

DOI 10.47309/2713-2358\_2021\_1\_46

УДК 338.2; 338.31

JEL (2-3)

## **МЕХАНИЗМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

**Чевтаева Наталия Геннадьевна**

**Немцева Анжелика Александровна**

Уральский институт управления – филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ  
Екатеринбург, Россия

## **MECHANISMS FOR EVALUATING THE EFFICIENCY OF EXPORT AND IMPORT ACTIVITIES OF THE INDUSTRIAL COMPLEX**

**Chevtaeva Natalia Gennadievna,**

**Nemtseva Anzhelika Aleksandrovna,**

Ural Institute of Management - a branch of the Russian Academy of National  
Economy and Public Administration under the President  
of the Russian Federation  
Yekaterinburg, Russia

***Аннотация:*** Статья посвящена проблеме определения механизмов оценки экспортно-импортной деятельности предприятий промышленного комплекса. Методологическую основу исследования составили частно-научные и общенаучные методы. В частности, в качестве общенаучного метода для познания социальных и правовых явлений был применен анализ и синтез, диалектический и дидактический методы познания. В качестве частно-научного метода был использован метод моделирования. Результаты проведенного исследования определили дальнейшее направление исследования рассмотренной проблемы. Представляется рациональным решение проблем данной области, на основе научных разработок, следующим образом. 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 импорто-зависимых отраслях. Статья посвящена соотношению теоретических положений учёных, которые непосредственно связаны с механизмами оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий промышленного комплекса, импорто-экспортной деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** промышленность, импорт, экспорт, импортно-экспортная деятельность, промышленный комплекс, промышленный сектор, промышленные предприятия

**Summary:** The article is devoted to the problem of determining the mechanisms for assessing the export-import activities of industrial enterprises. The methodological basis of the study was made up of private-scientific and general scientific methods. In particular, analysis and synthesis, dialectical and didactic methods of cognition were used as a general scientific method for the cognition of social and legal phenomena. The modeling method was used as a private-scientific method. The results of the study and the further direction of the study. It seems rational to solve the problems of this area, on the basis of scientific developments, as follows. A number of scientific opinions put forward the hypothesis that in the "raw material" type of economy built on production, the depreciation of the national currency in relation to the currency of the counterparty country contributes to improving the financial efficiency of organizations engaged in production, but at the same time causes a sharp recession in import-dependent industries. The article explains the correlation of theoretical positions of scientists, which are directly related to the mechanisms for assessing the effectiveness of foreign economic activity of industrial enterprises, import and export activities of enterprises.

**Key words:** industry, import, export, import-export activity, industrial complex, industrial sector, industrial enterprises.

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:

$$R_{\text{пр}} = (П / В) * 100\% \quad (1)$$

где П – прибыль от экспорта, В – выручка от продаж по экспорту [2, С.3].

Таким образом, на сегодняшний день определенного стандартизированного метода оценки внешнеэкономической деятельности предприятия (далее ВЭД) не существует.

При оценке ВЭД принято обращаться к следующим общим методам: факторным, экспертным, расчетным.

Дальнейший экономический рост России во многом определяется степенью и типом вовлеченности ее экономики в мировое хозяйство, в международное разделение труда (МРТ), а это, в свою очередь, зависит от того,

насколько и как в мирохозяйственных связях участвуют промышленные предприятия, получившие право выхода на внешний рынок.

Это предполагает оценку всего комплекса проблем, связанных с оптимальным развитием внешнеэкономических связей, включая организационно-правовые, экономические, социально-политические, научно-технические и другие.

Сложность оценки связана с противоречивыми экономическими, политическими и т. п. процессами, протекающими в России, под влиянием которых складываются внешнеэкономические связи промышленных предприятий, с неотработанностью, как на теоретическом, так и практическом уровнях, механизма регулирования экономического развития всего промышленного комплекса, отсутствием адекватной законодательной базы для условий переходного периода.

