.И. и Татаркин Д.А. предлагают пути преодоления ситуации кризиса на макроуровне, анализируя так же кто должен принимать участие в процессе и какую роль исполнять.

Санкции, наряду с кризисами так же оказывают влияние на ВЭД предприятий и экономики в целом, иногда даже способствуют обострению экономической ситуации, провоцируя ускорение приближения кризиса той или иной формы. Изучением влияния санкций занимались Булатова А.И., Абелгузин Н.Р., Катишин Д.С., Левин Д.Б., Кравченко Л.

Одной из целей данной работы является изучение существующих подходов к оценке внешнеэкономической деятельности предприятия, их

систематизация. Так же планируется изучить степень влияния финансового кризиса на внешнеэкономическую деятельность предприятия, деструктивные или же наоборот позитивные последствия для финансового состояния предприятия. На основании факторов, будет сформулирован комплекс рекомендаций, который позволит предприятию объективно оценить степень влияния внешних факторов на внешнеэкономическую деятельность, а так же разработать алгоритм оценки внешнеэкономической деятельности и системы необходимых управленческих решений, необходимых для стабилизации ведения ВЭД.

Цель: разработка методических подходов и инструментария к оценке и активизации ВЭД.

Задачи:

1. Изучить подходы к оценке ВЭД и влияние внешней среды на эту деятельность;
2. Исследовать степень влияния финансового кризиса на внешнеэкономическую деятельность предприятия и оценить ВЭД на примере НЛМК;
3. Разработать методический инструментарий по оценке ВЭД.

Объект изучения: металлургическое предприятие (НЛМК).

Предмет исследования: организационно – экономические отношения, возникающие в процессе управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Методы исследования включают в себя методики экономического, теоретического, логического и сравнительного анализа, синтез, графический метод.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования стали исследования ведущих зарубежных и отечественных ученых в области управления, оценки внешнеэкономической деятельности на промышленных предприятиях. Нормативно–правовую базу диссертации

составляют Законы РФ, Указы президента РФ, Постановления Правительства РФ, международные стандарты.

Информационно–эмпирической базой исследования, обеспечивающей репрезентативность исходных данных, достоверность, надежность и точность выводов, рекомендаций и предложений, послужила годовая и финансовая отчетность предприятий металлургической промышленности.

Проблема: Отсутствие исследований по оценке ВЭД промышленного предприятия в условиях финансового кризиса.

Научная новизна: Предложен алгоритм оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, учитывающий влияние валютной волатильности и размеров квот, это позволит принимать управленческие решения по совершенствованию внешнеэкономической деятельности.

Практическая значимость работы: данное исследование позволит объективно оценить степень влияния внешних факторов на эффективность внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия.

1 МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

1.1 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В начале 90–х годов, в переходный период от командно–административной системы СССР к рыночной экономике Российской Федерации происходили радикальные перемены во внешнеэкономическом комплексе страны. Стране было необходимо открыть границы начать активное взаимодействие с иностранными зарубежными партнерами.

В Советском Союзе внешнеэкономические связи (далее ВЭС), представляли собой единственную форму реализации межгосударственных отношений в части научно–технического, торгового, производственного и валютно–финансового сотрудничества, что подтверждает ст.73 последней Конституции СССР, где говорится, что внешняя торговля и другие виды внешнеэкономической деятельности подлежат ведению СССР и его высших органов власти а правах монополии [20].

В своих научных работах, М.Р. Кигинько выделяет 4 этапа развития внешнеэкономической деятельности Российской Федерации:

- до 1918 г. (дореволюционный период);
- 1918–1986 гг. (советский период);
- 1986–1991 гг. (перестроечный период);
- 1991 г. (современный период).

Указ Президента “О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР” от 15 ноября 1991 г. №213 заложил основы новой системы регулирования государством внешнеэкономических связей. Указ отменил необходимость специально регистрировать предприятия в качестве участников ВЭД и давал право на такую деятельность с момента основания организации, независимо от форм собственности. Так же множество шагов было сделано в части валютного и таможенного регулирования, были сняты

ограничения на бартер, перечень подлежащих лицензированию товаров был сокращен. Было разработано и введено в действие национальное законодательство по ВЭД: ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. № 157–ФЗ (с изменениями от 8 июля 1997 г., 10 февраля 1999 г.) [2]; ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российскую Федерацию» ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31–ФЗ, от 25.07.2002 № 117–ФЗ, от 08.12.2003 N 169–ФЗ; ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" от 10.12.2003 N 173–ФЗ (посл. ред. от 12.03.2014; Закон РФ "О таможенном тарифе" от 21 мая 1993 г. № 5003–I; Закон РФ "О международном коммерческом арбитраже" от 7 июля 1993 г. № 5338–I; Таможенный кодекс РФ и целый ряд других правовых актов.

Понятие ВЭС – либерализировалось. Предприятия, перешедшие в частные руки, превратились из технических исполнителей плановой экономики в полноправных экономических субъектов экономики.

В связи с этим из макроуровневого понятия ВЭС, появилось новое – «внешнеэкономическая деятельность» (ВЭД), относящееся к микроуровню экономики.

На сегодняшний день существуют разные подход к понятию и сущности ВЭД. Такие исследователи, как О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов характеризуют внешнеэкономическую деятельность как деятельность государственных систем управления. Примечая, так же, что данная деятельность направлена на развитие внешних и внешнеэкономических связей, а так же на заключение и исполнение внешнеторговых контрактов государством. В.Е. Верба предпочитает разделять понятия ВЭС и ВЭД, но при этом оставляя государство основным участником ВЭД. Данные понятия сильно связаны между собой и многие исследователи не разделяют их. В.В. Покровская придерживается иной точки зрения, выделяя ВЭС, как форму реализации межгосударственных отношений в части научного сотрудничества, обмена передовыми разработками, обмeнами информацией, иными словами

теми сферами внешнего взаимодействия к которым причастны и политические и дипломатические составляющие. Барышева Е.А. так же отмечает, что понятия ВЭД и ВЭС некорректно рассматривать как две отдельно функционирующие сферы, понятия – тесно связаны между собой. Так же подчеркивает, что ВЭС являются основой ВЭД.

ВЭД, в отличие от более глобального понятия ВЭС представляет собой более локальную форму.

В таблице 1 представлен ряд определений внешнеэкономической деятельности, предложенных различными авторами.

Таблица 1 – Обзор понятий и определений ВЭД

Автор	Определение
Ст.1 Федерального закона № 183 «Об экспортном контроле» от 18.07.1999	Внешекономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них) [2]
Ершова И.Е.	Внешекономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная, производственная кооперация, финансово–кредитные и валютные операции, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, и иными результатами деятельности, в том числе интеллектуальной, и правами на них. [45]
Диденко Н.И.	Внешекономическая деятельность– деятельность на уровне фирм и предприятий, которые пользуются полной самостоятельностью в выборе иностранного
	партнера, номенклатуры товаров и услуг для заключения внешнеторговой сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки. [47]

Окончание таблицы

Автор	Определение
Гущин В.В., Дмитриев Ю.Ф.	Внешнеэкономическая деятельность – вид межгосударственного сотрудничества, и в этом качестве она рассматривается как деятельность государств по развитию сотрудничества в области торговли, экономики, науки, культуры, туризма. [48]
Минаев А.А.	Внешнеэкономическая деятельность – совокупность взаимоотношений между резидентами и нерезидентами в сфере межгосударственного перемещения товаров, работ, услуг (в том числе иностранного туризма), интеллектуальной собственности, а так же инвестиционного сотрудничества денежно–кредитных операций и иных видов деятельности. [34]
Бененсон Э.Е.	Внешнеэкономическая деятельность – совокупность взаимосвязанных внешнеэкономических производственно– хозяйственных операций, осуществляемых предприятием в соответствии с целями и задачами его социально – экономического функционирования и развития. [36]

Рассмотрев подходы к определению понятия ВЭД, можно сформулировать определение, охватывающее основные позиции ранее представленных определений. В основу формулируемого определения взята Ст.1 Федерального закона № 183 «Об экспортном контроле» от 18.07.1999.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – совокупность взаимосвязанных внешнеэкономических отношений между контрагентами, осуществляемых предприятием через внешнеторговую, инвестиционную,

валютную, кредитно–финансовую, интеллектуальную и иную деятельность, а так же производственную кооперацию.

Внешняя деятельность предприятия, как и любая деятельность способствует увеличению уровня конкурентоспособности компании. Конкурентоспособность, в свою очередь способствует удержанию доли рынка и тем самым повышению эффективности от внешнеэкономической деятельности.

Основные формы внешнеэкономической деятельности организаций показаны на рисунке 1:

Рисунок 1 – Виды внешнеэкономической деятельности



Внешняя экономическая деятельность отдельно взятого предприятия обычно представляет собой экспорто– и импортоориентированную

хозяйственную деятельность, направленную на заключение внешних торговых контрактов с зарубежными участниками сделки

Внешнеторговый контракт – договор о поставке услуг, купле–продаже, заключаемый двумя или несколькими сторонами (контрагентами). [21] Контракт является основой, определяющей степень материальной ответственности сторон за выполнение взятых на себя обязательств, от корректности его заполнения зависит процесс выполнения достигнутых соглашений и конечного результата.

Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Основными формами внешнеторговой деятельности считают экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт [2].

Экспорт товара – вывоз товара из Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе [1].

К основным целям экспортной деятельности предприятия можно отнести:

- увеличение прибыли за счет охвата новых рынков сбыта товара;
- экономия на производственных издержках за счет эффекта масштаба производства;
- поддержание или поддержание развития технико–экономического уровня развития производства за счет воздействия международной конкуренции;
- перераспределение или увеличение валютных ресурсов предприятия;
- диверсификация производства.

Одним из немаловажных факторов, влияющих на проведение экспортоориентированной политики со стороны предприятий России являются колоссальные объемы добычи природных ресурсов. Экспорт в добывающим секторе является инструментом, позволяющим сбывать то, что собственная экономика не способна потребить.

Импорт товара – ввоз товара в Российскую Федерацию без обязательства об обратном вывозе [1].

К основным целям импортной деятельности предприятия можно отнести:

- расширение производства за счет освоения новых внутренних рынков;
- модернизация и расширение внутреннего производственного потенциала;
- экономия за счет замены сырья и оборудования иного качества;
- расширение ассортимента на внутреннем рынке;
- стимулирование развития технологий промышленности за счет присутствия на рынке иностранных конкурентов.

Внешняя торговля услугами представляет собой выполнение работ или оказание услуг, включающее производство, распределение, маркетинг, доставку услуг (работ).

Внешняя торговля интеллектуальной собственностью – продажа прав на исключительное использование интеллектуальной собственности зарубежному контрагенту или договор, дающий права на использование данной собственности в своих целях.

Внешняя торговля информацией – внешняя торговля товарами, если информация является составной частью этих товаров, внешняя торговля интеллектуальной собственностью, если передача информации осуществляется как передача прав на объекты интеллектуальной собственности, или внешняя торговля услугами в других случаях [2].

К другим формам внешнеэкономического сотрудничества можно отнести виды международных инвестиционных, производственно–технических, научно–технических, валютно– кредитных, финансовых и иных видов отношений.

Планируя, реализуя и анализируя результаты внешнеэкономической деятельности выявляются пути повышения эффективности ВЭД. Оценка результативности подобных решений может осуществляться при помощи

факторных, расчетных, экспертных и иных методов. Сущность факторного метода в анализе частей, влияющих на эффективность деятельности целом. Анализируется степень влияния каждой из отдельных частей на деятельность ВЭД в целом, так и отношение между факторами.

По направленности действия факторы бывают:

- благоприятные;
- неблагоприятные.

По времени действия:

- постоянно действующие;
- временно действующие.

В зависимости от степени контроля предприятием факторов:

- контролируемые;
- неконтролируемые.

Предприятие может влиять на свое конкурентное положение на международном рынке осуществляя планомерное воздействие на контролируемые факторы. К таким факторам можно отнести:

- перечень рынков сбыта;
- доля на рынке;
- рыночные стратегии предприятия;
- информационное обеспечение ВЭД;
- условия сделок с контрагентами;
- качество и адаптация товара к потребностям и конъюнктуре внешнего рынка;
- ассортимент и диверсификация продукции;
- ценовая политика и др.

Неконтролируемые факторы, как правило, влекут за собой более серьезные угрозы для ВЭД организации. Наиболее важные неконтролируемые факторы:

- внешнеторговая политика стран;

- состояние экономики стран импортеров;
- конъюнктура рынков сбыта;
- емкость рынков сбыта;
- уровень транспортных тарифов и таможенных пошлин;
- динамика валютных курсов.

На данные факторы организация, как уже отмечалось ранее, влиять неспособна, однако она может предугадывать подобные изменения и подстроить свою рыночную стратегию под данные факторы.

Специалисты ВЭД обычно выделяют риски и угрозы внешнеэкономической деятельности в отдельную схему, представленную на рисунке 2.

К рискам, связанным с условиями контракта, относятся риски: товарные риски связанные с качеством, упаковкой и ценой; условиями поставки; условиями выбора валютно–финансовых условий контракта; форс–мажорных обстоятельствами; разрывом контракта и ответственности за несоблюдение условий, арбитража.

К внешним рискам, относятся риски: политические, макроэкономические, надежности партнера, юридические, криминальные, маркетинговые, информационные.

К рискам, связанным с этапом осуществления сделки относят: риски таможенного оформления, сертификации продукции, инвестиционные, производственные, коммерческие, транспортные.

По отношению к территориальному положению риски делятся на следующие категории: возникающие на своем рынке, возникающие на границе, возникающие за границей.

Стоит отметить, что риски, связанные с договорным процессом регулируются международными правилами «Инкотермс». Это своеобразный справочник, включающий в себя основные нормы и правила ведения внешнеторговой деятельности.

Рисунок 2 – Риски внешнеэкономической деятельности [7, с.21]



В нем прописаны основные условия осуществления сделки. При заключении контракта обычно пользуются стандартами справочника и в контракте делают ссылки на него. Однако, за рамками Инкотермс остаются правила перехода права собственности с продавца на покупателя, а также

последствия невыполнения сторонами обязательств по договору купли–продажи товаров, включая основания освобождения сторон от ответственности, что регламентируется нормами применимого права или Венской конвенцией.

Важным элементом представленной выше схемы являются макроэкономические риски, в своих научных работах Курочкина Э.С. отмечает разнообразность данной категории и выделяет следующую структуру:

- процентные риски;
- ценовые риски рынка акций;
- ценовые риски товарных рынков;
- валютные риски.

Ценовые риски связаны с состоянием неопределенности относительно будущего уровня цен рынка импортера. Большинство исследователей, таких как: С.Н. Воробьев, К.В. Балдин, О.И. Дегтярева, В.М. Чибинеев, ценовой риск определяется как вероятность отклонения будущей цены от ожидаемого значения.

Валютные риски, наряду с ценовыми, способны оказывать существенное влияние на эффективность ВЭД организации. В разных научных работах по разному относятся к тому, как влияют валютные колебания на финансовый результат организации. Часть научных деятелей склоняется к тому, что колебания валюты приносят вред ВЭД. Но некоторые, такие как: А.В. Зубарев, П.В. Трунин, считают, что для предприятий, занимающимися экспортом продукции, валютные колебания в сторону обесценения национальной валюты, способны снизить производственные издержки, что приведет к улучшению финансового результата организации и как следствие повышению прибыли.

Кроме макроэкономических рисков, существенное влияние на результаты внешнеэкономических сделок оказывают политические факторы. В зависимости от преследуемой государствами, между которыми осуществляются торговые отношения, цели используются различные инструменты

регулирования. Принято выделять 2 основные группы политических инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности:

- тарифные
- нетарифные

Тарифные методы регулирования внешней торговли – это установление тарифных квот и таможенных пошлин (регулируется преимущественно импорт). Все прочие методы, не относящиеся к таможенным сборам принято относить к нетарифным методам регулирования.

Нетарифные меры, применяемые во внешнеторговой политике, многообразны, причем их роль по мере снижения таможенных тарифов не уменьшается, а возрастает. Наиболее распространены те, которые направлены на прямое ограничение импорта:

- квотирование;
- лицензирование;
- добровольные ограничения экспорта;
- технические ограничения;
- антидемпинговое законодательство.

Особое значение имеет квотирование импорта и экспорта.

Квотирование представляет собой ограничение размера ввозимого или экспортируемого товара с помощью глобальных, сезонных или иных видов ограничений.

Выделяют следующие виды квот:

- глобальная;
- индивидуальная;
- сезонная.

Глобальная квота – наиболее применяемая разновидность квотирования на сегодняшний день, на нее приходится две трети всех мировых квот. Выражена она в ограничении, в стоимостных или натуральных показателях, на

определенный период. Общая величина допустимого импорта не разбивается по странам.

Индивидуальная квота предусматривает размер импорта в отношении конкретных стран или конкретного товара (его производителя). В качестве критерия при распределении индивидуальной квоты учитываются встречные обязательства государств по импортированию товаров данной страны. Такие обязательства закрепляются торговыми соглашениями и принимают характер двусторонней квоты на договорной основе.

Сезонное квотирование используется в основном для ограничения импорта продукции сельскохозяйственного назначения.

Квотирование является распространенным инструментом для балансировки внешнеторговых отношений и платежного балансов, так же данный инструмент способствует регулированию баланса между спросом и предложением на внутреннем рынке.

Рассматривая факторы, влияющие на прибыльность экспортных сделок, Коростелёва О.С. и Плотникова Л.А. в своих научных статьях выделяют ряд следующих факторов:

- количество экспортируемых товаров;
- экспортные цены на товар;
- курс иностранной валюты по отношению к рублю;
- себестоимость экспортного товара;
- сумма накладных расходов по экспорту.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность является понятием микроуровня по отношению к внешнеэкономическим связям. На сегодняшний день, экономика страны не способна держаться лишь на ВЭС, каждая организация, задействованная во внешнеэкономической деятельности вносит вклад в экономику страны. Принято разделять ВЭД на четыре основных вида: внешнеторговая деятельность, международное производственное и инвестиционное сотрудничество, международное валютно-финансовое

сотрудничество. Внешняя торговля является наиболее распространенным видом внешнеэкономической деятельности. Данный вид деятельности осуществляется через экспорт или импорт товара. В процессе ведения ВЭД предприятием принято анализировать факторы, оказывающие влияние на результаты внешнеторговой деятельности, их принято делить на: внутренние (контролируемые) и внешние (неконтролируемые). К внешним неконтролируемым факторам принято относить: внешнеторговую политику стран, конъюнктура рынков сбыта, емкость рынков сбыта, уровень транспортных тарифов и таможенных пошлин. Но наиболее наибольшее воздействие на ВЭД оказывают: динамика валютных курсов и квотирование на импортные и экспортные операции. Время от времени такой фактор, как экономика страны, подвержен шокным состояниям, вызывающим колебания курсов валют, осложнение торговых и иных предпринимательских отношений. Такое состояние принято называть кризисным.

1.2 ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ВЭД ПРЕДПРИЯТИЯ

История экономики показывает, что возникновение экономических кризисов – явление закономерное. В обществе кризис всегда был связан с катастрофой или катаклизмом. В следствие природных сил или человеческого вмешательства происходило резкое ухудшение жизни. В основе кризиса всегда лежала веская причина.

Проблема точного определения кризиса на данный момент все еще актуальна. Кризис – особое состояние объекта (или процесса) управления, рассматриваемого объекта, в динамике. Существует огромное множество объектов и их состояний, они по разному оцениваются разными группами (акционерами, менеджерами, потребителями и т.д.). При этом, каждый кризис чем–либо отличается от предыдущего.

Кризис – изменение негативное, часто неожиданное, но несущее в себе новые возможности развития. Кризис является своеобразным шоком для экономики, силой, стимулирующей развитие экономики и процесс эволюции общественных систем. Достижение и поддержание макроэкономического равновесия является одной из важнейших причин современной экономики и хозяйствования. Экономическим системам присущи колебания, а их развитие – циклично.

В 20 веке существенный вклад в изучение природы кризисов внес Лев Абрамович Мендельсон в своем труде «Теория и история экономических кризисов и циклов», включающим в себя 3 тома.

Одной из разновидностей экономических кризисов является кризис перепроизводства, представляющий собой одну из фаз экономического цикла. Отличается резким падением цен вследствие наступившего перепроизводства товаров и услуг.[36]

Цикличность как экономический фактор, который необходимо брать в расчет, признают далеко не все экономисты. Исследование феномена носит скорее эмпирический характер[34].

Цикличность – одна из форм развития экономики, описывающая процесс движения от одной точки макроэкономического равновесия к другой. Цикличность представляет собой одну из форм макроэкономической динамики, так характерная черта движения – движение не по кругу, а по спирали.

У конкретного цикла, фазы нет двойников, они оригинальны в историческом плане.

Современная наука насчитывает более 1380 типов циклов, наиболее упоминаемые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Типы экономических циклов [составлено автором по с.4–7, 26]

Автор	Длина цикла, лет	Особенности
Китчин	2–4	Величина запасов – колебания ВВП, инфляции, занятости, товарные циклы

Окончание таблицы

Автор	Длина цикла, лет	Особенности
Жугляр	7–12	Инвестиционный цикл – колебания ВВП, инфляция, занятости
Кузнецов	16–25	Доход – иммиграция – жилищное строительство – совокупный спрос – доход
Кандратьев	40–60	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестер	200	Энергии и материалы
Тофлер	1000–2000	Развитие цивилизации

Китчин в изучении кризиса опирался на исследование коротких волн, описывающих состояние финансовых счетов и цен продажи при движении товарных запасов.

Циклы Жугляра описывают кризисные состояния в промышленности, так же имеют такие названия, как: «бизнес– циклы», «промышленные циклы», «средние циклы», «большие циклы».

В 1930 годы в США появились «строительные циклы» Дж. Ритгольмена, В. Ньюмен и другие аналитики проанализировали статистические индексы совокупного жилищного строительства и обнаружили в них интервалы (циклы) быстрого роста и спада. Тогда и появился термин «строительный цикл», показывающий 20–летние колебания на рынке жилищной застройки. В 1946 году С.Кузнец в своей научной работе провел взаимосвязь между показателями национального дохода, потребительскими расходами, валовыми инвестициями в производственное оборудование, а так же в здания и сооружения. При выходе в свет его работы, «строительные циклы» стали называть его фамилией.

Кондратьев обнаружил взаимосвязь между динамикой процентных ставок, индексами товарных цен, процентных ставок, ренты, заработной платы производства важнейших видов продукции. Взаимосвязь выглядела

следующим образом: технические инновации с параллельным инвестированием, которое в свою очередь стимулирует спрос, предложение и рост цен. В этот период наблюдается экономический рост с параллельным спадом уровня безработицы. Но раз в 40 – 60 лет происходит период спада, провоцирующий те самые инновации и инвестиции.

Отечественные ученые, Л.Е. Гринин и А.В. Коротаев провели системный анализ природы кризисов и их последствий (включая современный период истории). По их мнению, одной из важнейших черт макродинамики остается цикличность, несмотря на то что некоторые циклы сами по себе не имеют кризисной фазы, исследователи констатируют взаимосвязь циклов с кризисами.