Цель исследования: предполагала изучение теоретических положений в области оценки эффективности экспортно-импортной деятельности предприятий промышленного комплекса.

В связи с переходом от планово-директивной к рыночной экономике необходимо совершенствовать методики оценки эффективности внешнеэкономической деятельности, нужен новый механизм оценки эффективности [11, с.12-14].

Разработка такого механизма, реализация которого происходит через совокупность методов и средств, экономический инструментарий, является одной из актуальных задач экономической науки. Это и послужило основанием для выбора темы исследования.

Обозначим тезисно ключевые понятия и методы исследования. 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.

Целый ряд авторов приводит свои системы и показатели для оценки эффективности. Многие учёные полагают целесообразным считать динамику появления новых контрагентов, находя отношение текущего периода с предыдущим.

Но большинство специалистов все же склоняется к стандартным производственным показателям эффекта и эффективности деятельности, параллельно рассчитывая показатели рентабельности[1, С.9-11].

Главной статьёй российского импорта в 2019 году оставались машины и оборудование, с долей в 46,2% в совокупном объеме. Импорт машинно-технической продукции в Россию, снизившись с максимального уровня 2012-2013 годов (более 150 млрд. долл. США), в 2019 году составил 112,5 млрд. долл. США (-0,2% к 2018 году). Важнейшими поставщиками машинотехнической продукции в Россию по итогам 2019 года стали: Китай – 30,9 млрд. долл. США (+3,5% г/г), Германия – 13,2 млрд. долл. США (-6,2% г/г), США – 8,9 млрд. долл. США (-0,5% г/г), Япония – 7,1 млрд. долл. США (-0,1% г/г), Республика Корея – 5,4 млрд. долл. США (+22,6% г/г)[17,с.95].

Основной категорией российского импорта является машинно-техническая продукция инвестиционного назначения (средства производства) – ее доля в структуре импорта в прошедшее десятилетие оставалась неизменной (53% закупок машинно-технической продукции, или 59,1 млрд. долл. США в 2019 году). Важнейшими инвестиционными товарами являются: промышленное оборудование, в том числе сельскохозяйственная и строительная техника – 18,0 млрд долл. США в 2019 году (-2,7% к 2018 году), электрооборудование – 14,7 млрд. долл. США (0,7% к 2018 году), вычислительная техника – 5,7 млрд. долл. США (-4,8% к 2018 году), автотранспортная техника – 4,1 млрд. долл. США в 2019 году (12,9% к 2018 году)[13, С.72].

Как показали расчеты Аналитического центра «Эксперт» при формировании итогов четвертой волны ежегодного исследования крупнейших 200 российских компаний-экспортеров, именно ведущие игроки экспортного поля в наибольшей степени нарастили выручку от поставок на внешние рынки. Совокупная экспортная выручка участников топ-200 выросла существенно сильнее, чем национальный экспорт в целом, на 36,3%, и превысила 374 млрд. долларов. Участники рейтинга держат 83% совокупного товарного экспорта России, фактически именно они задают экспортные тренды.

Цена «входного билета» в рейтинг выросла на 9,9% и составила 61,9 млн. долларов против 56,3 млн. в прошлогоднем рейтинге[15, С.61].

Отраслевая структура стабильна. Основной вклад в совокупные доходы топ-200 вносит нефтяная и нефтегазовая промышленность, которая держит 69% суммарной выручки участников исследования (годом ранее — 64,8%). Черная и цветная металлургия дают 7,6% и 5,8% экспортных доходов соответственно.

Персональный состав рейтинга стабилен и все так же удерживается базовой отраслью российской экономики: первое место не отдает никому «Роснефть», на второй позиции — «Газпром», замыкает тройку «ЛУКОЙЛ». «Роснефть» же показала в тройке и самую сильную динамику — плюс 53,6% к объему экспорта 2017 года. Доля экспорта в общих доходах компании растет год от года: если по итогам 2017 г. фиксировалась доля в 55%, то в 2018 году — уже две трети [9, С.7].

На четвертой позиции традиционно «Сургутнефтегаз», «Татнефть», потеснившая «Норильский никель» с пятой позиции. Высокий уровень динамики экспортной выручки (плюс 42,1% к показателю 2017 года) привел в первую десятку крупнейших экспортеров «НоваТЭК» — крупнейшего независимого производителя природного газа в России. Выручка от реализации его (а это 99,3% отгрузки компании) в 2018 году выросла на 42,4% и составила 825,8 млрд. рублей. Реализация природного газа на внешних рынках выросла с 106 млн. до 6061 млн. кубометров [8, С.31].

Кроме того, в десятке крупнейших экспортных игроков уверенно держатся металлурги — «Норникель», «Русал» и НЛМК.

Понятие экономической эффективности представляет собой, в общем виде, результативность, то есть соотношение между результатом и ресурсами, израсходованными на его достижение[18, С.54].

В чем видится основная проблема? 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 [14, С.3].

Смысл эффективности вытекает из необходимости постоянно максимизировать полученную прибыль предприятия, при попутной минимизации затрат на ее получение. Исходя из этого, в качестве количественного критерия 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 [3, С.60].

К факторам ВЭД можно отнести следующие группы:

- факторы, отличающие компании – участников ВЭД от компаний, только лишь базирующихся на домашних рынках;
- внешние факторы (государственные программы по стимулированию экспортное–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 между результатами и затратами на их реализацию.

В связи с этим показатели оценки эффективности можно разделить на две следующие группы [7, с.7-9]:

- показатели эффекта, представляющие собой разницу между доходами и расходами на достижение, в денежном выражении;

- показатели эффективности, определяемые как отношение результатов к затратам, потраченным на их достижение, рассчитываются в относительных показателях: долях, процентах и др.

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

$$\text{ЭЭЭКС} = \text{ОВФ} + \text{ВР} - \text{ЗЭКС} \quad (2),$$

где ЭЭЭКС – показатель экономического эффекта экспорта, руб.;

ОВФ – 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.;

ВР – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.;

ЗЭКС – 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:

$$\text{Ээкс} = \text{Овф} + \text{Вр} - \text{Зэкс},$$

где ЭЭКС – 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  $\text{Ээкс} > 1$  [16, С.8].

В ходе исследования были получены следующие результаты. Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель

эффективности экспорта ЭЭКС сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке ЭВН:

$$\text{ЭВН} = \text{Оэкс} \text{ Сп.экс} + \text{Зр.вн} \quad (3),$$

где ЭВН – показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, руб./руб.;

ОЭКС – объем экспорта во внутренних ценах, руб.;

СПЭКС – производственная себестоимость экспортных товаров (затраты на производство);

ЗР.ВН – затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения: ЭЭКС > ЭВН > 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 [20, С.47].

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:

ЭЭИМП = ЗИ – ЦПИМП, где ЭЭИМП – показатель экономического эффекта от импорта продукции для собственного использования, руб.;

ЗИ – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.;

ЦПИМП – 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 ЭЭИМП, в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если ЦПИМП > ЗИ, 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:

$$\text{ЗИ} = \text{ЦПВ} + \text{ЭРВ} \quad (4),$$

где ЦПВ – цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.;

ЭРВ – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость

ремонт, 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 [12, с.15].

Возникает потребность сравнить затраты по ряду производственных параметров, формирующих понятие «эксплуатационные расходы», при использовании оборудования.

Данный ряд включает в себя:

- стоимость ремонта 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 [4, С.32-34].

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

$$\text{ЦПИМП} = \text{ЦПИ} + \text{ЭРИ} \quad (5),$$

где ЦПИ – 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.;

ЭРИ – 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. [6, с.470-475].

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:

$$\text{ЭЭИМП} = \text{ЦРИ} - \text{ЦПИ} \quad (6),$$

где ЭЭИМП – показатель экономического эффекта импорта, руб.;

ЦРИ – Цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и другие), руб.;

ЦПИ – 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 следует рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{ЭИМП} = \text{Зи} / \text{ЦПимп.}$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является  $\text{ЭИМП} > 1$ . 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:

$$\text{ЭИМП} = \text{ЦРИ} / \text{ЦПИ.}$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта ЭИМП 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 [19, с.3].