К. Маркс в своем научном труде «Капитал» рассматривал сущность и причины возникновения экономических кризисов как таковых и кризисов перепроизводственной части. Он, совместно с К.И. Робертус– Ягцовым и К. Жюгляр, формулирует два важнейших положения о природе кризисных явлений: кризисы – периодичны и органически присущи капиталистическому строю.[20]

Сотрудники РАН Татаркин А.И. и Татаркин Д.А. в своей совместной научной публикации пишут, что кризисы призваны «сигнализировать» бизнесу и властным структурам о необходимости срочных экономических изменений. Необходимо рассмотреть все сферы экономики и проанализировать в какой стадии или состоянии они находятся на данный момент. Интерес должен проявляться ко всем сферам включая экспортно–импортные отношения между контрагентами. Экономический кризис – реакция на «застой» в экономике[29].

Между кризисами перепроизводства и современными кризисам много общего, и те и другие являются следствием разбалансированности экономической системы, они резко обостряют политическое и социальное беспокойство в обществе, вызывают панику в определенных секторах экономики, приводящую к еще большим осложнениям.

Финансовый кризис безусловно является одним из тех самых современных кризисов 21 века. Понятие, причины возникновения, виды и пути преодоления освещает Миркин Я.М. [51].

Большинство классических исследований посвящено изучению истоков и причин, например в работах Кейнса, Мински, Киндлбергера существенная доля внимания уделяется фундаментальным факторам, таким как внутренние и внешние шоки, экономические дисбалансы, но анализ конкретных причин возникновения кризисного состояния – игнорируется.

Специфической особенностью не только финансовых, но и большинства современных кризисов является иррациональность причин. Например, проблемы на финансовых рынках, резкое изъятие денежных средств с депозитных счетов может являться толчком к кризисному состоянию в финансовом секторе экономики.

Изначально термин «финансовый кризис» применялся к утрате большей части своей номинальной стоимости финансовых активов. В 19 и 20 веке финансовый кризис ассоциировался только с банковскими кризисами и многие рецессии так же совпадали с этим кризисами. Сегодня финансовыми кризисами называют: обвалы фондовых рынков, «лопание пузырей», валютные кризисы и кризисы суверенных дефолтов. Финансовые безусловно являются причиной потери денег, но они не обязательно отражаются на реальном секторе экономики[35].

Как уже отмечалось ранее, финансовый кризис проявляет себя на фин. рынках и финансовом секторе. Признаками являются[38]:

- резкий рост процентных ставок;
- постоянно растущая доля проблемных и неплатежеспособных финансовых институтов;
- увеличивающееся количество проблемных финансовых активов;
- сокращение на рынке кредитования;
- появление цепочки банкротств.

Банковская система в период кризиса переходит к заранее убыточной модели, пытаясь сохранить свои конкурентные позиции путем спекулятивных инструментов над инвестиционными. Происходят задержки расчетов, падение цен на курсовые ценные бумаги, падает ликвидность финансовых рынков и финансовых институтов. Начинается банковская паника.

Рассмотрим варианты формулировок понятия «финансовый кризис» различными авторами. Финансовый кризис не часто выделяют в отдельную категорию, определений существует не много. Основные определения выделены и представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Понятия финансового кризиса

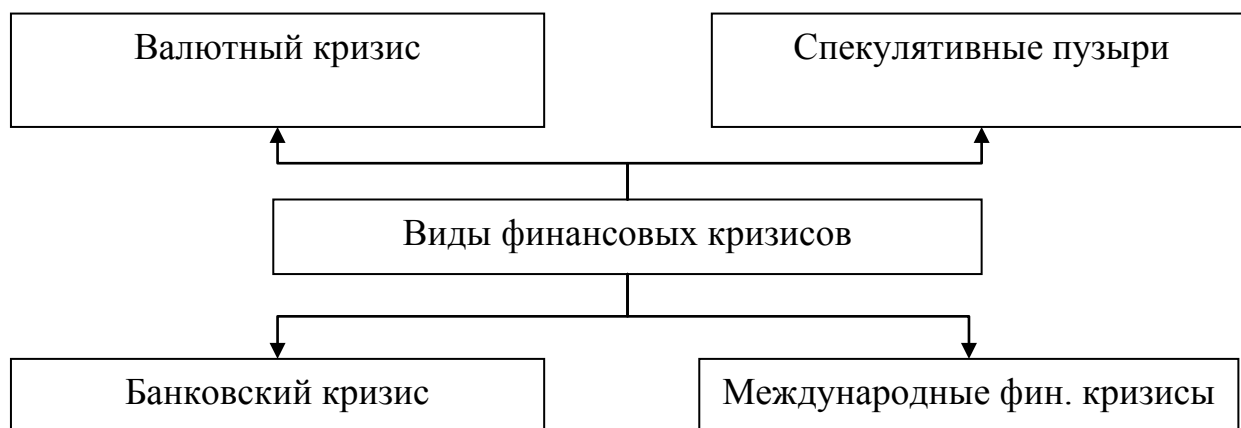
Автор	Определение
Миркин М.Я.	Финансовый кризис – это кризис, системно охватывающий финансовые рынки и институты финансового сектора экономики, международные финансы, кредит и денежное обращение, государственные, региональные и частные корпоративные финансы. [51]
Райзберг Б.А., Лазовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	Финансовый кризис – глубокое расстройство финансовой системы страны, сопровождаемое инфляцией, неплатежами, неустойчивостью валютных курсов, курсов ценных бумаг [52]

Финансовый кризис выражается в выводе денежных средств и капитала из страны, неконтролируемом падении курса национальной валюты, нарастании внешнего и внутреннего корпоративного долга, увеличении просроченных платежей.

В денежном обращении финансовый кризис проявляет себя в стремительном росте цен, подкреплённом общей инфляцией, в массовом обмене национальной валюты на более устойчивую иностранную.

Основные виды финансовых кризисов представлены на рисунке 3:

Рисунок 3 – Виды финансовых кризисов [составлено автором по 4, 21]



Банковский кризис та самая разновидность, когда происходит внезапное изъятие вкладчиками денежных средств с депозитных и банковских счетов. Учитывая, что одним из основных источников банковского кредитования служит такой инструмент привлечения, как депозит, то выплатить в кратчайшие сроки, в случае резкого востребования клиентами денег, крайне затруднительно. В некоторых случаях такая ситуация может обернуться банкротством банка, а некоторые клиенты недополучают свои деньги, если сумма превышает установленную Системой страхования вкладов сумму. Ситуация, при которой происходит массовое изъятие денежных средств называется банковским кризисом, что может спровоцировать панику в банковском секторе. А когда такое изъятие наличности перерастает в массовый характер, в масштабах страны, то это приводит к системному банковскому кризису, за которым следует рецессия экономики в целом, ввиду того, что у предприятий и представителей бизнеса сокращается количество источников кредитования на развитие[23].

Спекулятивный пузырь образуется в случае умышленного искусственного завышения цен на активы какого-либо класса. Способствуют образованию пузырей покупатели, которые так же из спекулятивных соображений окупают активы последующим завышением цены, а не из расчета дохода, который должен генерировать актив. Обвал происходит в том случае,

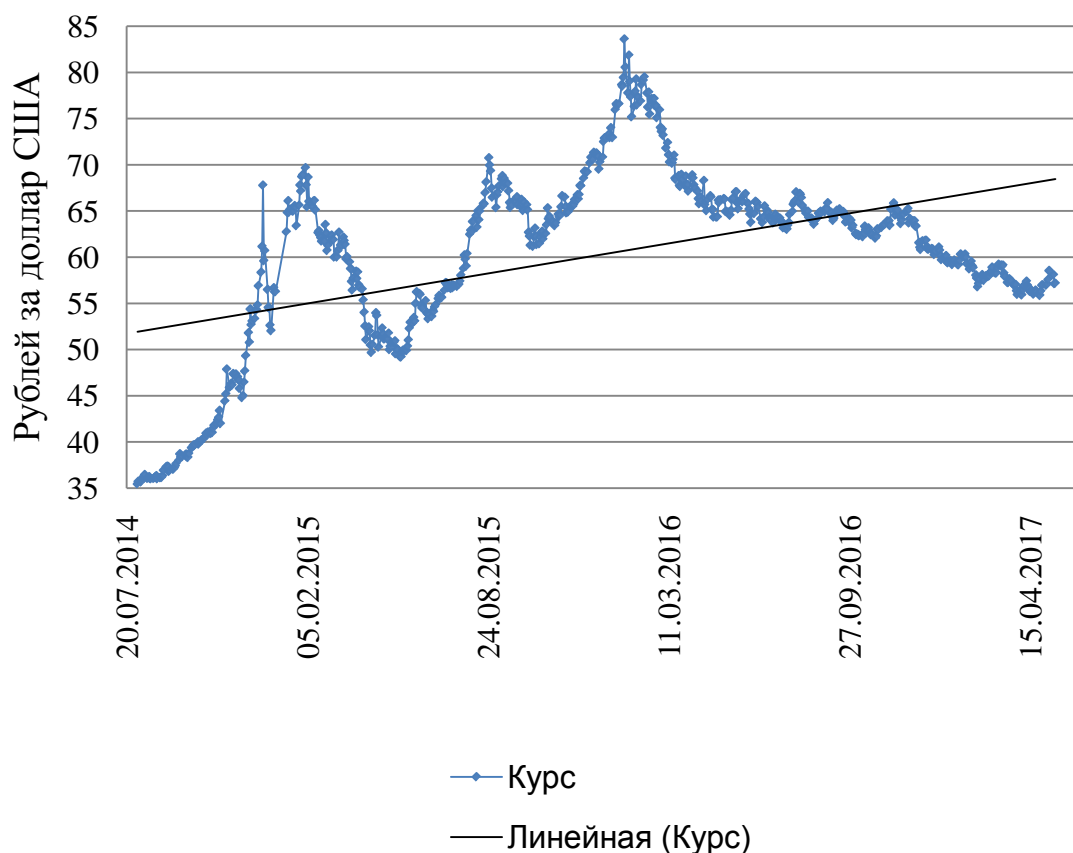
если спекулянты больше не готовы покупать актив, цены на него достигли предела рациональности. [21]

Валютный кризис обычно рассматривается как часть финансового кризиса, отдельного общепринятого определения – нет. Одни авторы характеризуют валютный кризис, как ситуацию, при которой происходит номинальное обесценение национальной валюты не менее чем на 25%, или рост обесценения более чем на 10 %. Другие утверждают, что валютный кризис характеризует ситуацию, когда среднее взвешенное от ежемесячного процентного обесценивания обменного курса и сокращение валютных резервов за месяц превышают среднее не менее, чем на 3 стандартных пункта. [21]

Иными словами, ситуация валютного кризиса наступает когда участники валютного рынка понимают, что национальная валюта начинает стремительно обесцениваться к валюте других стран, за пониманием следует реакция. Начинается процесс обмена национальной валюты на более устойчивую, валютный рынок подвергается шоку, так как объемы иностранной валюты в стране скупаются при сохраняющемся спросе, образуется дефицит, что приводит к увеличению обменного курса и местная валюта еще больше обесценивается. [21]

Главным событием в России в 2014 году стало наступление валютного кризиса, напомнившего состояние экономики в 1998 году. Единственное отличие в том что в 1998 году колебания курсов национальной валюты были связаны с динамично развивающимся процессом обесценения, когда ситуацию контролировать было фактически невозможно. А современные кризисы связаны скорее с кризисом доверия, когда население начинает сбрасывать валюту, курсы начинают варьироваться динамичнее. Курс рубля показал стремительную динамику снижения от 40 рублей (в сентябре) до психологической отметки в 67 рублей (в середине декабря). Это видно на динамике, представленной на рисунке 4:

Рисунок 4 – Динамика курса валюты Доллар США [23]



Многие российские исследователи делали свои попытки анализировать причины, следствия и выгоды от сложившейся ситуации. Некоторые авторы пытаются проводить параллели с падением цен на нефть, другие называют совокупность факторов, безусловно, и те и другие причины имеют право на существование. Чтобы понять в чем причина нужно рассмотреть все факторы.

Боженев С.А. считает, что падение цен на нефть безусловно является одним из факторов, но оно не должно было вызвать резкого обесценения национальной валюты, снижение должно было происходить, по его мнению, плавно. Динамика цен на нефть марки Brent представлена на рисунке 5.

Вторым фактором можно выделить наложенные странами ЕС санкции на крупнейшие Российские предприятия и банки в части «дешевого» зарубежного кредитования.

Рисунок 5 – Динамика цен на нефть марки Brent [28]



Большинство банков кредитуются и реструктуризируются в иностранной валюте, чтобы впоследствии выдать кредиты в рублях российским предприятиям под большой процент.

Как уже отмечалось ранее, валютный кризис как и любой финансовый кризис усугубляется под воздействием массовой паники, так и получилось в России. Цены на нефть – упали, что спровоцировало планомерное снижение ценности национальной валюты. Страны ЕС ввели санкции в части получения кредитов с низкими ставками, так же пропала возможность реструктуризировать и рефинансировать долговые обязательства. Население начало постепенную скупку иностранной валюты, чтобы обезопасить свои денежные средства от обесценения.

На валютной бирже распространилась информация о «странной» сделке «Роснефти» по привлечению 625 млрд. рублей, в виде облигаций 11 декабря, что вызвало беспокойство в связи с предположением, что «Роснефть» кредитруется за счет денежной эмиссии, учитывая ломбардный аукцион,

назначенный Банком России на 700 млрд. рублей. Участники биржи начали постепенно избавляться от валюты в больших объемах, что усилило панику и еще больше ускорило обесценение валюты[41].

В современных финансовых кризисах основным рычагом, способствующим эскалации, является паника и необдуманность действий, что приводит к потере контроля и снижает эффективность принимаемых мер. Финансовый кризис в РФ 2014 года спровоцирован резким колебанием курса национальной валюты к иностранной. Наложение санкций на крупнейшие российские предприятия и банки, усугубило ситуацию резкий ажиотаж вокруг обмена национальной валюты.

Таким образом, одним из современных видов экономических кризисов принято считать финансовый кризис, представляющий собой состояние глубокого расстройства финансовой системы страны, сопровождаемое инфляцией, неустойчивостью валютных курсов, а так же курсов ценных бумаг. Выделяют 4 основных вида финансовых кризисов: валютный кризис, банковский кризис, международные финансовые кризисы, а так же спекулятивные пузыри. Основными причинами возникновения финансового кризиса в России в 2014 году стало: смена отношения курса рубля к иностранной валюте, резкое падение цен на нефть марки Brent. Усугубило шоковое состояние наложение странами ЕС санкций, в первую очередь затрагивающих финансовый сектор страны.[42] Одной из целей данной работы сформулировано оценить степень влияния финансового кризиса на ведение и оценку ВЭД промышленного предприятия.

1.3 МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ВЭД

Методика оценки эффективности деятельности предприятия, осуществляющего ВЭД состоит из двух частей. В первую очередь предприятие анализирует показатели, которые рассчитываются каждый раз, при каждой экспортной сделке, чтобы оценить ее целесообразность. Множество авторов

приводит свои системы и показатели для оценки эффективности. Например, Яковлев Г.И. считает целесообразным считать динамику появления новых контрагентов, находя отношение текущего периода на предыдущий. Но большинство склоняется к стандартным производственным показателям эффекта и эффективности деятельности, параллельно рассчитывая показатели рентабельности.

Понятие экономической эффективности представляет собой, в общем виде, результативность, то есть соотношение между результатом и ресурсами, израсходованными на его достижение. Сущность проблематики экономической эффективности лежит в плоскости увеличения экономических результатов на единицу затрат. В основе экономической эффективности лежит понятие эффекта.

Экономический эффект – результат, представляющий собой разность между денежным доходом и расходами на его осуществление. В рыночной экономике целевая функция деятельности предприятия заключается в положительном значении показателя прибыльности. Но, сама по себе прибыль не является показателем эффективности деятельности предприятия и его внешнеэкономической деятельности. Смысл эффективности вытекает из необходимости постоянно максимизировать полученную прибыль предприятия, при попутной минимизации затрат на ее получение. Исходя из этого, количественным критерием оценки эффективности зачастую используется рентабельность.

Следует так же разделять понятия общей и сравнительной эффективности. Первая – представляет результативность совокупности уже реализованных решений, вторая – определяется при выборе одного из доступных вариантов решения.

Экономическое обоснование принимаемых решений при ведении ВЭД опирается на различные методики, к таковым относят: факторные, экспертные, расчетные.

Достаточно эффективным и одним из наиболее сложных методов является факторный. Он заключается в поиске факторов, влияющих на эффективность ВЭД. При использовании данного метода активно используется математический инструментарий. Определяется степень зависимости выявленных факторов на эффективность внешнеэкономической деятельности.

К факторам ВЭД можно отнести следующие группы [47]:

- факторы, отличающие компании – участников ВЭД от компаний, только лишь базирующихся на домашних рынках;
- внешние факторы (государственные программы по стимулированию экспортно–импортных отношений, поощрения внешних инвестиций и др.);
- поведенческие факторы фирмы (маркетинговые стратегии, квалификация менеджмента и др.).

Так же факторы подразделяют на внутренние, на которые компания способна оказывать влияние, и внешние – неконтролируемые.

К первой группе относят:

- технологическое состояние производственных мощностей предприятия, его соответствие современным стандартам;
- методики ведения производственной и распределительной деятельности;
- психологические аспекты управления, климат на предприятии, ценности и др.

Ко второй группе можно отнести:

- действующие экономические ограничения;
- политическая ситуация в стране базирования контрагента;
- особенности зарубежной экономики и местного законодательства;
- международная ситуация на рынке потребления товара и др.

В виду своей сложности факторный подход почти не используется в реальной деятельности предприятиями участниками ВЭД. Это связано, с одной

стороны, с отсутствием необходимого опыта использования подобных методик, с другой – со сложностью выявления и сбора необходимых для анализа статистических рядов.

Более простым и чаще используемым методом оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия является расчет системы экономических показателей строящихся на основе соизмерения достигаемых результатов с затратами на их достижение.

На уровне предприятий под эффективностью внешнеэкономической деятельности часто понимают степень увеличения дохода, получаемая или разница, или частное между результатами и затратами на их реализацию. В связи с этим показатели оценки эффективности можно разделить на две следующие группы [37]:

- показатели эффекта, представляющие собой разницу между доходами и расходами на достижение, в денежном выражении;
- показатели эффективности, определяемые как отношение результатов к затратам на их достижение, рассчитываются в относительных показателях : долях, процентах и др.[31]

Для определения эффективности внешнеторговой экспортной сделки в первую очередь рассчитывается показатель экономического эффекта:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} = O_{\text{ВФ}} + B_{\text{Р}} - \mathcal{Z}_{\text{ЭКС}}, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС}}$ – показатель экономического эффекта экспорта, руб.; $O_{\text{ВФ}}$ – рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.; $B_{\text{Р}}$ – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.; $\mathcal{Z}_{\text{ЭКС}}$ – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

Экономическая эффективность экспортной сделки рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} = \frac{O_{\text{вф}} + B_p}{Z_{\text{ЭКС}}}, \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ЭКС}}$ – показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.

Показатель, полученный в результате расчета показывает размер выгоды, полученной с каждого вложенного рубля. Сделка имеет экономический смысл лишь когда $\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} > 1$.

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта $\mathcal{E}_{\text{ЭКС}}$ сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке $\mathcal{E}_{\text{ВН}}$:

$$\mathcal{E}_{\text{ВН}} = \frac{O_{\text{ЭКС}}}{C_{\text{п.ЭКС}} + Z_{\text{р.ВН}}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ВН}}$ – показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, руб./руб.; $O_{\text{ЭКС}}$ – объем экспорта во внутренних ценах, руб.; $C_{\text{п.ЭКС}}$ – производственная себестоимость экспортных товаров (затраты на производство); $Z_{\text{р.ВН}}$ – затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения: $\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} > \mathcal{E}_{\text{ВН}} > 1$.

Импортные сделки, зачастую, связаны с ввозом товара для собственного потребления в процессе производства нового товара или же для повторной реализации на внутреннем рынке путем перепродажи. При этом, в первом случае рассматриваются варианты с многократным или же однократным потреблением.

Самым простым вариантом расчета, при ввозе товара для повторной реализации на внутреннем рынке, является расчет экономического эффекта от импорта товара, предназначенного для внутреннего потребления:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ИМП}} = Z_{\text{И}} - ЦП_{\text{ИМП}}, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{имп}}$ – показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, руб.; $Z_{\text{и}}$ – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.; $\text{ЦП}_{\text{имп}}$ – цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.

Экономический смысл показателя экономического эффекта, рассчитываемого по формуле $\mathcal{E}_{\text{имп}}$, в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если $\text{ЦП}_{\text{имп}} > Z_{\text{и}}$, то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной.

Полные затраты на потребление и пользование субститутом рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_{\text{и}} = \text{Ц}_{\text{пв}} + \mathcal{E}_{\text{рв}}, \quad (5)$$

где $\text{Ц}_{\text{пв}}$ – цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.; $\mathcal{E}_{\text{рв}}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы, руб.

Наиболее типичной ситуацией является закупка товаров для многократного потребления: станки, машины, транспортные средства и др. В таком случае сравнить ценовую разницу будет недостаточно. Возникает потребность сравнить затраты по ряду производственных параметров,

формирующих понятие «эксплуатационные расходы», при использовании оборудования.

Данный ряд включает в себя[41]:

- Стоимость ремонтов оборудования в соответствии с принятой системой;
- расходные материалы, энергетические затраты на единицу выпускаемой продукции;
- расход на заработную плату и иные начисления работников, занятых прямым обслуживанием оборудования;
- расход на приобретения запасных частей для оборудования.

Иными словами при импорте многократно – используемого оборудования расчет основан на механизме полной цены потребления и рассчитывается по следующей формуле:

$$Ц_{П\text{имп}} = Ц_{П\text{и}} + Э_{\text{ри}}, \quad (6)$$

где $Ц_{П\text{и}}$ – цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.; $Э_{\text{ри}}$ – эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Полная цена так же определяется по товару – субституту, который можно приобрести на внутреннем рынке, в таком случае можно рассчитать экономический эффект от такой сделки по формуле:

$$ЭЭ_{\text{имп}} = Ц_{\text{ри}} - Ц_{П\text{и}}, \quad (7)$$

где $ЭЭ_{\text{имп}}$ – показатель экономического эффекта импорта, руб.; $Ц_{\text{ри}}$ – Цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и другие), руб.; $Ц_{П\text{и}}$ – цена покупки

(приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и другие), руб.

Сделка является экономически целесообразной в том случае, если полная цена потребления импортируемого товара ниже ПЦП товара субститута со внутреннего рынка или же экономический эффект от импорта больше 1.

Так же закупаемое по импорту оборудование может обладать лучшими свойствами в сравнении с отечественным аналогом и в производительности. В таком случае целесообразно так же рассчитать и полную цену потребления на единицу производимой продукции. В случае отсутствия субститута на внутреннем рынке экономическая эффективность не определяется, но экономическая эффективность сделки рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{ИМП}} = \frac{З_{\text{и}}}{Ц_{\text{ПИМП}}}. \quad (8)$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является $\mathcal{E}_{\text{ИМП}} > 1$. Экономический смысл данного показателя в том, что он показывает, во сколько раз импортная продукция (товар) эффективнее продукции, альтернативной импортной.

Показатель экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{ИМП}} = \frac{Ц_{\text{РИ}}}{Ц_{\text{ПИ}}}. \quad (9)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта $\mathcal{E}_{\text{ИМП}}$ в том, что он показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом.

Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно–импортной деятельности $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС–ИМП}}$ может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС–ИМП}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС}} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ИМП}}, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС}}$ – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб.; $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ИМП}}$ – суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно–импортных операций.