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно–импортной деятельности ЭЭЭКС–ИМП может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{ЭЭЭКС–ИМП} = \text{ЭЭЭКС} + \text{ЭЭИМП} \quad (7),$$

где ЭЭЭКС – суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб.;

ЭЭИМП – 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 [5, С.70-78].

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

$$\text{ЭЭКС–ИМП} = \text{ЭЭЭКС–ИМП} / \text{ЗЭКС–ЗИМП} \quad (8),$$

где ЭЭКС–ИМП – интегральный показатель эффективности экспортно–импортной деятельности, коп. /руб., %;

ЗЭКС – полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.;

ЗИМП – 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 (Rз):

$$R_z = (\Pi / Z) * 100\% \quad (9),$$

где  $\Pi$  – 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:

$$R_{пр} = (\Pi / В) * 100\% \quad (10),$$

где  $\Pi$  – прибыль от экспорта,  $В$  – выручка от продаж по экспорту [10, С.7].

Основной проблемой является то, что 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.

В заключение, необходимо отметить, что 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.

На наш взгляд рациональным решением проблем данной области, на основе научных разработок, возможно следующим образом. Рядом научных мнений выдвигается гипотеза о том, что при «сырьевом» типе экономики, построенной на добыче ресурсов, понижение курса национальной валюты по отношению к валюте страны контрагента способствует улучшению финансовой эффективности организаций, осуществляющих добычу сырья, но при этом вызывает резкую рецессию в импорто-зависимых отраслях.

### ***Список литературы:***

1. Harald Badinger, Aurelien Fichét de Clairfontaine. Trade Balance Dynamics and Exchange Rates: In Search of the J-Curve Using a Structural Gravity Approach// Department of Economics Working Papers. Vienna University of Economics and Business, Department of Economics. 2018. №1. P.9-11.
2. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб.пособие. – М.: Дикта, 2009. 674 с.
3. Андреева, Е. Л., Мальцев, А. А., Масленников, М. И., Ратнер, А. В. Мировозьяйственные связи региона в исследованиях Института экономики УрО ран // Экономика региона. 2018. №2. С.60.
4. Барышева, Е.А. Определение направлений повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий // Российское предпринимательство. 2013. №12(234). С .32–37.
5. Ваторопин А.С., Чевтаева Н.Г., Ваторопин С.А. Автоматизация и роботизация как факторы роста технологической безработицы в современном обществе // Вопросы управления. 2017. №4 (47). С. 70-78.
6. Ваторопин А.С., Чевтаева Н.Г., Ваторопин С.А. Тенденции развития рынка труда в России в контексте реализации национального проекта "Цифровая экономика РФ" // XXII Уральские социологические чтения. Национальные проекты и социально-экономическое развитие Уральского региона. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией доктора философских наук Ю. Р. Вишневого, доктора социологических наук М. В. Певной. 2020. С. 470-475.
7. 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.
8. Емельянов, А. А., Кельчевская, Н. Р., Пелымская, И. С. Оценка конкурентоспособности региональных горно-металлургических кластеров // Экономика региона. 2020. №1. С.31.
9. 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.
10. Капогузов, Е.А., Логинов, К.К., Чупин, Р.И., Харламова, М.С. Прогноз экономической эффективности кластерных проектов в контексте сценариев кластерного развития региона // Пространство экономики. 2019. №2. С.7.