Интегральный показатель эффективности экспортно–импортной деятельности предприятия за соответствующий период времени рассчитывается так:

$$\mathcal{E}_{\text{ЭКС–ИМП}} = \frac{\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{ЭКС–ИМП}}}{\mathcal{Z}_{\text{ЭКС–ИМП}}}, \quad (11)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ЭКС–ИМП}}$ – интегральный показатель эффективности экспортно–импортной деятельности, коп./руб., %; $\mathcal{Z}_{\text{ЭКС}}$ – полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.; $\mathcal{Z}_{\text{ИМП}}$ – полные затраты на импорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.

Показывает эффективности экспортно–импортной деятельности демонстрирует, сколько копеек прибыли имеет предприятие на каждый рубль затрат, связанный с экспортно–импортными операциями.

Так же одним из активно–используемых инструментов для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия являются различные показатели рентабельности.

Например, при расчете затратной модели эффективности А.В. Бондаренко выделяет показатель рентабельности затрат (R_z):

$$R_z = (\Pi / Z) * 100\%, \quad (12)$$

где Π – прибыль от выполнения экспортных операций, Z – совокупные затраты по экспортным операциям. Так же автор отмечает, что оценку эффективности экспорта нельзя оценивать лишь через расчет нормы прибыли, из-за того, что экспортируется зачастую не весь объем экспортируемой продукции, часть ее идет на внутреннее потребление. Прибыль от поставок за границу не может быть отнесена к авансируемому капиталу, т.е. ко всем единовременным затратам, следовательно, как отмечает автор, эффективность экспорта целесообразно рассчитывать через показатели рентабельности. Вышеупомянутый показатель рентабельности затрат характеризует эффективность с позиции производственной продуктивности.

К наиболее общему показателю, характеризующему эффективность экспортных операций относят рентабельность продаж:

$$R_{пр} = (\Pi / В) * 100\%, \quad (13)$$

где Π – прибыль от экспорта, $В$ – выручка от продаж по экспорту.

Таким образом, на сегодняшний день определенного стандартизированного метода оценки внешнеэкономической деятельности предприятия не существует. При оценке ВЭД принято обращаться к следующим общим методам: факторным, экспертным, расчетным. Экспертные – не отличаются точностью, а факторные – трудоемки. Наиболее распространенными являются расчетные методы оценки, включающие набор простых, в плане расчетов, показателей, к таким можно отнести: экономические показатели эффекта и экономической эффективности внешнеторговой деятельности. Более широкими по своему применению являются показатели рентабельности, они – являются отличным дополнением к вышеупомянутым показателям. Одной из целей работы является оценка эффективности ВЭД предприятия в условиях финансового кризиса. Рядом научных мнений

выдвигается гипотеза о том, что при «сырьевом» типе экономики, построенной на добыче, понижение курса национальной валюты по отношению к валюте страны контрагента способствует улучшению финансовой эффективности организаций, осуществляющих добычу, но при этом вызывает резкую рецессию в импортозависимых отраслях. В рамках данной работы было принято решение проанализировать данную гипотезу а так же оценить эффективность ВЭД в условиях кризиса на одном из крупнейших российских производителей стали – Группе компаний НЛМК.

2 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ НЛМК В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

2.1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУППЫ КОМПАНИЙ НЛМК

История Новолипецкого металлургического комбината берет свое начало в 1692 году, в том году был сооружен чугуноплавильный завод, продукция которого была востребована в судостроении и активно поставлялась на Воронежские верфи, основанные Петром I. В Советский период на все еще действующем металлургическом заводе в городе Липецк активно наращивались производственные мощности и строились доменные печи, одни из самых больших в мире. Специально под новое месторасположение завода валился лес 3000 лесорубами, параллельно происходил процесс обучения новых производственных рабочих.

Со временем НЛМК стал крупнейшим производителем стали в России, производственные мощности которого позволяют производить 16 млн. стали в год.

На сегодняшний день состав ПАО НЛМК диверсифицирован, филиалы базируются в России, Европе и США.

Состав ПАО НЛМК в России представлен в таблице 4:

Таблица 4 – Состав ПАО НЛМК в России[24]

Компания	Вид деятельности
ОАО «Доломит»	производство доломита
Стойленский ГОК	добыча и обогащение ЖРС
ОАО «Алтай–кокс»	производство кокса
ООО «Вторчермент НЛМК»	заготовка и переработка металлолома
ОАО «Стагдок»	добыча флюсовых известняков

На сегодняшний день в России расположены 100% используемых компанией месторождений, а так же большинство прокатных площадок. Данные производственные площадки в 2015 году были загружены на 93%

производственных мощностей. Численность рабочих на данных площадках составляет 52700 человек, это 93% от общей численности персонала ПАО НЛМК по всему миру.

Предприятия ПАО НЛМК в Европе представлены в таблице 5:

Таблица 5 – Состав ПАО НЛМК в Европе[24]

Компания	Вид деятельности
NLMK DanSteel (Дания)	сталь и толстолистовый прокат
NLMK Clabecq (Бельгия)	сталь и толстолистовый прокат
NLMK Verona (Италия)	сталь и толстолистовый прокат
NLMK La Louviere (Бельгия)	плоский прокат
NLMK Manage Service center (Франция)	плоский прокат
NLMK Strasbourg (Франция)	плоский прокат

Данные предприятия представляют собой заводы для проката сырья, добытого в России, собственных месторождений в европейской части материка у НЛМК – нет. В 2015 году Европейской частью ПАО НЛМК было переработано и реализовано 2,6 млн. тонн стали. В отличие от Российской части НЛМК, где только 39% (2015 год) произведенной продукции потребляется на внутреннем рынке, а вся остальная продукция идет на экспорт, в Европе потребляется 92% (2015 год) проката. То есть, мы можем сделать вывод что производственные мощности, расположенные группой НЛМК в Европе используются для увеличения производственного потенциала компании, а так же для удобства реализации и хранения собственной произведенной продукции.

Предприятия ПАО НЛМК в США представлены в таблице 6:

Таблица 6 – Состав ПАО НЛМК в США[24]

Компания	Вид деятельности
NLMK Indiana	сталь и тонколистовая металлопродукция

Окончание таблицы

Компания	Вид деятельности
NLMK Pennsylvania	сталь и тонколистовая металлопродукция
Sharon Coating	сталь и тонколистовая металлопродукция

Данные площадки используются для переработки экспортируемого из России сырья. Объем импорта на производственные площадки США в 2015 году составил 1,2 млн. тонн. [25] Прокат на данных площадках не уходит на дальнейший экспорт а полностью реализуется на рынке США.

На сегодняшний день ПАО НЛМК выпускает широко диверсифицированную металлургическую продукцию.

Плоский прокат подразделяется на горячекатаный прокат и холоднокатаный прокат. Горячекатаный прокат, в основном, используется в производстве металлоконструкций, дорожных ограждений, судов, деталей дорожной техники, корпусов станков, сосудов под давлением, строительных конструкций. Холоднокатаный прокат широко применяется в производстве деталей корпуса машин и агрегатов, труб, несущих конструкций, оборудования сельскохозяйственного назначения, мачт освещения.

Прокат с различного рода покрытий подразделяется на оцинкованный и прокат с полимерным покрытием. Первый – широко применяется в производстве корпусных деталей машин, несущих конструкций, кровельных материалов, автомобильных деталей, компонентов электробытовых приборов. Второй – применяется в строительстве для производства кровельных и отделочных материалов, корпусов бытовой коммерческой техники.

Электротехническая сталь, производимая Группой НЛМК, подразделяется на трансформаторный прокат и динамный прокат. Трансформаторный (анизотропный) прокат – применяется в

электротехнической промышленности, в производстве сердечников трансформаторов и неподвижных частей электрических машин. Стоит отметить что компания с данным видом стали занимает долю российского рынка, равную 85%, и в какой-то степени является местным монополистом. Основными производственными площадками данного вида продукции являются: ООО «ВИЗ–Сталь» и основная площадка НЛМК–Липецк. Динамный (изотропный) прокат широко применяется для производства электротехнического оборудования, в том числе компонентов электродвигателей и генераторов. По данному виду продукции ПАО НЛМК так же имеет долю на российском рынке, равную 85%[25].

Так же компания активно производит полуфабрикаты, широко применяемые как для собственного производства, так и для экспорта, в том числе на собственные производственные площадки в Европе и США. Примеров могут служить слябы и чугуны, широко применяемые при производстве стали.

Поддерживать производство и работу доменных печей позволяют НЛМК–Липецк и Алтай–Кокс. Данные площадки функционируют в рамках единой технологической цепочки по добыче кокса, используемого при работе доменных печей.

Таким образом, Новолипецкий металлургический комбинат с момента основания, в 1692 году, стал одним из крупнейших производителей стали в России. Сегодня, структура группы компаний НЛМК диверсифицирована, в группу входят филиалы, расположенных как в разных регионах РФ, так и за рубежом: в Европе и США. Зарубежные филиалы группы занимаются прокатом сырья, основным же местом добычи и производства по прежнему остается Россия. В ней расположены 100% месторождений, а так же большинство прокатных мощностей. Компания располагает полным производственным циклом, от добычи до выпуска конечной продукции. Основным объемом добываемого сырья и производимой продукции отправляется на экспорт, связано это с перенасыщением внутреннего рынка. Компания является

крупнейшим экспортером и доход от внешнеэкономической деятельности является для компании одним из источников получения прибыли.

2.2 ОЦЕНКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЛМК В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Внешнеэкономическая деятельность, помимо кооперации со своими дочерними филиалами, осуществляющими прокатные функции экспортируемого сырья, так же являются участниками сбыта данной цепочки. группы компаний НЛМК заключается прежде всего во внешнеторговых отношениях. Основным источником дохода компании является торговля готовыми видами проката, а так же изготовленными полуфабрикатами для последующего проката. Одним из доказательств может служить наличие в крупнейших странах – потребителях продукции своих производственных активов. Это позволяет существенно экономить на транспортировке. Так же дивизионные структуры осуществляют прокат части сырья, добываемого на Новолипецком ГОКе.

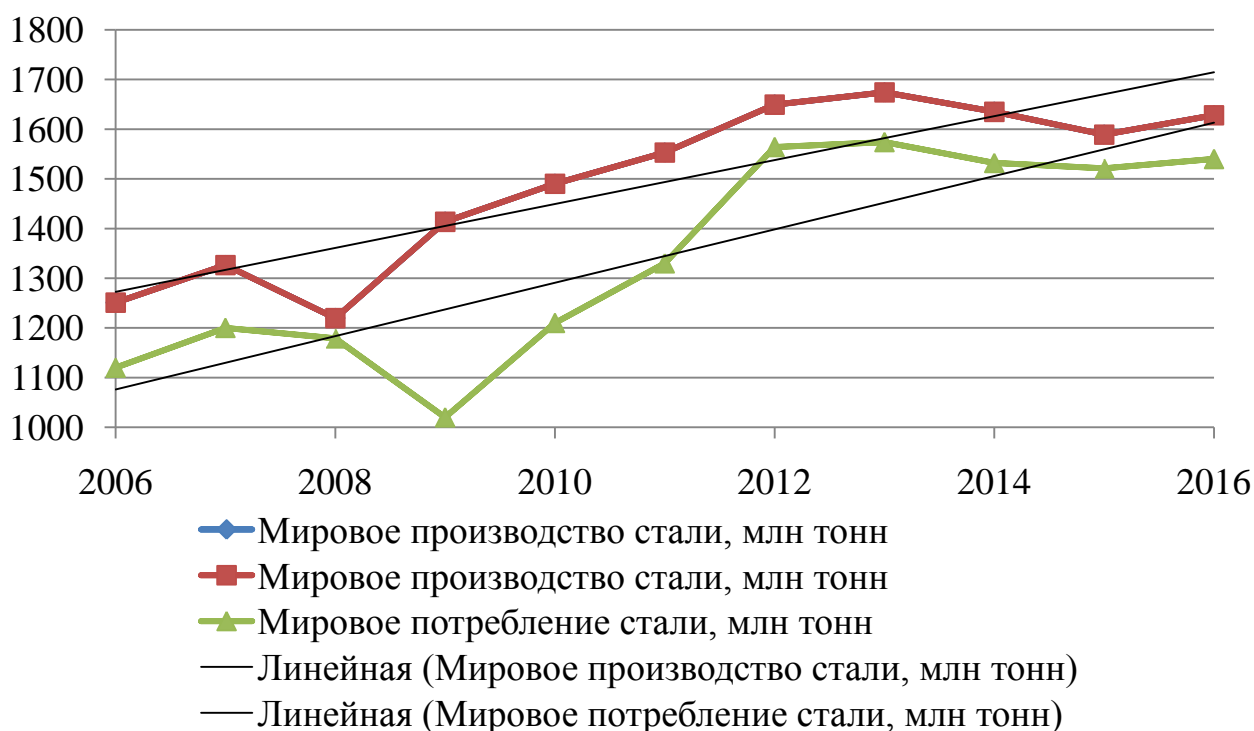
Перед тем, как переходить к структуре продаж ПАО НЛМК стоит отметить, что рынок стали в России, в отличие от мирового рынка находится приблизительно на одном уровне. В то время как на мировом рынке производства наблюдается постепенный подъем. Исключением служит только начало 2015 года, демонстрирующее снижение. Но, стоит отметить что больше половины всего мирового проката приходится на Китай, многие аналитики, анализируя производственные показатели разных игроков рынка, специально исключают Китай из выборки, так как он является своеобразным выбросом. В России, в отличие от Китая, нет ярко выделяющегося игрока рынка стали, на рынке царит олигополия, 90 всей переработки делят между собой 6 крупнейших игроков. Динамика объемов производства стали в мире представлена в таблице 7:

Таблица 7 – Мировое производство стали, млн. тонн

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Мировое производство стали, млн тонн	1251	1327	1220	1414	1490	1553	1649	1674	1635	1589	1628
Темп прироста, %	–	6,04	–8,05	15,90	5,41	4,21	6,21	1,50	–2,33	–2,81	2,45
Абсолютный прирост (цепной), млрд.тонн	–	76	–107	194	77	63	96	25	–39	–46	39
Коэффициент роста	–	1,06	0,92	1,16	1,05	1,04	1,06	1,01	0,98	0,97	1,02
Мировое потребление стали, млн тонн	1120	1200	1179	1020	1210	1330	1564	1574	1532	1521	1540
Темп прироста, %	–	7,14	–1,75	–13,49	18,63	9,92	17,59	0,64	–2,67	–0,72	1,25
Абсолютный прирост (цепной), млрд.тонн	–	80	–21	–159	190	120	234	10	–42	–11	19
Коэффициент роста	–	1,07	0,98	0,87	1,19	1,10	1,18	1,01	0,97	0,99	1,01

Для большей наглядности, динамика объема производства и динамики потребления представлена на рисунке 6:

Рисунок 6 – Мировое производство стали в динамике



Из таблицы мы видим что динамика – положительная. В среднем, темп прироста рынка составляет 2,85 % в год, а средний показатель прироста составляет 38 млн. тонн в абсолютных величинах. Минимальное значение уровня производства стали за последние 10 лет было зафиксировано в 2006 году (1251 млн.тонн). А максимальное значение составило 1635 млн. тонн, данный уровень был зафиксирован в 2014 году, после чего последовало временное снижение на 46 млн. тонн, но уже в 2016 году наблюдается тенденция к обратному наращиванию производства. В таблице можно увидеть, что после кризисных периодов 2008 и 2014 года, наблюдается временное снижение объемов, но несмотря на периодические спады, рост производства стали в мире, за последние 10 лет, составил 377 млн. тонн, что в относительном выражении к 2006 году составляет 30,14 %. Несмотря на периодические спады. Доля Китая в общемировом производстве стали составляет 49,53% (2015 год).

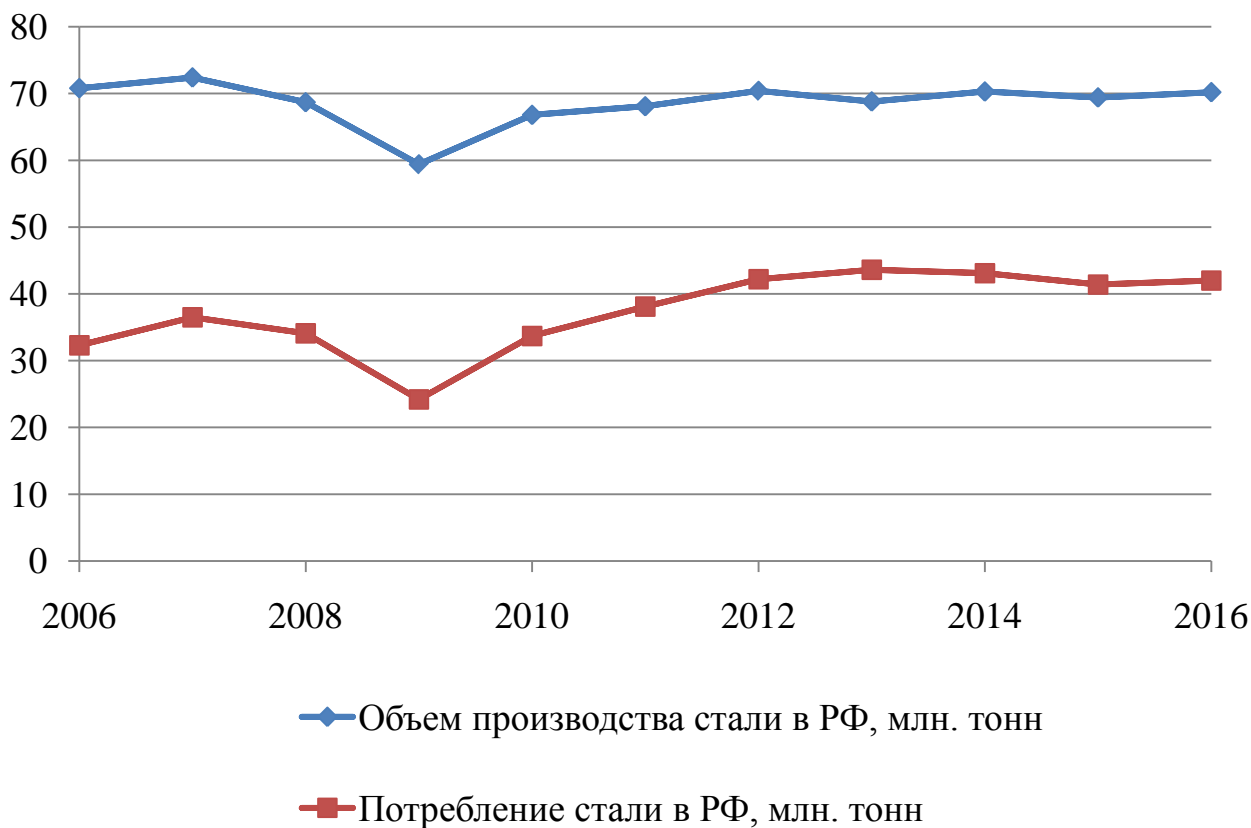
Рынок производства стали в России более стабилен, даже имеет некоторую тенденцию к спаду, что мы можем увидеть в таблице 8:

Таблица 8 – Российское производство стали

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем производства стали в РФ, млн. тонн	70,8	72,4	68,7	59,4	66,8	68,1	70,4	68,8	70,3	69,4	70,2
Темп прироста, %	–	2,26	–5,11	–13,54	12,46	1,95	3,38	–2,27	2,18	–1,28	1,15
Абсолютный прирост (цепной), млн. тонн	–	1,6	–3,7	–9,3	7,4	1,3	2,3	–1,6	1,5	–0,9	0,8
Коэффициент роста	–	1,02	0,95	0,86	1,12	1,02	1,03	0,98	1,02	0,99	1,01
Потребление стали в РФ, млн. тонн	32,3	36,5	34,1	24,2	33,7	38,1	42,2	43,62	43,1	41,4	42
Темп прироста, %	–	13	–6,58	–29,03	39,26	13,06	10,76	3,36	–1,19	–3,94	1,45
Абсолютный прирост (цепной), млн. тонн	–	4,2	–2,4	–9,9	9,5	4,4	4,1	1,42	–0,52	–1,7	0,6
Коэффициент роста	–	1,13	0,93	0,71	1,39	1,13	1,11	1,03	0,99	0,96	1,01

Для наглядного представления таблицы 8 динамика представлена на рисунке 7:

Рисунок 7 – Соотношение потребления стали, к общему производству в России, млн. тонн [Составлено автором по 53]



Средний темп прироста производства стали на рынке РФ за последние 10 лет составил 0,12%, показатель практически равен нулю, что говорит об отсутствии роста на рынке производства. Средний уровень производства с 2006 по 2016 год держится на уровне 68,66 млн.тонн, максимальное значение было достигнуто в 2007 году (72,4 млн.тонн), а минимальное в 2009 (59,4 млн. тонн). Кризис 2008 года, в отличие от 2014 сильнее ударил по объему производства, в 2009 году уровень производства по сравнению с предыдущим периодом снизился на 9,3 млн. тонн, что на тот момент составляло 13,5% от уровня предыдущего периода. Более интересной является структура потребления стали в России. Темп прироста сильно варьируется в зависимости от конкретного момента времени. Но, в отличие от динамики производства стали в РФ, потребление имеет тенденцию к

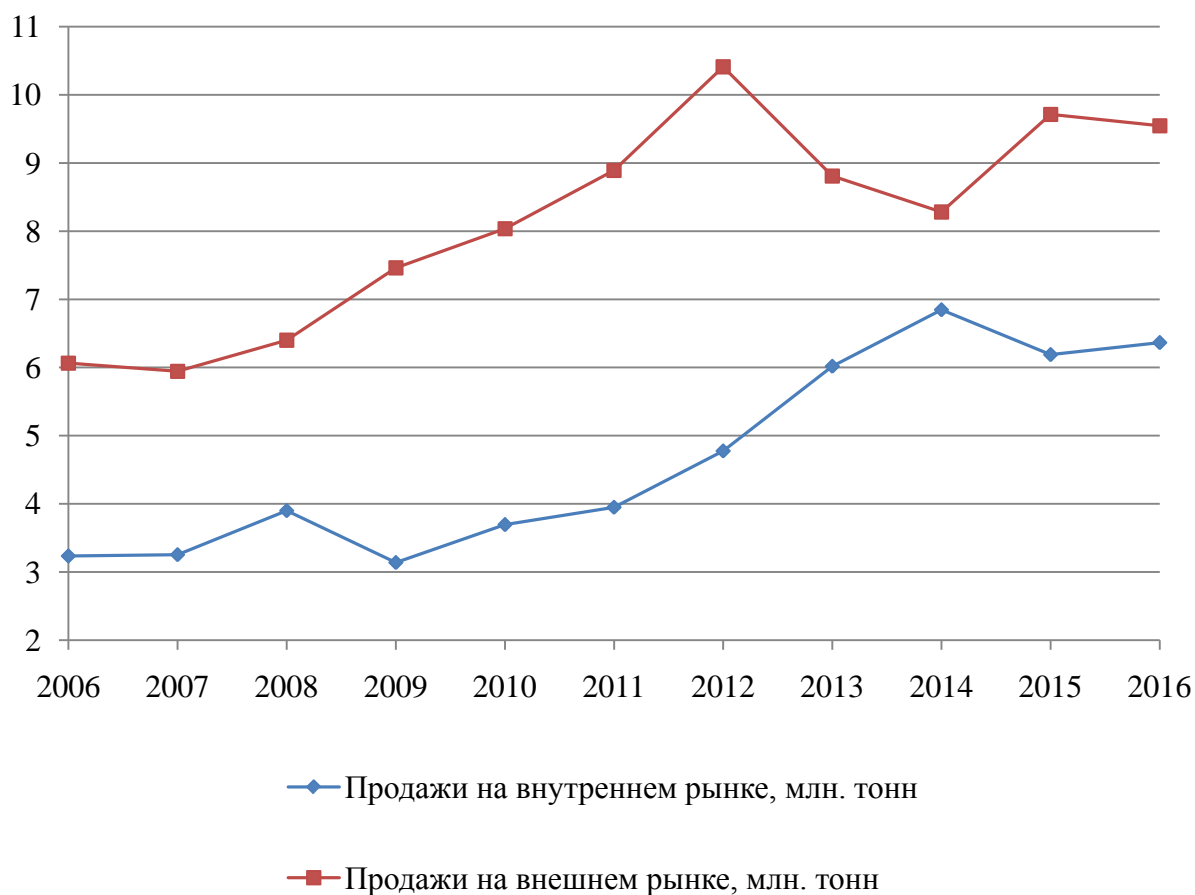
увеличению. За последние 10 лет потребление стали в России выросло на 30,03% по сравнению с показателем 2006 года, что в абсолютном выражении составляет 9,7 млн.тонн. Однако, наблюдаются сильные отрицательные провалы, чаще всего они приходится на период шоков в экономике, например наглядно это видно в 2009 и 2014 годах. Так же на 2009 год приходится минимальное значение потребления за 10 лет, значение составляет 24,2 млн.тонн. Связано это с замедлением роста экономики, в частности снижение активности в строительной и машиностроительной отраслях, одних из основных потребителей стали. В России рост экономики сократился на 3,7% на фоне снижения цен на сырьевые товары, высокой инфляции и падения покупательской способности населения. Инвестиции в основной капитал упали на 8,4%. В частности, объем строительных работ снизился на 7%, производство некоторых видов продукции строительного назначения упало на 19%. Спад на 5,4% в обрабатывающих производствах негативно отразился на металлургической отрасли. Сокращение видимого потребления готовой стальной продукции по итогам 2015 г. составило 8,3%, в сегменте сортового проката — 14%, в сегменте листового проката — 5%. Частично снижение спроса было компенсировано ростом потребления трубной продукции. Выпуск стали в России составил 70,9 млн т в 2015 г., сократившись на 0,8% по сравнению с 2014 г., сохранение производства было связано со стабильными поставками на внутренний рынок и ростом экспорта на фоне 30%-го падения импорта металлопроката. Динамика цен на стальной прокат в России в 2015 г. была обусловлена движением обменного курса. Цены существенно выросли в середине 2-го квартала по сравнению с 1-м кварталом вследствие укрепления курса рубля, однако возобновление снижения нефтяных котировок и девальвация национальной валюты вновь привели к падению цен вплоть до конца года.

Новолипецкий металлургический комбинат, не так сильно подвержен колебаниям, связанными с объемами реализации. Структура производства и продаж ПАО НЛМК наглядно проиллюстрирована в таблице 9:

Для более наглядного представления динамика данных показателей представлена на рисунке 8:

Рисунок 8 – Соотношение экспорта и продаж на внутреннем рынке ПАО НЛМК,

млн. тонн



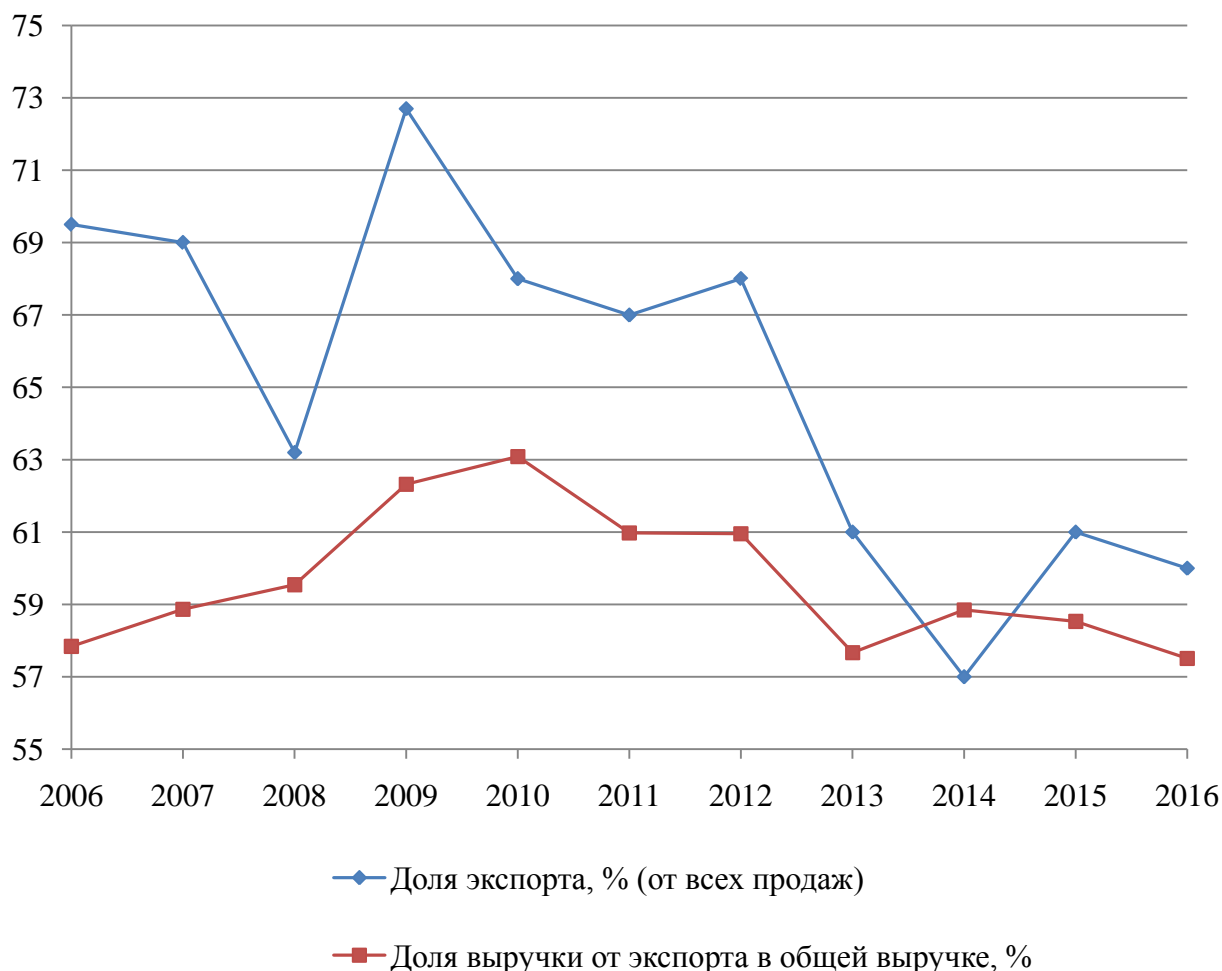
На рисунке можно наблюдать, как в период экономических шоков (2008 г. и 2014 г.), наблюдается смещение структуры продаж. Объем реализации на внутреннем рынке увеличивается, сокращая продажи на внешних рынках. Внутренний рынок служит своеобразной подстраховкой для российских компаний, позволяя им находиться на том же уровне загрузки производственных мощностей. Отметим, что на протяжении последних 7 лет у ПАО НЛМК один из самых высоких показателей загрузки производственных мощностей в отрасли, он колеблется на уровне 95%.

Таблица 9 – Производство и структура продаж стали группой НЛМК

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Производство стали НЛМК, млн. тонн	10,61	10,50	10,60	11,50	11,55	11,97	14,92	15,43	15,92	15,87	15,90
Темп роста, %	–	–1,04	0,95	8,49	0,41	3,65	24,69	3,39	3,19	–0,35	0,21
Абсолютный прирост (цепной), млн. тонн	–	–0,11	0,10	0,90	0,05	0,42	2,96	0,51	0,49	–0,05	0,03
Продажи, млн. тонн	9,30	9,20	10,30	10,60	11,73	12,84	15,18	14,83	15,13	15,90	15,91
Темп роста, %	–	–1,08	11,96	2,91	10,67	9,45	18,26	–2,36	2,02	5,12	0,06
Абсолютный прирост (цепной), млн. тонн	–	–0,10	1,10	0,30	1,13	1,11	2,34	–0,36	0,30	0,77	0,01
Продажи на внутреннем рынке, млн. тонн	3,24	3,26	3,90	3,14	3,70	3,95	4,78	6,02	6,85	6,19	6,36
Темп роста, %	–	0,59	19,84	–19,52	17,70	6,88	20,91	26,01	13,77	–9,62	2,85
Абсолютный прирост (цепной), млн. тонн	–	0,02	0,65	–0,76	0,56	0,25	0,83	1,24	0,83	–0,66	0,18
Продажи на внешнем рынке, млн. тонн	6,06	5,95	6,40	7,46	8,04	8,89	10,41	8,81	8,28	9,71	9,55
Темп роста, %	–	–1,96	7,64	16,58	7,71	10,63	17,08	–	–6,00	17,30	–1,71
Абсолютный прирост (цепной), млн. тонн	–	–0,12	0,45	1,06	0,58	0,85	1,52	–1,60	–0,53	1,43	–0,17

Анализируя структуру выручки компании в динамике, принимая в расчет долю экспорта продукции, необходимо так же рассмотреть долю выручки от экспорта в общей выручке ПАО НЛМК. Данные представлены на рисунке 9:

Рисунок 9 – Динамика доли экспорта и доли выручки от экспорта, %



Мы уже отмечали ранее, что при наступлении финансового кризиса или иного экономического шока, наблюдается резкое смещение доли экспорта в сторону снижения. На данном графике эта тенденция так же наблюдается в 2014 году, когда экспорт продукции упал до 57% от производимой продукции. При этом из-за валютной разницы мы так же наблюдается увеличения доли выручки от экспорта в общем объеме. Это говорит о том, что при снижении экспортируемого товара, в натуральном выражении, объем выручки в рублевом эквиваленте увеличивается, за счет эффекта положительной курсовой разницы, когда тот же объем товара мы продаем по более дорогой цене, при неизменных

условиях для контрагента. Стоит так же отметить, что при спокойном экономическом климате в России доля экспорта, в процентном соотношении, выше доли выручки от экспорта. Это говорит о том, что продукция на внешнем рынке реализуется по более низким ценам, чем на внутреннем рынке.

При анализе эффекта, оказываемого положительной разницей, так же необходимо рассмотреть динамику соотношения себестоимости продаж экспортной продукции к выручке от продаж по экспорту. Чтобы рассчитать выручку нам необходимо воспользоваться следующей формулой:

$$B = O \times C, \quad (14)$$

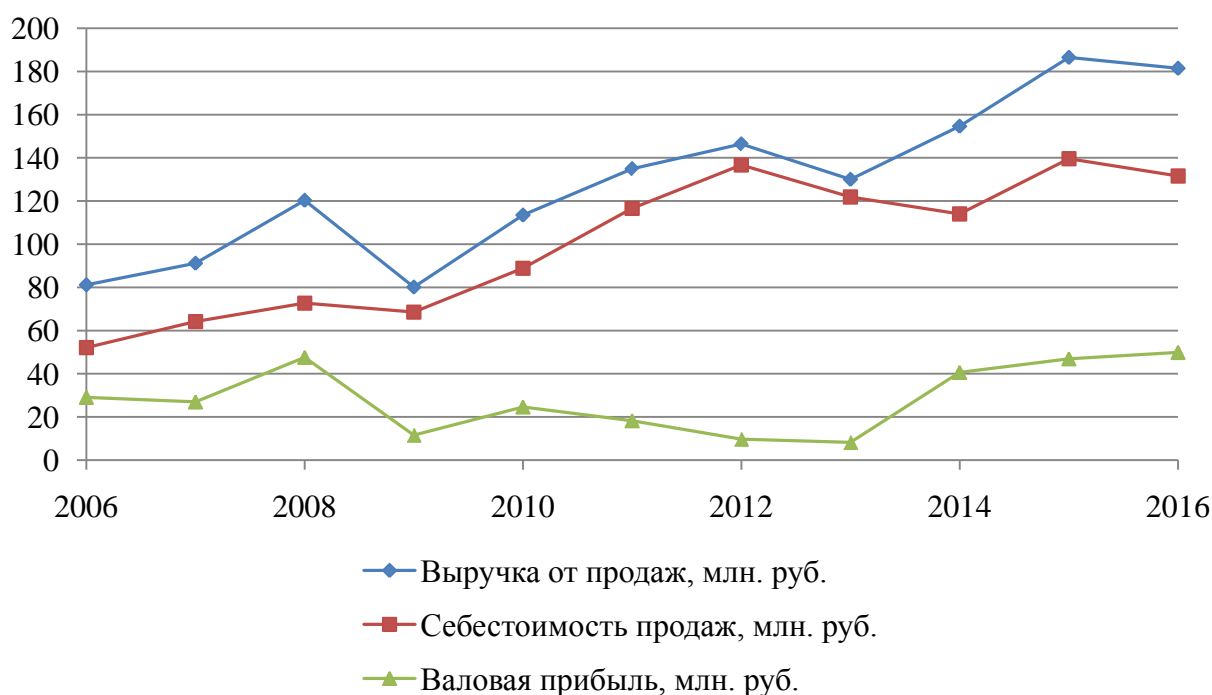
где O – объем продаж стали за год; C – цена продажи стали за тонну.

Данный показатель показывает фактический объем денежных средств, полученных от торговли.

Себестоимость продукции можно получить умножив объем произведенной продукции на производственную себестоимость единицы изделия.

Данные представлены на рисунке 10:

Рисунок 10 – Себестоимость, выручка и валовая прибыль от экспорта



Данный график наглядно демонстрирует, что при девальвации рубля показатель прибыли может возрасти. Но, это утверждение справедливо только к

компаниям, которые несут затраты в рублевом эквиваленте, а большинство выручки получают от экспортной деятельности. Справедливо отметить, что подобные компании относятся к сырьевому сектору Российской экономики. В ситуации с ПАО НЛМК ситуация носит аналогичный характер. Компания располагает полным производственным циклом, от добычи до переработки с последующей реализацией. Учитывая что 100% добычи сырья производится на территории РФ, в частности в Липецкой области, то затраты компания несет в рублях. На фоне убытков 2013 года, финансовый кризис 2014 года оказал положительное влияние на структуру выручки, увеличив ее, при неизменном объеме производства.

Для анализа влияния финансового кризиса на оценку эффективности внешнеэкономической деятельности целесообразно рассмотреть динамику ретроспективных показателей с детализацией их расчета. Основными экспортными видами стали на сегодняшний день у ПАО НЛМК являются слябы и железорудный концентрат, иными словами – полуфабрикаты для дальнейшего проката. Расчет эффективности экспорта по сделке с продажей слябов в Евросоюз представлен в таблице 10:

Таблица 10 – Определение эффективности от сделки по экспорту слябов

№ п/п	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
1	Объем продаж, тонн	5000	5000	5000	5000	5000
2	Производственная себестоимость тонны, руб.	6200	6048	6030	5970	5900
3	Цена тонны	–	–	–	–	–
3.1	на внутреннем рынке, руб.	7450	7216,2	7310	7251	7100
3.2	на внешнем рынке, долл. США	320	298	301	283	270
4	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб./т	115	108	110	117	120
5	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./т	6,7	6	6,2	7,8	9

Окончание таблицы

№ п/п	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
6	Курс валюты, руб./долл.	30,99	31,65	37,6	61,59	68,31
7	Затраты, тыс. руб.	—	—	—	—	—
7.1	при реализации на внутреннем рынке	31575	30780	30700	30435	30100
7.2	при реализации на внешнем рынке	32038,17	31189,5	31315,6	32252	32574
8	Результат, тыс.руб.	—	—	—	—	—
8.1	при реализации на внутреннем рынке	37250	36081	36550	36255	35500
8.2	при реализации на внешнем рынке	49584	47158,5	56588	87149,9	92218,5
9	Эффект, тыс. руб.	—	—	—	—	—
9.1	при реализации на внутреннем рынке	5675	5301	5850	5820	5400
9.2	при реализации на внешнем рынке	17545,84	15969	25272,4	54897,8	59644,6
10	Эффективность, руб./руб.					
10.1	при реализации на внутреннем рынке	1,18	1,17	1,19	1,19	1,18
	Темп прироста (цепной), %	—	–0,64	1,56	0,06	–0,99
10.2	при реализации на внешнем рынке	1,55	1,51	1,81	2,70	2,83
	Темп прироста (цепной), %	—	–2,30	19,51	49,54	4,77
10.3	Разница между экспортной эффективностью и эффективностью от продажи на внутреннем рынке	0,37	0,34	0,62	1,51	1,65

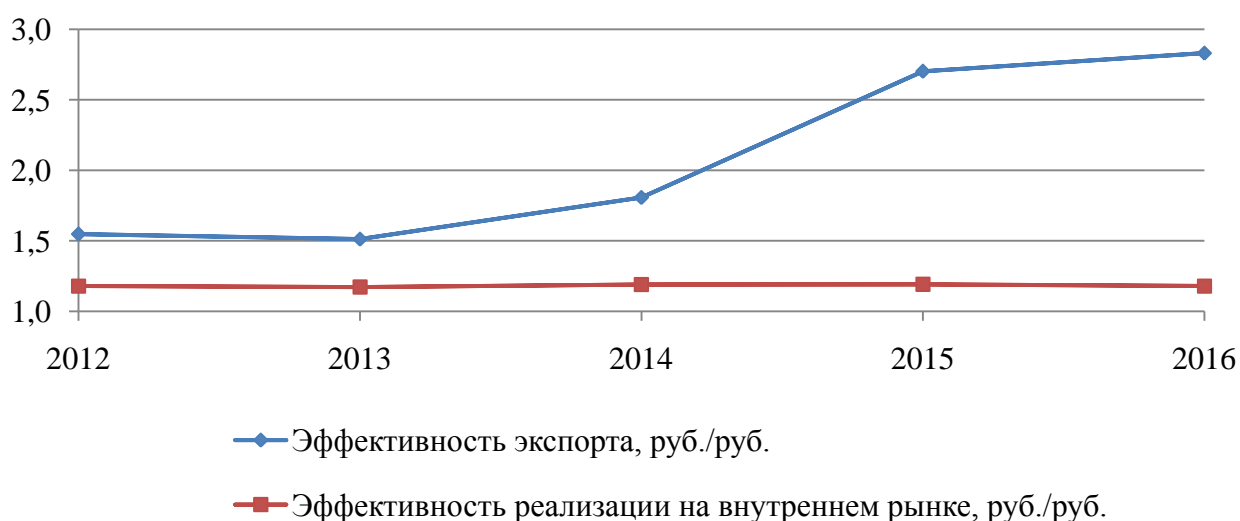
Рассматривая данную таблицу стоит отметить, что производственная себестоимость ежегодно падает, это связано с инновационной деятельностью на промышленных площадках, ПАО НЛМК демонстрирует одни из самых низких в мире показателей себестоимости. Динамика цен имеет явную тенденцию к снижению, причем динамика сохранялась в предыдущих периодах, это связано с модернизацией на производственных площадках не только рассматриваемой компании но и у компаний – конкурентов. Рассчитывая показатели экономического эффекта и эффективности от экспортной сделки отметим, что

экспорт выгоден, свидетельством этому является как соблюдение условия $\mathcal{E}_{\text{эксп}} > \mathcal{E}_{\text{вн}} > 1$ в каждом из рассматриваемых периодов, так и уровень цен экспортной продажи, который гораздо выше внутренних цен на домашнем рынке. Наибольший вклад в повышение показателей эффекта и эффективности от экспортной сделки внес обменный курс российского рубля по отношению к доллару США. Резкий скачек в переходном периоде между 2014 и 2015 годом спровоцировал скачкообразный рост прибыли, при неизменных производственных издержках.

Для наглядной демонстрации вклада валютной волатильности представим соотношение эффективности реализации слэбов на внутреннем рынке и эффективности от реализации слэбов на экспорт на рисунке 11:

Рисунок 11 – Сравнение показателей экономической эффективности экспорта

слэбов



Помимо слэбов спросом пользуется и железорудный концентрат, он широко используется для выплавки чугуна и железорудных окатышей. Расчет экспортных сделок и методики расчета их эффективности представлен в таблице 11:

Таблица 11 – Определение эффективности от сделки по экспорту железорудного концентрата

№ п/п	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
1	Объем продаж, тонн	5000	5000	5000	5000	5000

Окончание таблицы

№ п/п	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
2	Производственная себестоимость тонны, руб.	721	711	691	650	631
3	Цена тонны					
3.1	на внутреннем рынке, руб.	1051	1032	987	889	863
3.2	на внешнем рынке, долл.	26,8	25,3	22,7	21	19
4	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб./т	74	75	71	68	70
5	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./т	2,7	2	2,2	2,8	3
6	Курс валюты, руб./долл.	30,99	31,65	37,6	61,59	68,31
7	Затраты, тыс. руб.	—	—	—	—	—
7.1	при реализации на внутреннем рынке	3975	3930	3810	3590	3505
7.2	при реализации на внешнем рынке	4023,36	3871,5	3868,6	4112,26	4179,65
8	Результат, тыс.руб.	—	—	—	—	—
8.1	при реализации на внутреннем рынке	5255	5160	4935	4445	4315
8.2	при реализации на внешнем рынке	4152,66	4003,72	4267,6	6466,95	6489,45
9	Эффект, тыс. руб.	—	—	—	—	—
9.1	при реализации на внутреннем рынке	1280	1230	1125	855	810
9.2	при реализации на внешнем рынке	129,295	132,225	399	2354,69	2309,8
10	Эффективность, руб./руб.	—	—	—	—	—
10.1	при реализации на внутреннем рынке	1,32	1,31	1,30	1,24	1,23
	Темп прироста (цепной), %	—	–0,68	–1,35	–4,41	–0,57
10.2	при реализации на внешнем рынке	1,03	1,03	1,10	1,57	1,55
	Темп прироста (цепной), %	—	0,20	6,67	42,56	–1,27
10.3	Разница между экспортной и эффективностью от продажи на внутреннем рынке	–0,29	1,03	1,10	1,57	1,55

В отличие от слябов, железорудный концентрат обладает более низкими показателями. Несмотря на низкую себестоимость и соотношение между себестоимостью и ценой реализации, стоит отметить высокие, не пропорциональные цене коммерческие расходы, связанные с транспортировкой, маркетингом и иными составляющими продажи. Этот факт существенно понижает эффективность сделок как на внутреннем рынке, так и в случае экспорта на внешний. Реанимировал ситуацию поднявшийся обменный курс, существенно повысивший эффективность от внешнеторговых сделок. В 2012 году значение эффективности находилось на уровне, превышающем пороговый барьер, равный 1, но показатель эффективности экспорта находился на более низком уровне (1,03) по сравнению с эффектами от реализации на внутреннем рынке (1,32).

Помимо внешнеторговых операций ПАО НЛМК так же занимается толлинговыми операциями по ряду продукции. Толлинг представляет собой вид взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, при котором владелец сырья (толлингер) передает его предприятию–переработчику, получая в виде результата готовую продукцию и возмещая предприятию–переработчику сумму понесенных им издержек по переработке и согласованный процент доходности.

Специфика отношений между Российским НЛМК и странами–контрагентами предполагает низкий уровень спроса на готовую продукцию, такую как: холодный и горячий прокат. Так же имеет место квотирование, ограничивающее экспортные возможности металлургического комбината. Выходом из ситуации служит толлинг. Пример расчета эффективности от толлинговых операций представлен в таблице 12:

Таблица 12 – Определение эффективности операции с давальческим сырьем (толлинга)

№ п/п	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
1	Масса перерабатываемого сырья, тонн	40000	40000	40000	40000	40000

Окончание таблицы

№ п/п	Показатели	2012	2013	2014	2015	2016
2	Содержание полезного компонента, %	80	80	80	80	80
3	Масса готового продукта, тонн	32000	32000	32000	32000	32000
4	Содержание полезного компонента, %	99,99	99,99	99,99	99,99	99,99
5	Затраты на переработку сырья, тыс.руб.	13967,18	13624,76	13584,21	13449,05	13291,35
5.1	электроэнергия, тыс.руб.	3177,48	3099,58	3090,35	3059,60	3023,73
5.2	энергоносители, тыс.руб.	2383,11	2324,68	2317,76	2294,70	2267,80
5.3	зарплата с отчислениями, тыс.руб.	3971,85	3874,47	3862,94	3824,50	3779,66
5.4	прочие переменные расходы, тыс.руб.	2448,83	2388,80	2381,69	2357,99	2330,34
5.5	постоянные расходы, тыс.руб.	1985,92	1937,24	1931,47	1912,25	1889,83
6	Коммерческие расходы (транспорт, пошлины, страхование и др.), тыс.руб.	3127,00	2912,02	2941,33	2765,44	2638,41
7	Всего затрат на переработку сырья с учетом коммерческих расходов, тыс.руб.	17094,18	16536,78	16525,55	16214,49	15929,76
8	Процент от готовой продукции, удерживаемый за толлинг, %	3,75	3,61	3,57	3,31	3,30
9	Количество готового продукта, оставляемого в уплату за переработку, тонн	1500	1444	1428	1324	1320
10	Цена готового продукта, долл./т	621,00	581,00	541,00	520,00	511,00
11	Стоимость готового продукта, оставляемого в уплату за переработку, тыс. долл	931,50	838,96	772,55	688,48	674,52
12	Обменный курс валюты руб./долл.США	30,99	31,65	37,60	61,59	68,31
13	Стоимость готового продукта, оставляемого в уплату за переработку, тыс. руб.	28867,19	26553,21	29047,80	42403,48	46076,46
14	Затраты, связанные с реализацией готового продукта, тыс. руб.	172,50	155,95	157,08	154,91	158,40
15	Результат толлинга, тыс. руб.	28694,69	26397,26	28890,72	42248,58	45918,06
16	Экономический эффект толлинга, тыс. руб.	11600,50	9860,48	12365,18	26034,09	29988,30
17	Экономическая эффективность толлинга, руб./руб.	1,68	1,60	1,75	2,61	2,88
	Темп прироста (цепной), %	—	—4,91	9,52	49,04	10,63

По специфике толлинговых операций плата может взиматься как в натуральном выражении (тоннах, штуках и т.д.), так в денежном эквиваленте, на выбор предприятия, занимающегося переработкой заказа. В рассмотренном выше случае, расчет представлен исходя из условия платы готовой продукцией (горячекатаная сталь), но для корректного расчета эффекта и эффективности произведена конвертация результата в денежное выражение. В нашем случае, толлинг оказался даже более выгодным инструментом по сравнению с экспортом железорудного концентрата, так как уровень эффективности экспорта первого, в отличие от толлинга варьируется между значениями 1.03 и 1.55, а толлинг на протяжении рассматриваемого периода обладает эффективностью с минимальным значением, равным 1.6 и достигает максимума в 2016 году со значением 2.88. Стоит отметить, что уровень эффективности растет в среднем на 16.07 % в год, несмотря с тенденцией к снижению цен на горячекатаную сталь. Такой уровень стало возможным достичь лишь в условии увеличения курсовой разницы между национальной валютой и долларом США.

В рамках исследования целесообразно провести анализ совокупной эффективности внешнеэкономической деятельности ПАО НЛМК. Наиболее широко используются показатели экономического эффекта (Э), предполагающий какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов.. показатель экономической эффективности (ЭЭ), результативность производственной деятельности, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования. Так же анализируется рентабельность продаж, комплексно отражающий степень эффективности использования материальных, трудовых ресурсов. Так как компания самодостаточна и не нуждается в импорте ресурсов для производства, то целесообразно производить анализ лишь экспортной деятельности. Динамика показателей представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Показатели эффективности экспортной деятельности

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Эффект от экспорта, млн. руб.	2905 7,9	26972, 3	47589,8	11546,3	24647,5	18278,3	9696,3	8205,9	40636,8	46918,1	49882,1
Темп прироста, %	–	–7,18	76,44	–75,74	113,47	–25,84	–46,95	–15,37	395,21	15,46	6,32
Абсолютный прирост (цепной), млн. тонн	–	– 2085,5 8	20617,4 9	– 36043,4 8	13101,1 3	– 6369,17	– 8582,02	– 1490,37	32430,8 7	6281,33	2963,98
Эффективность экспорта	1,56	1,42	1,65	1,17	1,28	1,16	1,07	1,07	1,36	1,34	1,38
Темп прироста, %	–	–8,84	16,48	–29,37	9,33	–9,44	–7,42	–0,34	27,09	–1,50	3,22
Рентабельность продаж, руб./руб.	0,36	0,30	0,40	0,14	0,22	0,14	0,07	0,06	0,26	0,25	0,27
Темп прироста, %	–	–17,38	33,68	–63,57	50,69	–37,58	–51,12	–4,74	316,48	–4,26	9,27

Показатель экономического эффекта от экспортной деятельности соотносим с показателем валовой прибыли, лишь с поправкой на экспорт. Показатель экономической эффективности показывает целесообразность внешнеэкономической деятельности в целом, так же можно применять расчет к конкретной сделке для определения ее целесообразности. В нашем случае, за последние 10 лет, значение данного показателя превышает 1, что говорит о целесообразности внешней торговли. Однако рентабельность продаж на достаточно низком уровне для сырьевой отрасли, особенно в 2012 –2013 годах. Часто, принимая решение о ведении внешнеэкономической деятельности компании производят сравнение с прибылью от аналогичной деятельности на внутреннем рынке. Аналогичный расчет показателей экономического эффекта, экономической эффективности и рентабельности продаж для внутреннего рынка приведен в таблице 14. Это делается для дальнейшего сопоставления результатов. Предполагается, что при сравнении индексов, мы получим наиболее выгодное направление осуществления торговой деятельности. Еще иногда помимо данных показателей анализируют дополнительно показатели импорта и цены на них.

Исходя из представленных данных следует, что экономическая эффективность, а так же рентабельность продаж от торговли на внутреннем рынке значительно превышает значение показателей от торговли на внешних рынках. Лишь в 2014 году, в период девальвации рубля, коэффициент экономической эффективности от экспортной деятельности превысил значение аналогичного показателя, рассчитанного для внутреннего рынка. аналогична ситуация и с рентабельностью продаж.

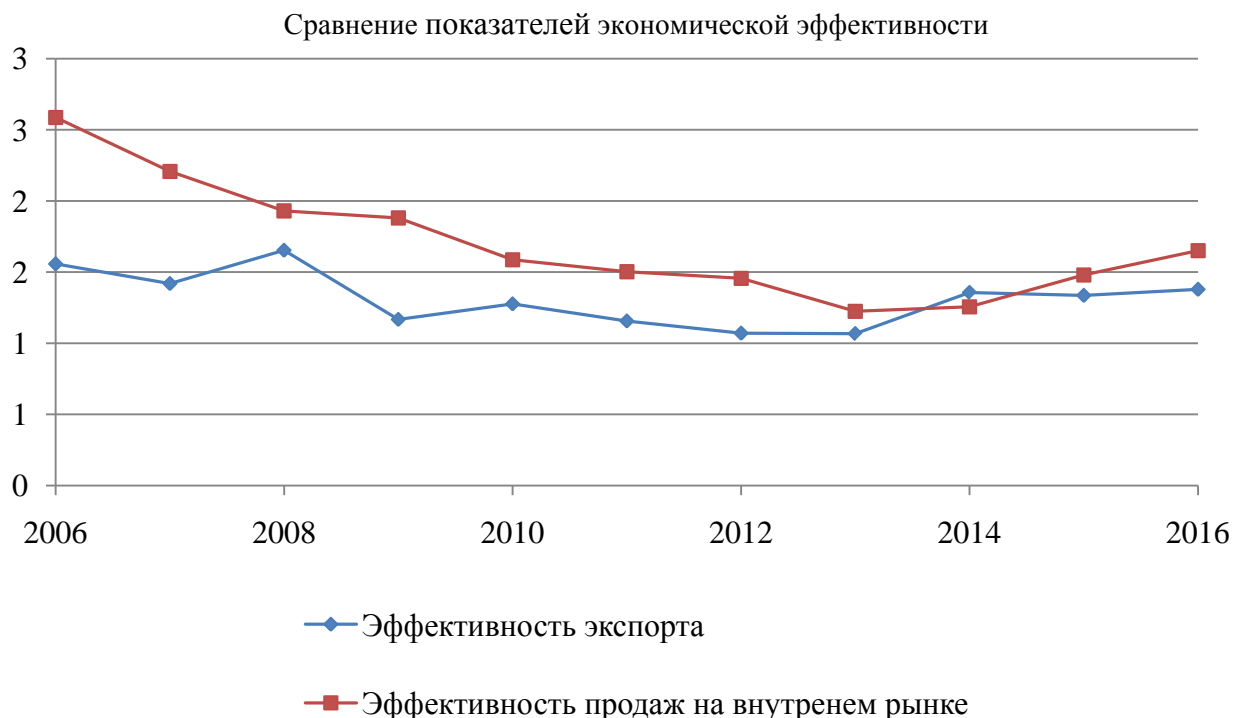
При принятии решений о ведении внешнеэкономической деятельности считается, что такая деятельность целесообразна в случае выполнении равенства: $\Xi_{\text{Экс}} > \Xi_{\text{Вн}} > 1$.

Таблица 14 – Показатели эффективности от торговли на внутреннем рынке

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Эффект от сделок на внутреннем рынке, млн. руб.	3628 9,91	3485 8,61	3940 5,71	2268 5,28	2459 0,64	2887 5,78	2942 9,89	1755 6,55	2212 8,25	4289 6,93	5293 2,52
Темп прироста, %	–	–3,94	13,04	– 42,43	8,40	17,43	1,92	– 40,34	26,04	93,86	23,39
Эффективность сделок на внутреннем рынке.	2,59	2,21	1,93	1,88	1,59	1,50	1,46	1,23	1,26	1,48	1,65
Темп роста, %	–	– 14,65	– 12,60	– –2,56	– 15,57	–5,36	–3,01	– 15,93	2,61	17,77	11,54
Рентабельность продаж на внутреннем рынке, руб./руб.	0,61	0,55	0,48	0,47	0,37	0,33	0,31	0,18	0,20	0,32	0,39

Для более наглядного сравнения данных показателей представим данные на рисунке 12:

Рисунок 12 – Сравнение показателей экономической эффективности



Оба показателя превышают пороговое значение, равное 1. Но, так как показатель ЭЭвн, в большинстве случаев превышает значения ЭЭэкс, то следует сделать вывод о том, что цены на внутреннем рынке превышают цены экспорта и для ПАО НЛМК было бы выгоднее делать упор на торговлю внутри страны. Исключением служит лишь 2014 год, когда из-за девальвации рубля и резкого подъема обменного курса показатель ЭЭэкс превысил ЭЭвн.

Для того, чтобы понять почему компания делает упор на экспорт, при том, что внутренний рынок более выгоден, вспомним состояние рынка стали в РФ.

Возможно это связано с меньшей перспективностью внутреннего рынка, так как большинство заказов от таких предприятий поступают от других, аналогичных по масштабу предприятий.

Данные об объеме производства, потребления, а так же перечень основных игроков представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Состояние рынка стали в РФ

Год	2013	2014	2015
НЛМК, млн. тонн	15,4	15,9	15,9
Евраз, млн. тонн	16,1	15,5	14,3
ММК, млн. тонн	11,9	13	12,2
Северсталь, млн. тонн	10,7	11,3	11,5
Металлоинвест, млн. тонн	4,6	4,5	4,5
Другие компании, млн. тонн	10,1	10,1	11
Общий объем производства, млн. тонн	68,8	70,3	69,4
Доля конкурентов в общем объеме производства, %	85,32	85,633	84,15
Объем потребления, млн. тонн	43,62	43,1	41,4

Из таблицы мы видим, что рынок перенасыщен, на нем царит олигополия. 5 крупнейших игроков, по данным 2015 года делят 84,15% общего объема производства стали в России, и это значение в 2 раза превышает объем потребления. Этот факт побуждает компании не взирая на целесообразность экономической эффективности выходить на внешний рынок, даже с более низкими ценами, чем на внутреннем, чтобы реализовать производственные возможности.

Таким образом, при оценке внешнеэкономической деятельности ПАО НЛМК можно сделать ряд выводов. За 10 последних лет ПАО НЛМК увеличила абсолютное значение продаж на 3,48 миллионов тонн по отношению к 2006 году. Со временем происходит планомерное смещение баланса в сторону увеличения доли экспорта в общем объеме производства, что связано с перенасыщением внутреннего рынка. Однако, в периоды экономических шоков, баланс существенно смещается в сторону внутреннего рынка, что приводит изменению картины в целом, примером могут служить 2008 и 2014 годы. Несмотря на снижение доли экспорта в общем объеме реализации продукции, доля выручки в общем объеме растет. В частности, за счет положительной курсовой разницы, но данное утверждение справедливо только для сырьевых секторов экономики, такие

компаниям несут издержки в рублях, а за счет структуры продаж основной объем выручки получают от экспорта в иностранной валюте. Проанализировав основные показатели экономической эффективности деятельности можно сделать вывод о том, что работа металлургических предприятий, в частности ПАО НЛМК, на внутреннем рынке более выгодна, чем на внешнем. Но из-за двукратного превышения предложения над спросом компании вынуждены реализовывать часть продукции, невостребованной на внутреннем рынке, на внешнем, по более низкой цене. Но, несмотря на данный факт, продажи как на внутреннем, так и на внешнем рынке с точки зрения экономической эффективности вполне оправданы. Однако, адекватно оценить эффективность внешнеэкономической деятельности в условиях кризиса используя лишь соотношение продаж на внутреннем и внешнем рынках не совсем объективно. В структуре «внешнего» экспорта более 70 стран, все они закупают продукцию по разным ценам, и в каждой из этих стран свои законодательные и таможенные особенности. Есть более и менее эффективные виды торговых отношений, но при оценке совокупности значение усредняется, что приводит к неточному результату.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОЦЕНКЕ И ВЕДЕНИЮ ВЭД ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ О ВЕДЕНИИ ВЭД В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Методика оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия является ключевой частью системы принятия решений о ведении ВЭД.

В Группе компаний НЛМК вопрос методики принятия решений о ведении внешнеэкономической деятельности является ключевым, так как больше половины произведенной продукции реализуется на внешних рынках.

Опираясь на результаты исследований различных подходов и взглядов на содержание процесса, последовательности и метода принятия решений практическую реализацию применительно к основному виду внешнеэкономической деятельности – внешней торговле можно представить в виде иерархии последовательных этапов, представленных на рисунке 13.

На этапе определения проблем, установок и конкретизаций целей ведения экспортной деятельности анализируется сама концепция ВЭД, строятся приблизительные планы, не опирающиеся на расчеты.

На этапе анализа текущего состояния внутренней и внешней среды предприятия, оценки перспектив и рисков анализируется внешняя и внутренняя среда предприятия. При анализе внутренней среды оцениваются производственные и технические возможности предприятия. Так же стоит рассмотреть степень зависимости от импорта внешних полуфабрикатов для производства. Ведь, если в условиях отсутствия достаточной доли на внутреннем рынке, куда в случае шоковых ситуаций можно направить нереализованный на экспорт товар, есть риск потерпеть катастрофические убытки, связанные с ценовыми рисками, а так же волатильностью национальной валюты.

Рисунок 13–Схема процесса принятия решений о ведении внешнеэкономической деятельности



Помимо курсовых угроз к внешним факторам можно отнести санкционные и таможенные ограничения. А так же, уже рассмотренный нами в главе 2, финансовый кризис. На данном этапе стоит ответить на вопрос: «Насколько внешние факторы способны оказывать влияние на внешнеторговые отношения?». Если риски находятся на очень высоком уровне, то в определенное время бизнес может перестать эффективно функционировать. В случае невозможности функционирования бизнеса и ведения внешнеторговых отношений в условиях финансового кризиса, целесообразно вернуться к определению концепции экспортной деятельности.

Одним из ключевых этапов схемы является определение предстоящих задач и способов их решения, включая разбивку поставленной цели на подцели по распределению усилий, выбор соответствующей последовательности решения и методов решения поставленных задач.

На этапе разработки товарной номенклатуры экспорта, включая определение номенклатуры реализуемых товаров, выбор тактики и детализированных плановых вариантов определяется степень диверсифицированности поставок, определяются доли рынка стран–контрагентов. Определяются перспективные ниши, которые компания способна занять своей продукцией.

Пятый по счету этап включает механизм определения ожидаемого результата, включая экономическую оценку эффективности каждого варианта, на основе чего выбирается метод осуществления плана и определения конечного желаемого результата. Иными словами данный этап включает все три этапа алгоритма оценки эффективности потенциальной внешнеэкономической деятельности. На данном этапе определяется экономическая целесообразность ведения внешнеэкономической деятельности предприятием в целом.

Шестым и седьмым этапами схемы утверждается конечный план действий и компания переходит к его дальнейшей реализации. Так же осуществляется

параллельный контроль за исполнением плана, выявляются и регистрируются отклонения.

Корректировка разработанного плана в соответствии с ожидаемыми и фактическими показателями, уточненной в ходе исполнения информацией, а также в случае необходимости, экстренная смена задач и приоритетов.

Данная схема является для предприятий – экспортеров является замкнутой, для них необходимо осуществление внешнеэкономической деятельности, именно поэтому независимо от положительного или же отрицательного результата внешнеторгового проекта, все возвращается к первоначальным этапам. В случае успеха происходит актуализация и корректировка информации для последующего построения поведения, в случае неудачи – полный повторный анализ включая изначальную оценку самой концепции ВЭД и ее эффективности.

Таким образом, современную экономику и состояние рыночных отношений можно охарактеризовать высокой степенью неопределенности, для того чтобы эффективно воздействовать на деятельность в сфере внешней торговли необходимо следовать заранее и четко построенному плану, который проявляется в самой методике принятия решений о ведении внешнеторговой деятельности. Так же необходимо уделить особое внимание влиянию внешних факторов, которые могут существенно повлиять на целесообразность ведения внешнеэкономической деятельности предприятия. В 3 главе нами выделена и наглядно представлена поэтапная последовательность мероприятий по принятию решений о ведении ВЭД. Так же при принятии решений следует оценить и проанализировать вероятность деструктивного влияния кризисного состояния экономики страны на осуществление внешнеторговой деятельности, на данном этапе следует ответить на ряд вопросов и определить дальнейшие шаги в цепочке принятий решений. Будь это дальнейшее исследование и проработка планов на экспорт или же корневая смена концепции внешней торговли.

3.2 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЭД

Как уже отмечалось ранее, на сегодняшний день не существует единого метода оценки эффективности внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия. Однако этот вид деятельности является одним из основных источников дохода для компаний, осуществляющих экспорт. Следует так же учитывать необходимость выхода на новые рынки, особенно ввиду ограниченного уровня потребления на внутреннем.

Безусловно, каждое промышленное предприятия самостоятельно формирует политику ведения внешнеэкономической деятельности в области экспорта своей продукции, однако, во многом она зависит от экономических факторов, представленных в первой главе данной работы. Одним из таких факторов, как отмечалось ранее, является финансовый кризис, который в той или иной степени влияет на результат внешнеэкономической деятельности.

В данном параграфе будет сформирован алгоритм и основные критерии оценки внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия, а так же взаимосвязи и влияние внешних факторов на производственные показатели, осуществляющего экспортную деятельность, в условиях финансового кризиса.

Необходимость такого инструмента обусловлена тем, что при оценке потенциала выхода на внешние рынки следует адекватно оценить все выгоды от такой деятельности, а так же проанализировать влияние факторов, а так же степень их влияния на конечный результат ВЭД.

На сегодняшний день, понятие эффективности внешнеэкономической деятельности раскрывается с помощью различных экономических показателей, таких как экономический эффект от экспортной деятельности, и иных показателей эффективности внешнеторговых операций, представленных в третьей части первой главы. Данные показатели не выделяются разнообразием, а многие из них не являются уникальными, для подобной оценки. Примером могут служить показатели рентабельности.

В условиях жесткой конкуренции на внешних рынках, а так же в ситуации экономических шоков, правильная, достоверная оценка эффективности внешнеэкономической деятельности позволяет повысить эффективность деятельности всего предприятия в целом, а так же застраховать себя от рисков потери доходов.

Задача повышения эффективности внешнеэкономической деятельности является многоплановой, она связана с эффективностью использования активов предприятия, средств, а так же с проведением различного рода инвестиционных процессов, связанных с достижением высокого уровня качества производимой продукции. Эффективность внешнеэкономических операций закладывается еще на этапе планирования, а оценивается посредством финансового анализа.

Однако, рассмотрев мнения исследователей, мы выявили, что большинство написанных научных работ в сфере анализа внешнеторговой деятельности и экспортных операций не учитывает влияние внешних факторов, влияющих на ВЭД. Так же не уделяется должного внимания зависимости эффективности внешней деятельности от экспортных операций, в разрезе отдельных регионов сбыта. Анализ доли дохода от различных стран–контрагентов в общей выручке от внешнеэкономической деятельности позволит более детально управлять потоками отгрузок в страны, приносящие наибольший доход.

Таким образом, перед нами стоит задача сформулировать всесторонний комплексный подход к анализу системы экономических показателей эффективности от экспортных операций, в том числе в условиях финансового кризиса и степени влияния отдельных стран–контрагентов на общий объем прибыли компании от внешнеэкономической деятельности.

Данный, комплексный, подход необходим при оценке потенциальных возможностей и ожиданий промышленного предприятия в конкурентной борьбе на внешнем рынке сбыта, а так же разработке мероприятий по максимизации прибыли от экспортной деятельности и минимизации рисков. Предприятию–экспортеру необходимо проводить анализ эффективности ВЭД как на стадии

заключения внешнеторгового контракта (контрактная оценка), так и в процессе осуществления деятельности (по финансовому результату).

В процессе оценки эффективности внешнеэкономической деятельности целесообразно опираться на следующие основные принципы:

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

Алгоритм оценки эффективности от внешнеэкономической деятельности, на наш взгляд, должен состоять из следующих ключевых этапов:

- подготовка;
- планирование;
- сбор и обработка информации;
- расчет показателей;
- анализ и выявление тенденций к изменениям.

Все вышеупомянутые этапы являются центральным звеном схемы процесса принятия управленческого решения о ведении внешнеэкономической деятельности.

Схематический алгоритм оценки внешнеэкономической деятельности представлен на рисунках: 14,15 и 16.

Сущность подготовительного этапа заключается в определении необходимости оценки, определении объекта и целей, назначении ответственных за оценку, а так же распределении между ними функционала.

За подготовительным этапом следует планирование работ по оценке. В первую очередь ответственные анализируют уже поставленные цели, далее определяется перечень необходимых источников для получения сведений для оценки, а так же назначаются непосредственные исполнители и им устанавливаются сроки выполнения работ.

Третьим этапом является процесс сбора и обработки информации непосредственными исполнителями. В первую очередь, производится сбор

информации из уже определенных источников, далее информация обрабатывается и группируется по однородности, составляется актуальная блок–схема.

Расчетный этап является заключительным в алгоритме, при завершении которого формируется перечень необходимых поведенческих действий для предприятия.

В первую очередь производится расчет стандартных показателей эффективности внешнеэкономической деятельности. Анализируются отдельно импортные и экспортные операции. При анализе экспорт используются следующие показатели:

- рентабельность экспортных продаж
- экономический эффект экспорта
- экономическая эффективность внешнего толлинга

Чтобы судить об прибыльности и эффективности от экспортных операций необходимо рассчитать данные показатели, и проверить превышают ли данные значения пороговый коэффициент, равный 1. Если равенство выполняется, то экспорт эффективен, и в следующем пункте следует искать резервы повышения эффективности. Если равенство не выполняется, то предприятию необходимо так же анализировать внешнюю среду, на предмет появления благоприятных изменений, способных сделать экспортную деятельность прибыльной.

В случае с импортной деятельностью, рассчитывается следующий перечень показателей эффективности:

- рентабельность импортных продаж
- экономическая эффективность импорта (товар для собственного использования)
- экономическая эффективность импорта (товар для повторной перепродажи)
- экономическая эффективность внутреннего толлинга

Алгоритм определения целесообразности и эффективности ведения ВЭД аналогичен экспорту. Все вышеперечисленные показатели сравниваются с 1.

Рисунок 14 – Обобщенный алгоритм оценки внешнеэкономической деятельности

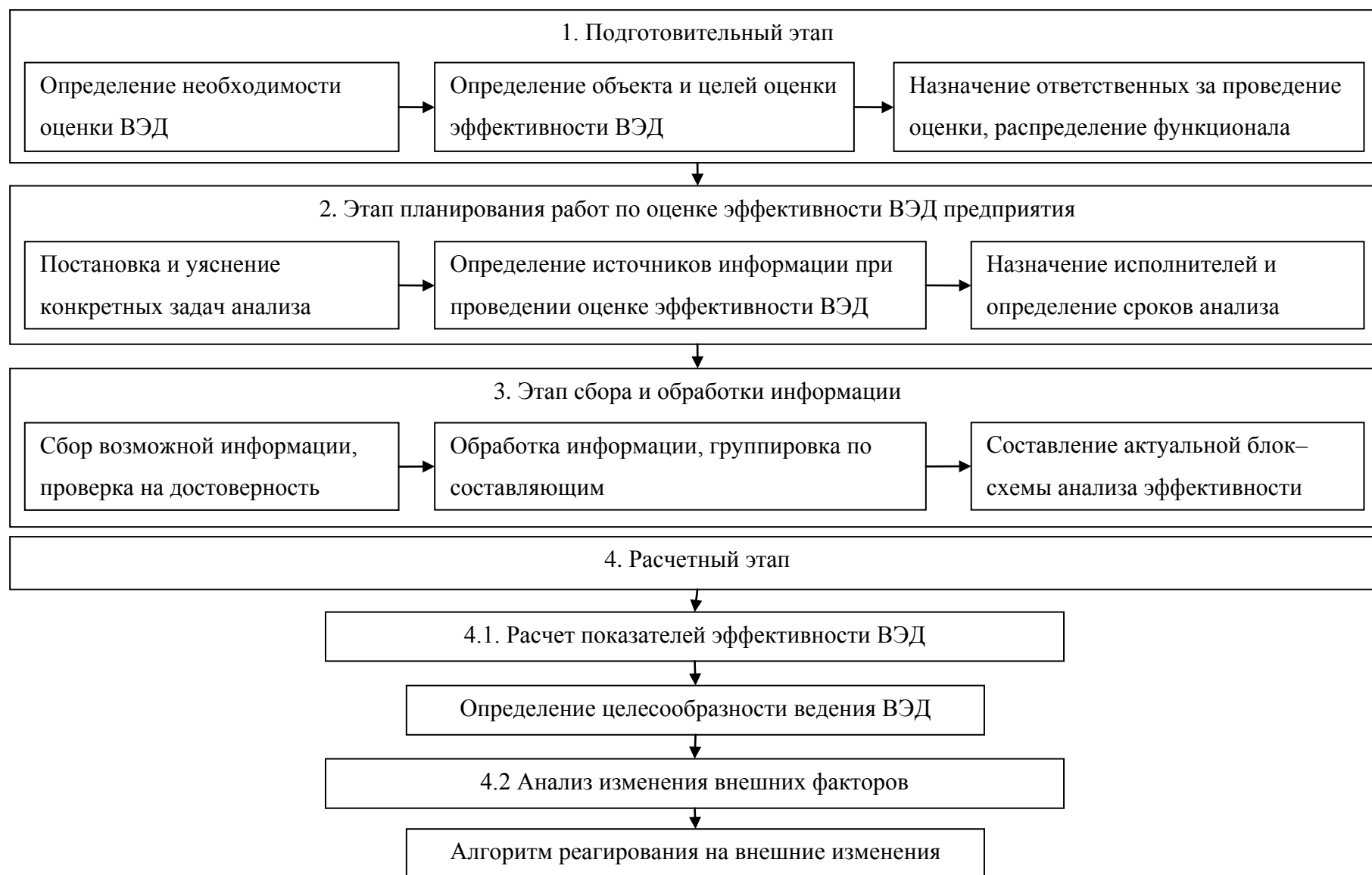


Рисунок 15 – Детализированный алгоритм этапа 4.1 оценки внешнеэкономической деятельности

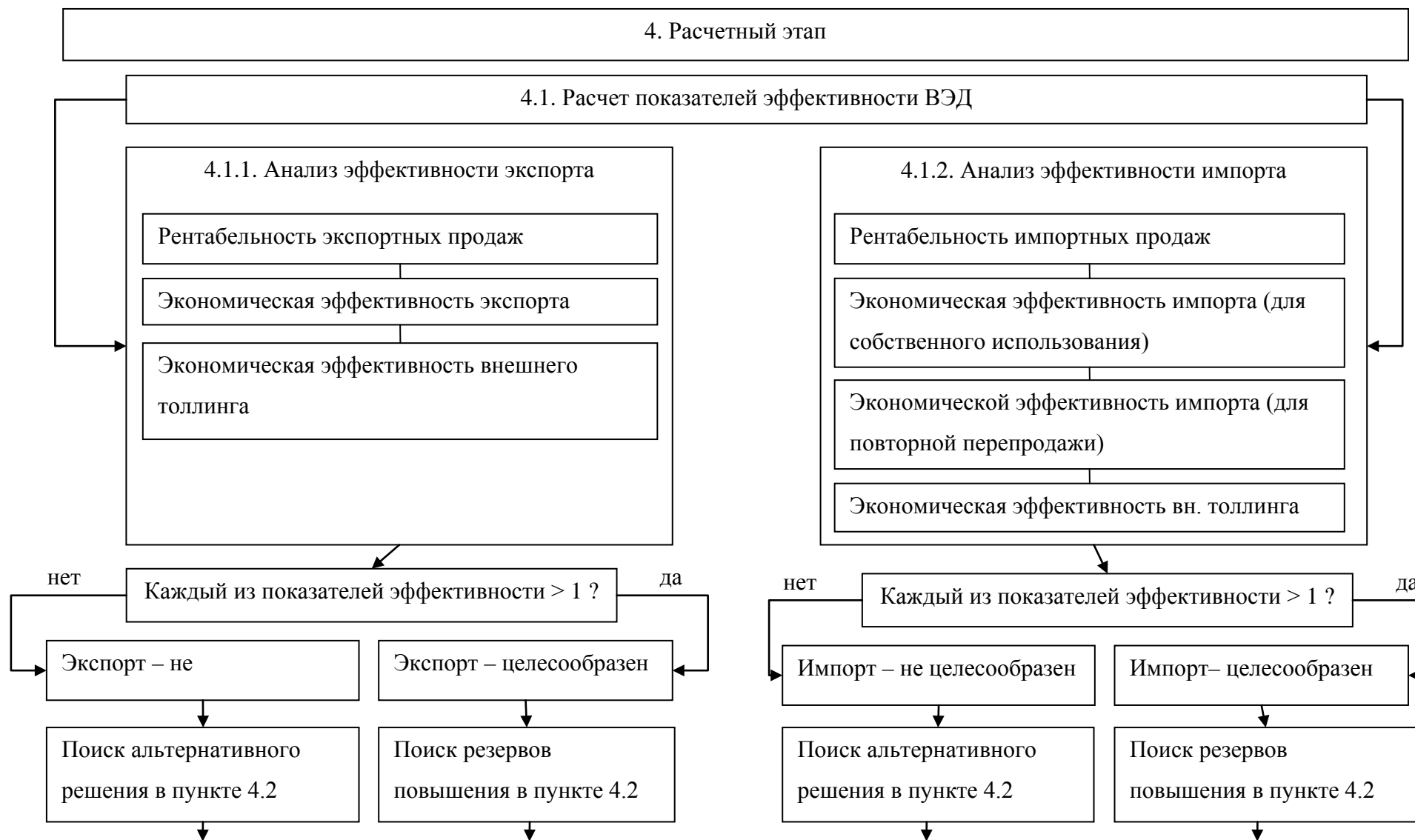
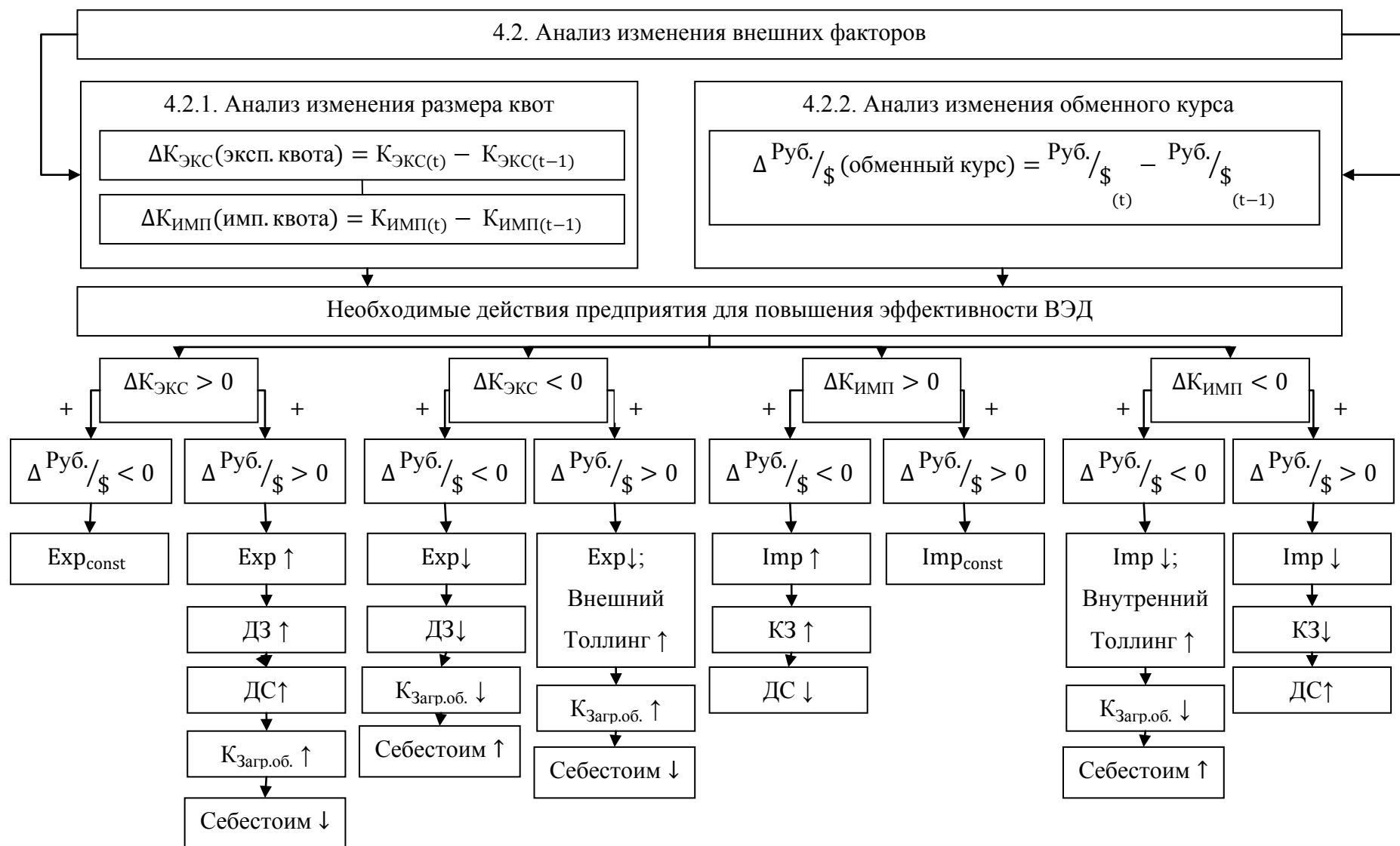


Рисунок 16 – Детализированный алгоритм этапа 4.2 оценки внешнеэкономической деятельности



Как уже отмечалось ранее, наиболее сильное влияние на экспортную деятельность способны оказывать политические и макроэкономические факторы, среди которых особенно стоит отметить квотирование и валютную волатильность. Квотирование со стороны того или иного государства может существенно ограничить ведение ВЭД, а валютная волатильность снизить или наоборот увеличить объем выручки, который компания способна получить от сделки. Именно поэтому в пункте, в котором анализируется внешнее влияние задействованы именно эти 2 фактора. Перед тем как анализировать совокупность необходимых действий, которые необходимо предпринять предприятию для эффективного ведения ВЭД необходимо рассчитать изменение размеров квот, как на импорт ($K_{имп}$), так и на экспорт ($K_{экс}$). Расчет производится вычитанием из размера квот текущего периода квот предыдущего периода:

$$\Delta K = K_{(t)} - K_{(t-1)} \quad (15)$$

Расчет как в случае с импортом, так и в случае с экспортом – аналогичен.

Аналогичным методом необходимо найти изменение обменного курса валюты.

Данные вычисления необходимо было произвести для корректного определения пути, которому следует придерживаться компании для того чтобы наиболее эффективным образом контролировать свою внешнеэкономическую деятельность.

Рассмотрим сочетания факторов по схеме, слева на право. Данная схема составлялась для металлургического предприятия.

В первом случае рассмотрим ситуацию, когда происходит увеличение квот, а курс валюты снижется. В этой ситуации вопрос об увеличении или снижении объемов внешней торговли является спорным, если речь идет об экспорте, то компании рекомендуется оставить объемы без изменений. Так как в параграфе 2 второй главы, было выявлено что при увеличении курса валюты выручка в рублевом эквиваленте так же растет, следовательно при снижении курса, она снижется. Однако, если снижение курса сопровождается

увеличением квот на импорт, то компании необходимо увеличивать объем закупок, так как они будут обходиться дешевле, естественным последствием подобного решения будет возможное увеличение кредиторской задолженности (K_3), а так же уменьшение денежных средств ($ДС$).

Если квоты на экспорт увеличиваются вместе с обменным курсом, то компании необходимо увеличивать объемы экспорта, так как выручка будет так же расти. Закономерным при таком варианте является увеличение дебиторской задолженности, денежных средств, коэффициента загрузки оборудования ($K_{\text{загр.об.}}$), а так же снижение себестоимости за счет эффекта масштаба производства. Если у компании не хватает своих производственных мощностей, то можно прибегнуть к услугам «аутсорсинга» или внешнего толлинга.

При увеличении квот на импорт вместе с обменным курсом, импорт стоит оставить неизменным, так как он станет менее выгодным. Если товар будет использоваться для повторной переработки, то себестоимость конечного продукта возрастет, что может негативно сложиться на продажах, если же импортируется товар для повторной реализации на внутреннем рынке, то спрос на него так же может оказаться меньше, чем в прошлых периодах.

В ситуации, когда квоты снижаются вместе с обменным курсом, то экспорт невыгоден, его уровень необходимо снижать и пытаться найти резервы сбыта на внутреннем рынке. Вместе со снижением экспорта предполагается что будет так же планомерно снижаться уровень дебиторской задолженности ($ДЗ$), так как скорость образования новой снизится, коэффициент загрузки оборудования так же должен снизиться, если компании не удастся найти других источников сбыта. Себестоимость так же возрастет, это связано со снижением коэффициента загрузки.

Если мы рассматриваем снижение квот на импорт, в совокупности со снижением обменного курса, то импорт снижается, так как квоты блокируют возможные объемы ввоза, однако компания может прибегнуть к внутреннему

толлингу, это возможно, в случае, если для производства конечного продукта требуется импортный товар. Внутренний толлинг работает следующим образом: компания вывозит товар за границу для переработки у компании–партнера, или аффилированного лица, так как у того нет ограничений для импорта необходимых составляющих, а так как толлинговые схемы не облагаются таможенными налогами, то товар возвращается обратно.

Увеличение издержек на подобные операции происходит из–за дополнительных транспортных расходов, так же цена переработки на другой стороне может оказаться выше, чем собственная себестоимость переработки.

При снижении квот на импорт, вместе с увеличением обменного курса, компании стоит снижать объемы импорта, и искать резервы на внутреннем рынке, так как «толлинговые схемы» тоже могут оказаться убыточными, из–за повышения курса.

При снижении квот на экспорт вместе с увеличением обменного курса, то целесообразен внешний толлинг, так как иностранная компания, пользующаяся услугами будет платить в валюте, следовательно при одном и том же объеме операций на производстве выручка с подобных операций растет.

Следует так же отметить, что в зависимости от специфики внешнеэкономических операций, а так же их масштаба, эти процессы могут происходить по–разному: одновременно или поочередно, непрерывно или с интервалами, с разной скоростью и интенсивностью, формируя сложные потоки финансовых платежей.

Данный подход позволит:

- заключать внешнеторговый контракт, отвечающий максимальному критерию эффективности;
- контролировать своевременность исполнения контракта и вносить корректировки по ходу реализации внешнеторговой сделки;
- оценить степень влияния внешнеторговой деятельности на экономические показатели предприятия целом.

При оценке экономических показателей эффективности, в условиях финансового кризиса важно оценивать результат в разрезе каждой из стран, а так же в динамике. Это позволит расставить нужные приоритеты и перераспределить поставки в страны, приносящие наибольший доход компании экспортеру.

Важно отметить, что ряд пунктов требуют субъективной, экспертной оценки, а в некоторых требуются маркетинговый инструментарий. Среди анализа внутренней и внешней среды в алгоритме принятия решений о ведении внешнеэкономической деятельности, например оценка уровня качества. Данные этапы не могут быть посчитаны математически.

Для апробации первого пункта алгоритма необходимо выделить ряд необходимых показателей. Первым аналитическим пунктом алгоритма является анализ экспортной конкурентоспособности, перед тем как приступить к расчету показателей конкурентоспособности.

Существует множество подходов к определению отношений между понятиями «конкурентоспособность» и «эффективность», в некоторых научных статьях склоняются, что экономическая эффективность является элементом конкурентоспособности. На самом деле теория очень гибка, в нашей работе показатели экспортной конкурентоспособности выступают своеобразными относительными показателями экономической эффективности. Они помогают не только определить объемы прибыли и выручки от экспортных операций, но и понять стадию, на которой находится компания при работе на внешнем рынке.

Поскольку конкурентоспособность есть относительная категория, то показатели, базирующиеся на абсолютных величинах, дают мало информации о конкурентной позиции отрасли или товара в национальной экономике. Более информативными являются показатели, которые группируются в сравнениях одного сектора или сегмента с другими. Среди показателей, которые чаще используются зарубежными учеными, принято выделять:

- Индекс относительной экспортной конкурентоспособности.
- Индекс относительной зависимости от импорта.
- Индекс относительных торговых преимуществ.

Индекс относительной экспортной конкурентоспособности рассчитывается с помощью формулы:

$$RXA_{ij} = \left(\frac{x_{ij}}{x_{il}}\right) / \left(\frac{x_{kj}}{x_{kl}}\right), \quad (16)$$

где X–экспорт, i, k–виды товаров, j – экспорт предприятия, l–экспорт рынка товара страны.

Индекс экспортной конкурентоспособности предприятия определяется отношением доли компании экспортера в общем объеме экспорта страны контрагента данного товара к доле экспорта рынка контрагента от мирового рынка.

Специфической особенностью этого измерения является то, что мировой экспорт товаров всегда определяется как сумма экспорта всех стран, кроме тех, что определяются. Аналогично, из суммы мирового экспорта других товаров отнимается экспорт того товара, который является предметом исследования. Это позволяет определить расчет данных, когда экспорт данной страны (товары) является числителем и складывает знаменатель. Такой аспект является особенно актуальным, потому что страна имеет остаточную долю в мировой торговле, и исследуемый товар составляет большую долю мирового экспорта. Значение индекса RXA интерпретируется следующим образом.

Если он больше 1, то страна имеет сравнительные конкурентные преимущества по экспорту товара, который рассматривается, если меньше 1, то указывает на конкурентные недостатки.

Индекс относительной зависимости от импорта RMP очень похож на индекс RXA, с той лишь разницей, что в этом случае берется для расчета импорт, который обозначается символом M:

$$RMP_{ij} = \left(\frac{M_{ij}}{M_{il}}\right) / \left(\frac{M_{kj}}{M_{kl}}\right), \quad (17)$$

Если значение индекса RMP будет больше 1, то зависимость от импорта высока (т.е. имеют место конкурентные недостатки), ежели меньше 1, то низкая (т.е. существуют сравнительные конкурентные преимущества). Однако необходимо иметь в виду, что индекс RMP может быть обманчивым, поскольку его значение порой изменяют в целях защиты внутреннего рынка. При действии запрета на импорт или запретного уровня импортного таможенного контроля этот показатель отображает высокий уровень конкурентных преимуществ, тогда как справедливым может быть другое действие. Подобный недостаток есть и у индекса RXA. Например, если страна является только транзитным государством, то этот индекс может отображать высокий уровень конкурентных преимуществ, что не отвечает действительности. С этой точки зрения, важно подчеркнуть, что товар рассматривается как экспорт, поскольку при расчете и классификации внешнеторговых операций между отдельными странами действуют значительные отличия. При расчете индекса относительных торговых преимуществ RTA одновременно берутся показатели экспорта и импорта определенного товара:

$$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}, \quad (18)$$

где RXA_{ij} – индекс относительной экспортной конкурентоспособности i -го товара в j -й стране; RMP_{ij} , – индекс относительной зависимости от импорта i -го товара в j -й стране.

Положительное значение данного показателя указывает на относительные конкурентные преимущества во внешней торговле, а отрицательное – на относительные конкурентные недостатки. Одновременное определение показателей экспорта и импорта при вычисленной конкурентоспособности становится очень важным во взгляде на увеличение объемов внутриотраслевой торговли.

При одновременном анализе экспорта и импорта индекс RTA является наиболее точным и информационным показателем конкурентоспособности. Однако при практическом использовании всех трех индексов возникают

многочисленные проблемы. Минимальное значение индексов RХА и RMP равняется нулю, тогда как максимальные показатели не ограничены совсем. Индекс RТА может быть как положительным, так и отрицательным, отображающим наличие или отсутствие конкурентных преимуществ, при этом его минимальное и максимальное значения так– же не ограничиваются. Если бы эти показатели имели предельные значения, то это облегчило бы их интерпретацию, поскольку в данном случае можно было бы точнее установить меру наличия или отсутствия конкурентных преимуществ.

Еще одним показателем экспортной конкурентоспособности выступит «Индекс выявленного сравнительного преимущества» (RCA), данный индекс позволяет определить отрасли, в которой компания имеет сравнительные преимущества, что, в свою очередь, позволяет оценить экспортные возможности рассматриваемой отрасли. Этот индекс базируется на сравнении торговых показателей определенной компании с масштабом страны. Формула выглядит следующим образом:

$$RCA_{ij} = \left(\frac{x_{ij}}{X_i} \right) / \left(\frac{x_{aj}}{X_a} \right), \quad (19)$$

где, RCA_{ij} – коэффициент выявленных сравнительных преимуществ, x_{ij} – экспорт продукта j из страны i , X_i – общий экспорт из страны i , x_{aj} – общий экспорт продукта j из региона a , X_a – общий экспорт из региона a .

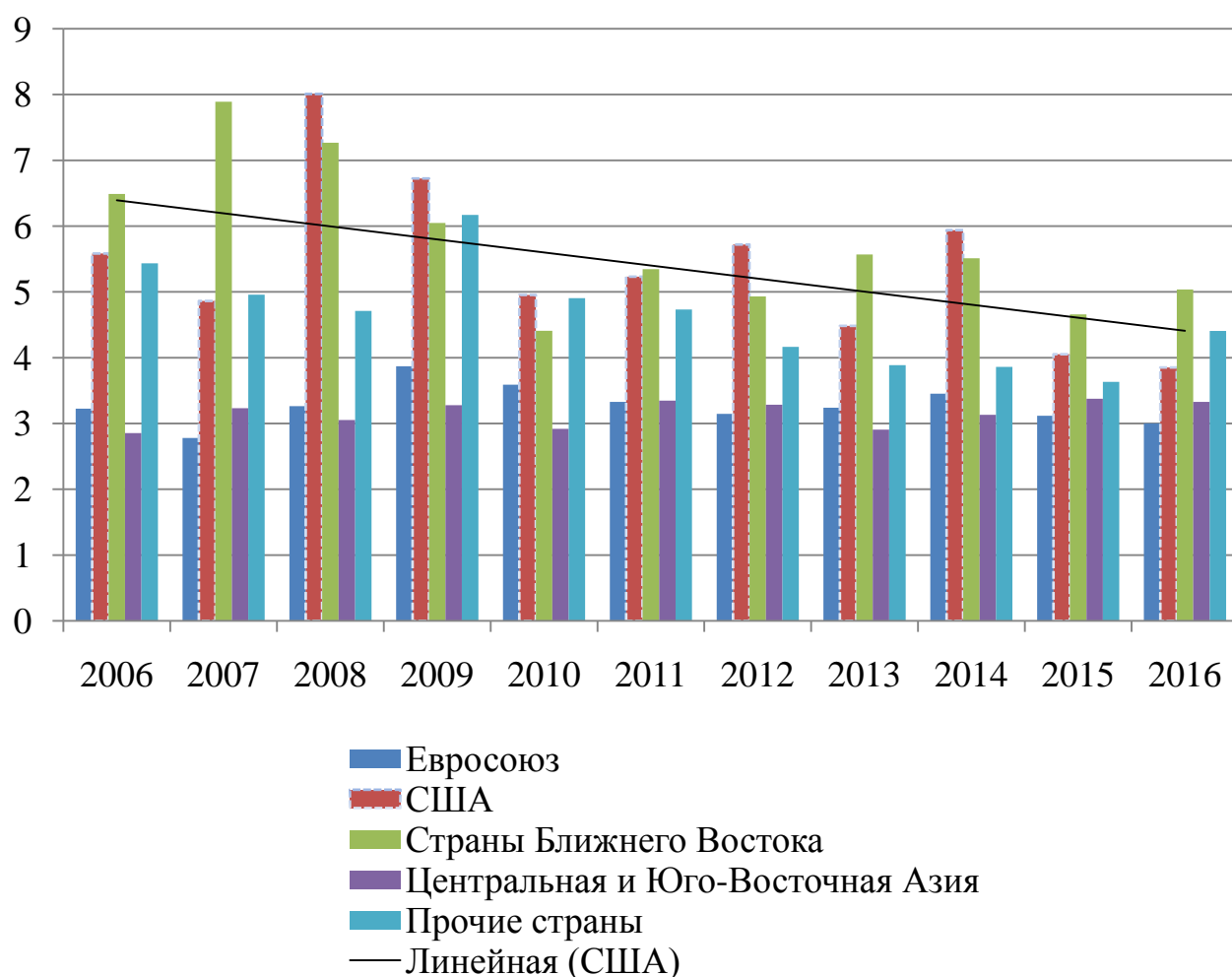
Эта формула получила название индекс выявленных сравнительных преимуществ (RCA). Согласно этому индексу, страна демонстрирует сравнительные преимущества в торговле товаром, для которого показатель выше 1. Это означает, что экспорт товара выше, чем ожидалось на основе данных о его востребованности в общем объеме экспорта данного региона.

Специфика Новолипецкого металлургического завода не позволяет нам рассчитать все три показателя конкурентоспособности, так как данное предприятия не занимается импортом сырья, располагая полным производственным циклом начиная от добычи заканчивая прокатом,

следовательно заниматься расчетом относительной зависимостью от импорта нецелесообразно, показатель будет равен нулю, а при расчете индекса относительных торговых преимуществ (RTA) он будет равен значению относительной экспортной конкурентоспособности (RXA).

Для наглядного представления результатов анализа необходимо рассмотреть показатели в графическом виде. Гистограмма представлена на рисунке 17.

Рисунок 17 – Динамика индекса относительной конкурентоспособности стали



Индекс сравнительной конкурентоспособности не имеет единицы измерения, сопоставляется с аналогичными абсолютными величинами масштаба страны и мира. Показатель целесообразно рассматривать в динамике, для оценки прогнозных значений, которые в свою очередь помогут принять правильное управленческое решение.

Расчет данного показателя представлен в таблице 15:

Таблица 15 – Динамика индекса относительной конкурентоспособности для каждой из стран – экспортеров (RXA)

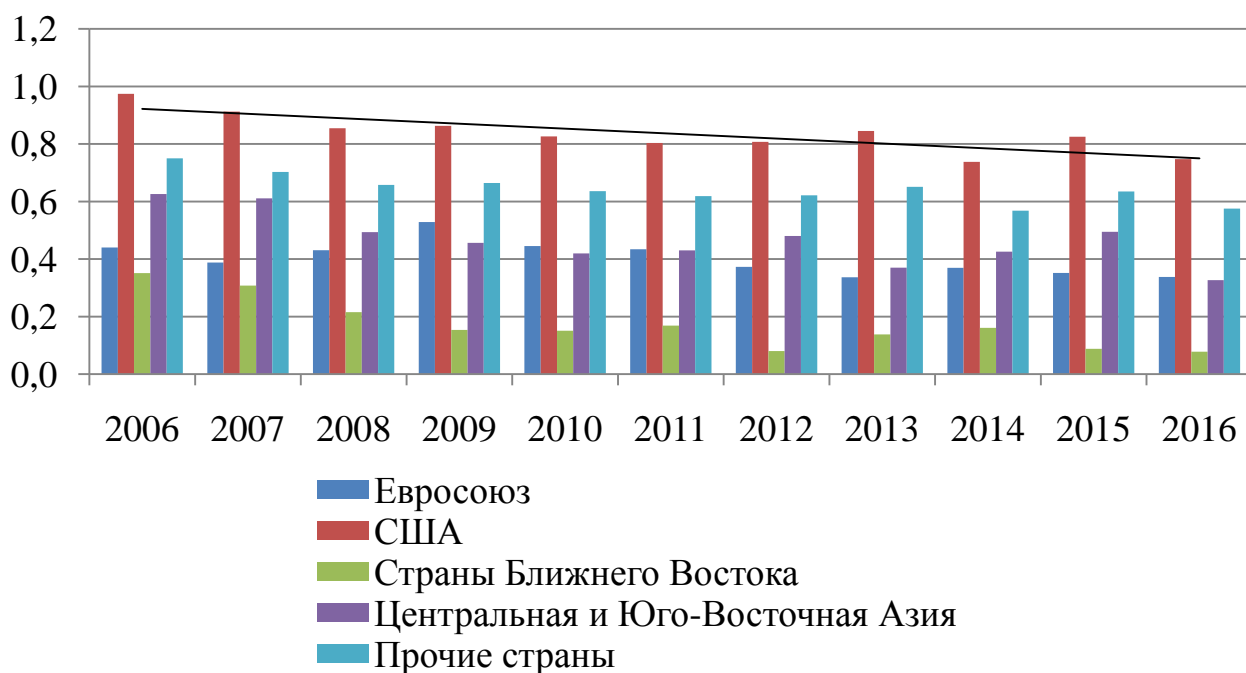
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Евросоюз	3,23	2,78	3,26	3,87	3,59	3,33	3,15	3,24	3,45	3,12	3,00
Темп прироста, %	—	–13,85	17,45	18,58	–7,25	–7,30	–5,48	2,98	6,59	–9,71	–3,72
США	5,58	4,86	8,01	6,72	4,95	5,23	5,72	4,48	5,94	4,05	3,85
Темп прироста, %	—	–12,90	64,69	–16,05	–26,33	5,62	9,34	–21,60	32,39	–31,75	–4,96
Страны Ближнего Востока	6,49	7,89	7,27	6,05	4,41	5,35	4,93	5,57	5,51	4,66	5,04
Темп прироста, %	—	21,62	–7,90	–16,78	–27,12	21,27	–7,74	12,89	–0,99	–15,50	8,15
Центральная и Юго–Восточная Азия	2,85	3,23	3,05	3,28	2,92	3,35	3,28	2,91	3,13	3,38	3,33
Темп прироста, %	—	13,22	–5,52	7,35	–10,96	14,72	–1,91	–11,49	7,74	7,82	–1,46
Прочие страны	5,43	4,96	4,71	6,17	4,91	4,73	4,16	3,89	3,86	3,63	4,41
Темп прироста, %	—	–8,75	–4,98	30,96	–20,48	–3,56	–11,98	–6,67	–0,71	–5,86	21,27

Рассмотрев таблицу мы видим, при расчете индекса относительной конкурентоспособности мы видим, что пороговое значение, равное 1 пройдено абсолютно по всем направлениям. Перед всеми странами–экспортерами ПАО НЛМК имеет прочные конкурентные позиции, это связано с большой долей рынка, а так же с объемами, которые покрывают солидную часть емкости внутреннего рынка. Динамика прироста индекса во всех случаях носит отрицательный характер. Значения убывания варьируются от –1,21 до –0,17. Показатель имеет положительную тенденцию лишь в случае с Азиатскими странами (1.95).

Так же на данном этапе оценки эффективности внешнеэкономической деятельности необходимо рассчитать, в разрезе каждой из стран, коэффициент выявленных сравнительных преимуществ. В данном случае, при расчете показателя сравниваются два направления, в рамках работы считаю необходимым провести сравнение с внутренним рынком.

Для более наглядного предоставления полученных результатов целесообразно графически отобразить результаты. Для данной цели нам послужит рисунок 17:

Рисунок 17 – Динамика индекса относительной конкурентоспособности



Результаты в детализированном виде наглядно представлены в таблице 16:

Таблица 16 – Динамика коэффициента сравнительных преимуществ (RCA)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Евросоюз	0,44	0,39	0,43	0,53	0,45	0,43	0,37	0,34	0,37	0,35	0,34
Темп прироста, %	–	–11,90	10,95	22,79	–15,73	–	–14,08	–9,73	9,79	–4,75	–3,97
США	0,97	0,91	0,85	0,86	0,83	0,80	0,81	0,85	0,74	0,82	0,75
Темп прироста, %	–	–6,33	–6,37	0,99	–4,27	–	0,52	4,67	–12,73	11,82	–9,44
Страны Ближнего Востока	0,35	0,31	0,22	0,15	0,15	0,17	0,08	0,14	0,16	0,09	0,08
Темп прироста, %	–	–12,36	–30,12	–28,70	–1,66	–	–52,51	72,71	16,32	–45,38	–11,03
Центральная и Юго–Восточная Азия	0,63	0,61	0,49	0,46	0,42	0,43	0,48	0,37	0,43	0,49	0,33
Темп прироста, %	–	–2,39	–19,21	–7,55	–8,13	–	11,68	–22,92	15,00	16,26	–33,94
Прочие страны	0,75	0,70	0,66	0,66	0,64	0,62	0,62	0,65	0,57	0,63	0,58

Рассчитав коэффициент сравнительных преимуществ для каждой страны – контрагента, мы видим, что порогового значения, равного 1 единице не достигнуто ни в одном из периодов. Безусловно, они носят положительный характер, демонстрируя некоторую долю корректности расчетов доли рынка. Значений, превышающих 1 не найдено, а значит и резервов увеличения доли рынка.

Перейдем к рассмотрению основных показателей эффективности:

2.1 Анализ динамики основных результирующих коэффициентов (прибыль от ВЭД, в рамках той или иной страны) целесообразно проводить на основе расчета коэффициента роста:

$$Kr = \frac{y_i}{y_{i-1}}, \quad (20)$$

где y_i – показатель текущего периода, y_{i-1} – показатель предыдущего периода.

Сравнение рентабельности продаж по экспортным сделкам между странами–контрагентами производится по формуле (отдельно для каждой из стран–контрагентов):

$$Ros_{exp} = \frac{l_{exp}}{P_{exp}}, \quad (21)$$

где l_{exp} – чистая прибыль от экспорта в рассматриваемую страну, P_{exp} – экспортная выручка от операций в рассматриваемую страну.

В большинстве работ, для принятия решений по внешнеэкономической деятельности, исследователи сравнивают рентабельность продаж на внешнем рынке в целом с рентабельностью продаж на внутреннем рынке. Это не совсем корректно, так как рентабельность по отдельным странам варьируется, как и цены на экспортируемую продукцию, а так же курсы местных валют.

Для того чтобы сравнить рентабельность экспорта и принять верное управленческое решение необходимо рассчитать данный показатель в динамике для каждой страны контрагента в отдельности, это поможет более целостно взглянуть на результат внешнеэкономической деятельности. А в

ситуации экономической нестабильности, любой резерв повышения прибыли – необходим.

Для оценки полученных данных необходимо провести сравнение полученных показателей между собой. Это так же поможет ранжировать результат в порядке приоритетности.

Сравнение общей эффективности экспорта предприятия в рассматриваемую страну с эффективностью экспорта в прочие страны:

$$E_{\text{exp}} = \frac{I_e}{EX_e}, \quad (22)$$

где I_e – прибыль от экспорта в одну из стран–контрагентов, EX_e – затраты на экспорт в рассматриваемую страну.

Показатель эффективности экспортной операции дублирует значение показателя рентабельности затрат, с той лишь поправкой, что при его расчете используются данные по экспортной операции. Анализ данного показателя позволяет определить высокоэффективные, низкоэффективные, убыточные операции по реализации товаров на внешний рынок, а так же принять меры по решению реализации товаров с высоким уровнем эффективности.

На основании сравнения возможных вариантов сотрудничества с зарубежными контрагентами по внешнеторговой деятельности необходимо сформировать оптимальную структуру экспорта, в зависимости от уровня вышеуказанных показателей.

Аналитический этап оценки эффективности внешнеэкономической деятельности включает в себя следующие элементы:

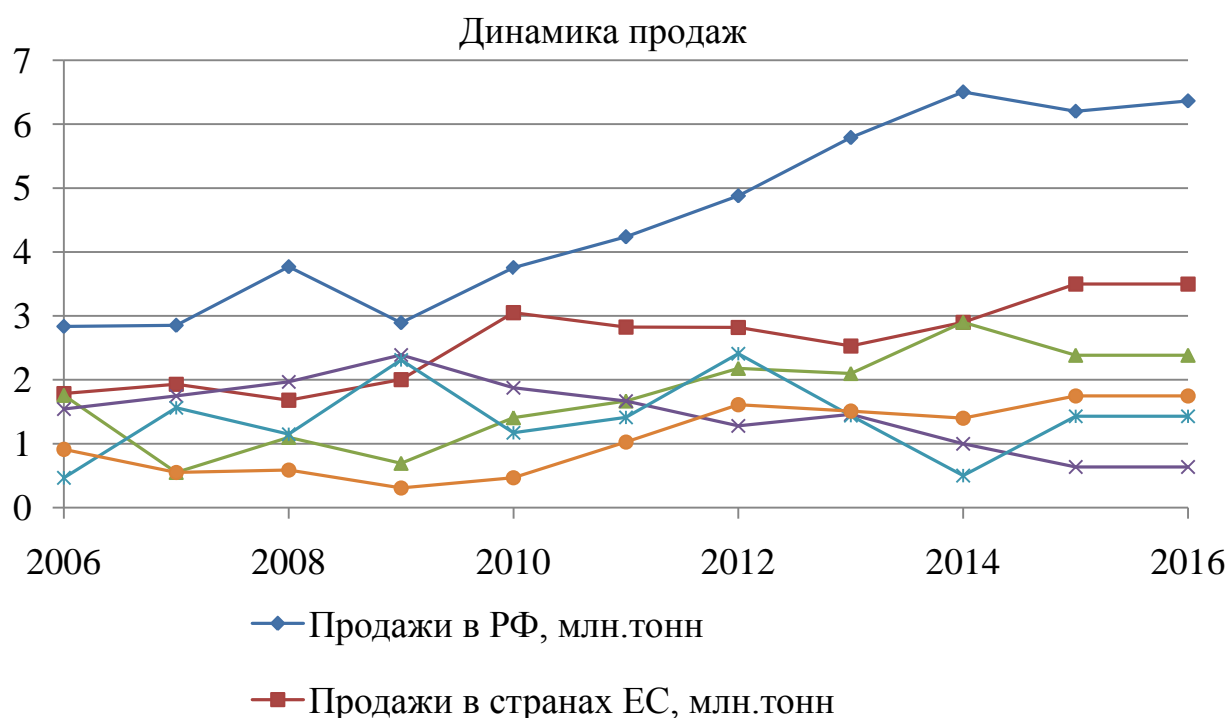
- анализ рациональности использования ресурсов с целью устранения нежелательных отклонений от поставленных задач производственной программы;
- выявление внутрихозяйственных резервов повышения эффективности внешнеэкономической деятельности;
- разработка мероприятий по привлечению резервов в хозяйственный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

Главная цель вышеупомянутого алгоритма – повышение эффективности внешнеторговой деятельности и поиск резервов повышения прибыли и эффективности деятельности.

Для демонстрации более детального подхода к оценке эффективности экспортной деятельности целесообразно провести повторный расчет показателей эффективности на примере Группы компаний НЛМК. Это поможет оценить на конкретном примере разницу подходов.

Для начала, необходимо провести повторный анализ динамики продаж в основных странах импортерах. Данные представлены на рисунке 18:

Рисунок 18 – Соотношение экспортных продаж и продаж на внутреннем рынке ПАО НЛМК, млн. тонн



На графике видно, что изменение структуры продаж происходит нелинейно. Если при анализе структуры продаж внешнего и внутреннего рынка наблюдалась тенденция к смещению доли в сторону внутреннего рынка в периоды финансовых кризисов, то на данный момент, рассматривая детально доли основных стран контрагентов уже нельзя сделать однозначный вывод.

Самые умеренные темпы прироста демонстрируют рынки РФ и ЕС, в среднем прирост наращивания объемов закупок в этих странах в относительных величинах составляет 9,6% и 8,4% соответственно. Продажи США так же показывают устойчивую тенденцию к росту объема продаж со значением 16,2%. Наименее предсказуемое поведение наблюдается на рынках Азиатских стран. Безусловно, тенденция последних 10 лет носит положительный характер и средний темп увеличения объемов закупок у ПАО НЛМК составляет 43,34% в год, однако имеют место быть серьезные колебания, связанные с перенасыщением Азиатского рынка производственными мощностями. Время от времени на рынке Азии наблюдаются колебания объемов закупок стали в пределах 236%.

В рамках повторной оценки ВЭД ПАО НЛМК с углубленным исследованием отдельных рынков сбыта целесообразно повторно рассчитать показатели экономической эффективности от внешней торговли и сопоставить их с экономической эффективностью от продаж на внутреннем рынке. Данные расчетов приведены в таблице 17:

Чтобы можно было наглядно сопоставить эффективность, таблица так же представлена в графическом виде на рисунке 19:

Рисунок 19 – Соотношение эффективности экспорта на внешние рынки с эффективностью реализации товара на внутреннем рынке, руб./руб

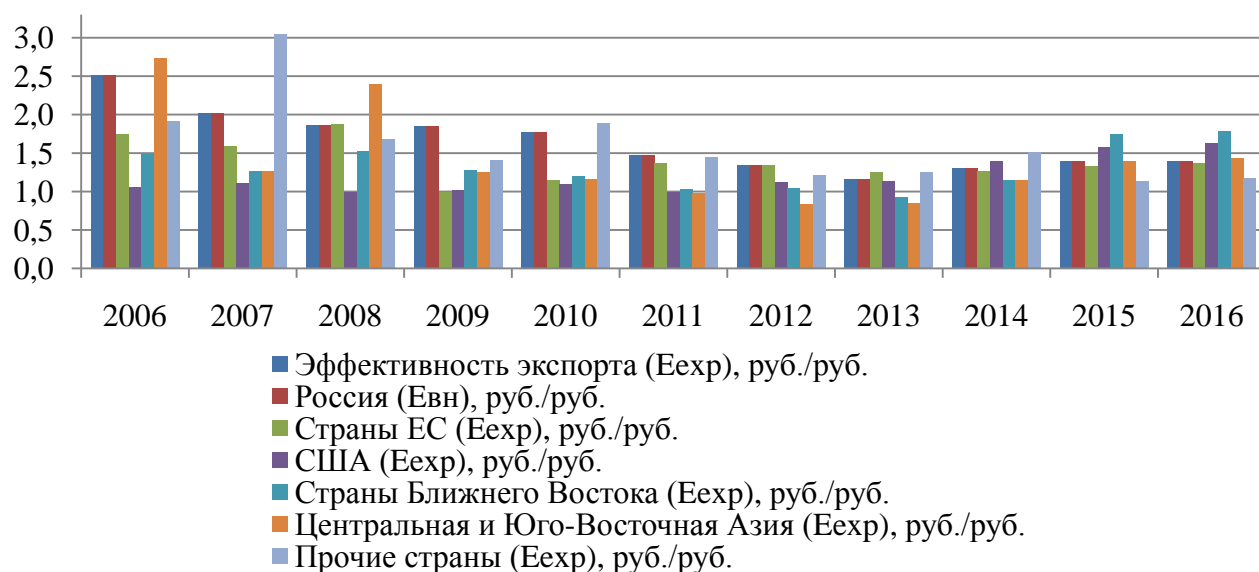


Таблица 17 – Динамика показателя экономической эффективности между странами–контрагентами.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	2,51	2,02	1,86	1,85	1,77	1,47	1,34	1,16	1,30	1,39	1,40
Темп прироста, %	–	0,80	0,92	1,00	0,95	0,83	0,92	0,86	1,12	1,07	1,00
Страны ЕС	1,75	1,59	1,87	0,99	1,14	1,36	1,34	1,26	1,26	1,33	1,37
Темп прироста, %	–	0,91	1,18	0,53	1,15	1,19	0,99	0,94	1,00	1,06	1,03
США	1,06	1,11	1,00	1,02	1,09	0,99	1,13	1,14	1,39	1,58	1,62
Темп прироста, %	–	1,05	0,90	1,02	1,07	0,91	1,14	1,01	1,22	1,13	1,03
Страны Ближнего Востока	1,49	1,27	1,53	1,28	1,20	1,04	1,05	0,93	1,15	1,74	1,79
Темп прироста, %	–	0,85	1,20	0,84	0,93	0,87	1,01	0,88	1,24	1,51	1,03
Центральная и Юго–Восточная Азия	2,73	1,26	2,39	1,25	1,16	0,98	0,84	0,84	1,15	1,39	1,43
Темп прироста, %	–	0,46	1,90	0,52	0,93	0,85	0,86	1,00	1,37	1,21	1,03
Прочие страны	1,91	3,05	1,68	1,41	1,89	1,45	1,21	1,25	1,51	1,14	1,17
Темп прироста, %	–	1,60	0,55	0,84	1,35	0,76	0,84	1,03	1,21	0,75	1,03

При соотношении эффективности экспорта с эффективностью реализации на внутреннем рынке, в главе 2.2 можно было наблюдать тенденцию с превосходством продаж на внутреннем рынке над внешним (экспортным). Однако, рассчитав показатели отдельно по каждой из основных стран–контрагентов мы видим, что показатель эффективности от торговли на внутреннем рынке почти всегда находится ниже значения эффективности экспорта. Следует отметить, что в большинстве случаев показатель эффективности экспортной деятельности выше порогового уровня 1, что свидетельствует о прибыльности экспорта, вопрос лишь в определении приоритетных направлений фокусирования. Не эффективен экспорт был, с точки зрения показателя эффективности экспорта (E_{exp}) лишь в ряде случаев:

- в 2009 году были невыгодны поставки в ЕС ($E_{exp} = 0,99$);
- в 2011 году – в США и Азию, со значениями E_{exp} равными 0,99 и 0,98 соответственно;
- в 2012 году – в Азию ($E_{exp} = 0,84$).

Безусловно при отрицательном значении показателя экономической эффективности его абсолютное выражение (экономический эффект) принимает отрицательное значение. В остальных случаях значение показателя всегда было положительным.

Сопоставив значения показателя E_{exp} в разрезе стран– иностранных контрагентов, мы имеем возможность ранжировать приоритетные направления осуществления ВЭД. Данные с наиболее выгодными направлениями осуществления ВЭД деятельности представлены в таблице 18:

Таблица 18 – Приоритетные направления осуществления ВЭД, исходя из максимального значения показателя экономической эффективности (E_{exp})

Год	Приоритетный регион	Значение эффективности ВЭД
2006	Азия	2,73
2007	Прочие страны	3,05
2008	Азия	2,39

Окончание таблицы

Год	Приоритетный регион	Значение эффективности ВЭД
2009	Внутренний рынок	1,85
2010	Прочие страны	1,89
2011	Внутренний рынок	1,47
2012	Страны ЕС	1,34
2013	Страны ЕС	1,26
2014	США	1,51
2015	Ближний Восток	1,74
2016	США	1,79

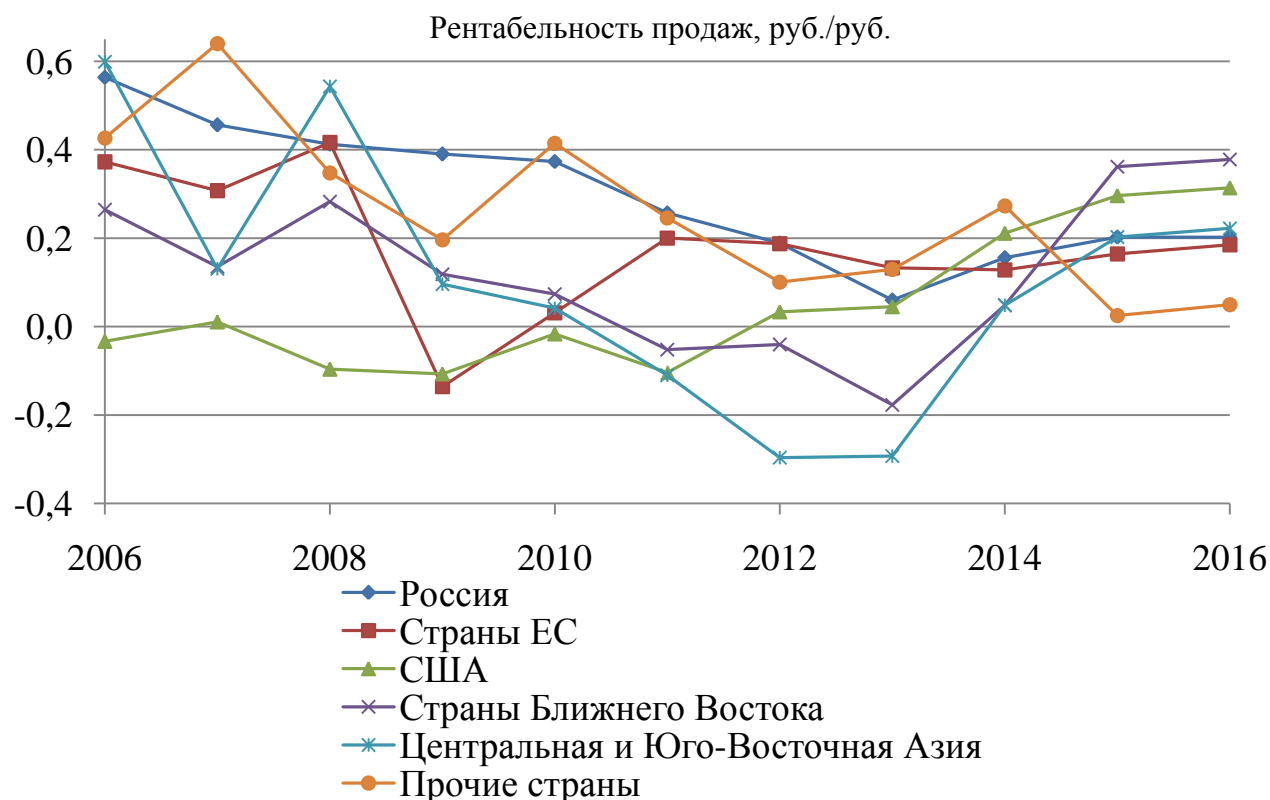
Опираясь на стандартный инструментарий оценки эффективности, сравнивая лишь внутренний и внешний рынок, тем самым усредняя значения на последнем, искажается картина наиболее выгодных направлений для ведения ВЭД.

Помимо показателя экономической эффективности ВЭД целесообразно так же воспользоваться вторым по важности показателем – рентабельностью продаж от экспортных сделок (ROSexp). Данный показатель позволит подтвердить или опровергнуть выводы построенные на расчете показателя экономической эффективности экспорта. Причиной возможного результата являются коммерческие расходы, участвующие в расчете данного показателя. Данной вид расходов включает так же и таможенные платежи, и в случае, если они слишком дорого обходятся компании, то опираться лишь на показатель экономической эффективности было бы нецелесообразным.

Иногда еще рассчитывают показатель рентабельности затрат, который рассчитывается как отношение прибыли к затратам на ее получение. Но его используют, при оценке эффективности ВЭД реже.

Динамика показателя ROSexp в разрезе стран–контрагентов представлена на рисунке 19:

Рисунок 19 – Динамика показателя рентабельности продаж на внутреннем и внешних рынках, руб./руб



Таможенные платежи, в составе коммерческих расходов не оказали существенного влияния на показатель рентабельности продаж. Выделенные ранее, перспективные направления для осуществления внешнеэкономической деятельности определены верно, они представляют собой резервы для повышения прибыльности внешней торговли для ПАО НЛМК.

В рамках 3 главы был разработан алгоритм оценки эффективности внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия, который включает последовательность этапов, таких как: подготовительный, этап планирования, этап сбора, расчетный. Расчетный этап был подвержен детализации, в связи с чем были выделены 2 ветки расчета показателей эффективности, отдельно на экспортные операции и отдельно на импортные. Так же в алгоритме было учтено влияние основных внешних факторов на ведение внешнеэкономической деятельности предприятием металлургии. К таким факторам было отнесено квотирование и валютная волатильность.

В зависимости от изменения данных показателей, по сравнению с предыдущим периодом, компании необходимо следовать того или иного внешнеторгового поведения. Возможные варианты поведения и последствия представлены в схеме расчетного этапа. Следует отметить, что анализируя целесообразность ведения ВЭД ПАО НЛМК в главе 2.2 был сделан вывод о том, что внешняя деятельность не является в той же степени выгодной как торговля на внутреннем рынке РФ. Однако, анализируя влияние внешних факторов (квоты, валютная волатильность), представленных в алгоритме, можно не только найти выгодное альтернативное управленческое решение, но так же и резервы повышения эффективности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внешнеэкономическая деятельность является понятием микроуровня по отношению к внешнеэкономическим связям. На сегодняшний день, экономика страны не способна держаться лишь на ВЭС, каждая организация, задействованная во внешнеэкономической деятельности вносит вклад в экономику страны. Принято разделять ВЭД на четыре основных вида: внешнеторговая деятельность, международное производственное и инвестиционное сотрудничество, международное валютно–финансовое сотрудничество. Внешняя торговля является наиболее распространенным видом внешнеэкономической деятельности. Данный вид деятельности осуществляется через экспорт или импорт товара. В процессе ведения ВЭД предприятием принято анализировать факторы, оказывающие влияние на результаты внешнеторговой деятельности, их принято делить на: внутренние (контролируемые) и внешние (неконтролируемые). К внешним неконтролируемым факторам принято относить: внешнеторговую политику стран, конъюнктура рынков сбыта, емкость рынков сбыта, уровень транспортных тарифов и таможенных пошлин. Но наиболее наибольшее воздействие на ВЭД оказывают: динамика валютных курсов и квотирование на импортные и экспортные операции. Время от времени такой фактор, как экономика страны, подвержен шокowym состояниям, вызывающим колебания курсов валют, осложнение торговых и иных предпринимательских отношений. Такое состояние принято называть кризисным.

Одним из современных видов экономических кризисов принято считать финансовый кризис, представляющий собой состояние глубокого расстройствa финансовой системы страны, сопровождаемое инфляцией, неустойчивостью валютных курсов, а так же курсов ценных бумаг. Выделяют 4 основных вида финансовых кризисов: валютный кризис, банковский кризис, международные финансовые кризисы, а так же спекулятивные пузыри.

Основными причинами возникновения финансового кризиса в России в 2014 году стало: смена отношения курса рубля к иностранной валюте, резкое падение цен на нефть марки Brent. Усугубило шоковое состояние наложение странами ЕС санкций, в первую очередь затрагивающих финансовый сектор страны. Одной из целей данной работы сформулировано оценить степень влияния финансового кризиса на ведение и оценку ВЭД промышленного предприятия.

На сегодняшний день определенного стандартизированного метода оценки внешнеэкономической деятельности предприятия не существует. При оценке ВЭД принято обращаться к следующим общим методам: факторным, экспертным, расчетным. Экспертные – не отличаются точностью, а факторные – трудоемки. Наиболее распространенными являются расчетные методы оценки, включающие набор простых, в плане расчетов, показателей, к таким можно отнести: экономические показатели эффекта и экономической эффективности внешнеторговой деятельности. Более широкими по своему применению являются показатели рентабельности, они – являются отличным дополнением к вышеупомянутым показателям. Одной из целей работы является оценка эффективности ВЭД предприятия в условиях финансового кризиса. Рядом научных мнений выдвигается гипотеза о том, что при «сырьевом» типе экономики, построенной на добыче, понижение курса национальной валюты по отношению к валюте страны контрагента способствует улучшению финансовой эффективности организаций, осуществляющих добычу, но при этом вызывает резкую рецессию в импортозависимых отраслях. В рамках данной работы было принято решение проанализировать данную гипотезу а так же оценить эффективность ВЭД в условиях кризиса на одном из крупнейших российских производителей стали – Группе компаний НЛМК.

Новолипецкий металлургический комбинат с момента основания, в 1692 году, стал одним из крупнейших производителей стали в России. Сегодня, структура группы компаний НЛМК диверсифицирована, в группу входят

филиалы, расположенных как в разных регионах РФ, так и за рубежом: в Европе и США. Зарубежные филиалы группы занимаются прокатом сырья, основным же местом добычи и производства по прежнему остается Россия. В ней расположены 100% месторождений, а так же большинство прокатных мощностей. Компания располагает полным производственным циклом, от добычи до выпуска конечной продукции. Основной объем добываемого сырья и производимой продукции отправляется на экспорт, связано это с перенасыщением внутреннего рынка. Компания является крупнейшим экспортером и доход от внешнеэкономической деятельности является для компании одним из источников получения прибыли.

При оценке внешнеэкономической деятельности ПАО НЛМК можно сделать ряд выводов. За 10 последних лет ПАО НЛМК увеличила абсолютное значение продаж на 3,48 миллионов тонн по отношению к 2006 году. Со временем происходит планомерное смещение баланса в сторону увеличения доли экспорта в общем объеме производства, что связано с перенасыщением внутреннего рынка. Однако, в периоды экономических шоков, баланс существенно смещается в сторону внутреннего рынка, что приводит изменению картины в целом, примером могут служить 2008 и 2014 годы. Несмотря на снижение доли экспорта в общем объеме реализации продукции, доля выручки в общем объеме растет. В частности, за счет положительной курсовой разницы, но данное утверждение справедливо только для сырьевых секторов экономики, такие компании несут издержки в рублях, а за счет структуры продаж основной объем выручки получают от экспорта в иностранной валюте. Подтверждением вывода о положительном влиянии повышения обменного курса служит так же расчет одной и той же сделки по экспорту, ретроспективный анализ показывает, что выручка подвержена существенному колебанию, несмотря на снижении цены закупки страной контрагентом. Так же, проанализировав стандартные показатели экономической эффективности деятельности можно сделать вывод о том, что работа металлургических предприятий, в частности

ПАО НЛМК, на внутреннем рынке более выгодна, чем на внешнем. Но из-за двукратного превышения предложения над спросом компании вынуждены реализовывать часть продукции, невостребованной на внутреннем рынке, на внешнем, по более низкой цене. Но, несмотря на данный факт, продажи как на внутреннем, так и на внешнем рынке с точки зрения экономической эффективности вполне оправданы. Однако, адекватно оценить эффективность внешнеэкономической деятельности в условиях кризиса используя лишь соотношение продаж на внутреннем и внешнем рынке не совсем объективно. Причиной этому является использование такого нетарифного инструмента, как квотирование, разными странами, в том числе и Россией.

В рамках 3 главы был разработан алгоритм оценки эффективности внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия, который включает последовательность этапов, таких как: подготовительный этап, этап планирования, этап сбора, расчетный. Расчетный этап был подвержен детализации, в связи с чем были выделены 2 ветки расчета показателей эффективности, отдельно на экспортные операции и отдельно на импортные. Так же в алгоритме было учтено влияние основных внешних факторов на ведение внешнеэкономической деятельности предприятием металлургии. К таким факторам было отнесено квотирование и валютная волатильность. В зависимости от изменения данных показателей, по сравнению с предыдущим периодом, компании необходимо следовать того или иного внешнеторгового поведения. Возможные варианты поведения и последствия представлены в схеме расчетного этапа. Следует отметить, что анализируя целесообразность ведения ВЭД ПАО НЛМК в главе 2.2 был сделан вывод о том, что внешняя деятельность не является в той же степени выгодной как торговля на внутреннем рынке РФ. Однако, анализируя влияние внешних факторов (квоты, валютная волатильность), представленных в алгоритме, можно не только найти выгодное альтернативное управленческое решение, но так же и резервы повышения эффективности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. Принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. (с изм. и доп. от 30 декабря 2008 г.).[текст] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. [Текст]
2. ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. № 157–ФЗ (с изменениями от 8 июля 1997 г., 10 февраля 1999 г.) [Текст]
3. Федеральный закон от 18.07.1999 N 183–ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об экспортном контроле». [Текст]
4. ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российскую Федерацию» ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31–ФЗ, от 25.07.2002 № 117–ФЗ, от 08.12.2003 N 169–ФЗ [Текст]
5. ФЗ от 29.11.2007 N 283–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об экспортном контроле» [Текст]
6. 164–ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (постатейный), 2009 [Текст]
7. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17). [Текст]
8. Иванова Е.Ю. Комментарий к Федеральному закону от 8 декабря 2003 г.
9. Алехнович А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие. – М. :Дикта, 2009. [Текст]
10. Воронкова, О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие/ О.Н. Воронкова, Е. П. Пузакова; под ред. проф. Е.П. Пузаковой. –М.: Экономистъ, 2007. – 495 с. [Текст]
11. Грибанич В. М. Роль иностранного капитала в развитии экономики России: Учеб. пособие. М., 2000, С. 9. [Текст]

12. Гущин В.В., Дмитриев Ю.А. Российское предпринимательское право. М.: ЭКСМО, 2005. С.438. [Текст]
13. Давыдова О.А. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности – Спб.: ИЭО СПбУУиЭ, 2011. [Текст]
14. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ. Изд. 2-ое перераб. и доп. М.: Издательский дом «Питер», 2004. С.8. [Текст]
15. Ершова И.В. Предпринимательское право. Учебник.: Издание 4-е перераб. и доп. М.: Юриспруденция, 2006. С.428 [Текст]
16. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / А. Абрамов, Е. Апевалова, Е. Астафьева [и др.] ; науч. ред. Е. Т. Гайдар. М. : Проспект, 2010. 656 с. [Текст]
17. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978, 383 с.
18. Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики : учеб. пособие / Н. Д. Кондратьев. М., 1989. 284 с. [Текст]
19. Минакова И.В., Мельник Л.Г. Основы ВЭД: Учеб. пособие. М.: ЮЗГУ, 2014. 435 с. [Текст]
20. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность / 2-е изд., пер. и доп.. М. : Юрайт, 2014. [Текст]
21. Райзберг Б.А., Лазовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА – М, 1997–496 с. [Текст]
22. Якунина Ю.С., Рогов Н.Е. Влияние санкций США и Евросоюза на экономику России // Экономика и социум. №1(14) (С.351–354), 2015 [Текст]
23. Минаев А.А. Правовое регулирование внешнеторговых сделок юридических лиц. Автореферат на соискание уч. степени канд. юрид. наук М., 2006. С.8–9 [Текст]
24. Бененсон Э.Е. Внешнеэкономическая деятельность как сфера хозяйствования промышленных предприятий: на примере машиностроения. Автореферат на соискание уч. степени канд. эк. наук, Ростов–на–Дону, 1997. С–7. [Текст]

25. Барышева Е.А. Определение направлений повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий // Российское предпринимательство №12(234) с.32–37, 2013. [Текст]
26. Бабаш Л.П. Методика анализа эффективности внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования // Бухгалтерский учет и анализ. – 2003. – № 1. – С. 3–17. [Текст]
27. Булатова А.И., Абелгузин Н.Р. Влияние санкций на экономику России, «Актуальные проблемы экономики и права №3», 2015 [Текст]
28. Боженков С.А. Валютный кризис 2014–2015 года, РЭУ им. Плеханова, 2015. [Текст]
29. Богачева Т.В. Понятие кризиса и механизм его возникновения, «Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса №2» (с.60–68), 2009 [Текст]
30. Бобков В. Финансовый кризис, Ведомости, Вып. 10, (С.6), 2009 [Текст]
31. Васина Е.В. Мировые финансовые кризисы и их виды, Вестник МГИМО (У) МИД России, 2009 [Текст]
32. Горшков В.А. Формы и направления внешнеэкономической деятельности предприятий // КАНТ №1/1, апрель 2011 [Текст]
33. Иокша Д.М. Методические подходы к определению критериев и показателей эффективности внешнеторговой деятельности субъектов предпринимательства / Д.М. Иокша, Г.Л. Муравьев //Бухгалтерский учет и анализ. – 2008. – № 11. – С. 7–12. [Текст]
34. Ивашиненко Е.А. Комплексный экономический анализ экспортных операций организации: автореферат диссертации канд. экономических наук. Вор. гос. университет, Воронеж , 2010. [Текст]
35. Концепция долгосрочного социально– экономического развития Российской Федерации – М.: Минэкономразвития, сентябрь 2008, 195 с. [Текст]
36. Конкурентоспособность России в глобальной экономике. – М.: Международные отношения, 2003, с.144 [Текст]

37. Курочкина Э. С. Влияние ценовой политики на внешнеэкономическую деятельность предприятия, KANT, 2012 [Текст]
38. Мау В. Политическая природа и уроки финансового кризиса // Вопросы экономики №11, 1998. [Текст]
39. Моисеев С. Валютные кризисы: как им противостоять? //Бизнес и банки. 2001. № 20. С. 2. [Текст]
40. М.Р. Кигинько Эволюция внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации и проблемы современного этапа ее развития, Государственный советник, №2 (С. 43–49), 2014 [Текст]
41. Малинина Е.В. Мировые валютно–финансовые кризисы и их последствия, «Финансы и кредит» (с.18–23), 2008 [Текст]
42. Медведев, П.М. Факторы эффективности экспорта предприятий. П.М. Медведев // Маркетинг в РФ и за рубежом. – 2001. – № 5. [Текст]
43. Попов А. Финансовый кризис–2009. Как выжить?, :АСТ; СПб : Астрель, 2009 [Текст]
44. Романова В.Я. Экономическая сущность ВЭД //Актуальные вопросы экономических наук (с.41–45), 2014 [Текст]
45. Сусанян К.Г. Влияние курса рубля на конкурентоспособность российского промышленного экспорта, «Российский внешнеэкономический вестник» (С.28–32), 2009 [Текст]
46. Синев М. Влияние глобализации на банковский бизнес //Деньги и кредит. 2003. № 3. С. 54. [Текст]
47. Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Теория экономических кризисов в программах антикризисных мер: уроки обучения рыночному поведению, «Финансы и кредит» Вып.39 (С. 2–15), 2010 [Текст]

48. Шипович Л.Ю. Классификация и причины возникновения финансово–экономических кризисов, Вестник Челябинского государственного университета №31 (с. 21–26), 2011 [Текст]
49. Шипович Л.Ю. Сущность, причины и последствия возникновения кризисных ситуаций в России, «Вестник Челябинского государственного университета» Вып.26 (С. 16–19), 2010 [Текст]
50. Эскиндаров М. Сценарии кризиса В России и политика противодействия, Рос. газ, Вып.4610 (С 10–11), 2008 [Текст]
51. Алмазов Ш.А., Катищин Д.С., Менский А.В. Влияние экономических санкций США на Евросоюза на банковскую систему РФ. [Электронный ресурс] «NovaInfo». URL: <http://novainfo.ru/archive/27/vliyanie–ekonomicheskikh–sankciy> (дата обращения: 28.02.2017).
52. Данные по обменным курсам ЦБ РФ. [Электронный ресурс]/ Официальный сайт ЦБРФ. – http://www.cbr.ru/currency_base/ (дата обращения: 01.02.2017).
- Миркин М.Я. Введение в финансовые кризисы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://prodawez.ru/fin–future/part2/11/introduction–to–financial–crises.html> (дата обращения: 07.04.2017).