11. Кобилев, А.Г., Середин, М.И. Критерии оценки внешнеторгового потенциала промышленного предприятия // Вестник РГЭУ РИНХ. 2016. №3 (55). С.12-14.
12. Куликова, А. И., Малышко, А. В. Методика прикладного анализа рисков ВЭД предприятия // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2019. №45. С.15.
13. Малкина, М.Ю., Овчинников, В.Н., Горбунова, М.Л. Взаимодействие Китая с российскими регионами в сфере прямых инвестиций и во внешней торговле // Пространство экономики. 2017. №2. С.72.
14. Мальцев, А. А. Экспортная альтернатива для среднего промышленного бизнеса Урала // Экономика региона. 2020. №3. С.3.
15. Нуреев, Р.М., Симаковский, С.А. Сравнительный анализ инновационной активности российских регионов // Пространство экономики. 2017. №1. С.61.
16. Нырова, Н. Г. Оценка внешнеэкономической деятельности российских промышленных предприятий в условиях государственного регулирования // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №4. С.8.
17. Роцин, Н. С. ТНК в международной экономике // E-Scio.- 2018.- №11 (26). С.95.
18. Рыжкова, Э. Н., Мирошниченко, Р. В. К вопросу об инвестиционном климате и инвестиционной привлекательности региона // JSRP. 2016. №4 (36). С.54.
19. Чумакова, Н. А., Сапрыкина, В. Ю. Современные тенденции внешнеэкономической деятельности // Научный вестник ЮИМ. 2016. №4. С.3.
20. Шестопалова, Н. С. Факторы эффективности внешнеторговой деятельности предприятия // Вестник МГУЛ – Лесной вестник. 2011. №1. С.47.

#### **References:**

1. Harald Badinger, Aurelien Fichét de Clairfontaine. Trade Balance Dynamics and Exchange Rates: In Search of the J-Curve Using a Structural Gravity Approach// Department of Economics Working Papers. Vienna University of Economics and Business, Department of Economics. 2018. №1. p.9-11.
2. Alekhnovich, A.V. Foreign economic activity of the enterprise: textbook.manual. М.: Dikta, 2009. 674 p.
3. Andreeva, E. L., Maltsev, A. A., Maslennikov, M. I., Ratner, A.V. World economic relations of the region in the research of the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences // The economy of the region. 2018. No. 2. С. 60.
4. Barysheva, E. A. Determination of directions for improving the efficiency of foreign economic activity of enterprises / / Russian entrepreneurship. 2013. №12(234). P .32-37.
5. Vatoropin A. S., Chevtaeva N. G., Vatoropin S. A. Automation and robotization as factors of technological unemployment growth in modern society. 2017. No. 4 (47). pp. 70-78.
6. Vatoropin A. S., Chevtaeva N. G., Vatoropin S. A. Trends in the development of the labor market in Russia in the context of the implementation of the national

project "Digital Economy of the Russian Federation". National projects and socio-economic development of the Ural region. Materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference. Under the general editorship of Doctor of Philosophy Yu. R. Vishnevsky, Doctor of Sociological Sciences M. V. Pevna. 2020. pp. 470-475.

7. Voronkova, O. N. Foreign economic activity: organization and management: textbook. handbook / O. N. Voronkova, E. P. Puzakova; edited by prof. E. P. Puzakova. - Moscow: Ekonomist, 2007. 495 p.
8. Emelyanov, A. A., Kelchevskaya, N. R., Pelymskaya, I. S. Evaluation of the competitiveness of regional mining and metallurgical clusters // The economy of the region. 2020. №1. С.31.
9. Ioksha, D. M. Methodological approaches to the definition of criteria and indicators of the effectiveness of foreign trade activities.7-12.
10. Kapoguzov, E. A., Loginov, K. K., Chupin, R. I., Kharlamova, M. S. Forecast of economic efficiency of cluster projects in the context of scenarios of cluster development of the region. 2019. №2. С.7.
11. Kobilev, A. G., Seredin, M. I. Criteria for assessing the foreign trade potential of an industrial enterprise // Bulletin of the RSEU RINH. 2016. №3 (55). P. 12-14.
12. Kulikova, A. I., Malyshko, A.V. Methodology of applied risk analysis of foreign economic activity of the enterprise // Vestn. Vol. State University. Economy. 2019. No. 45. p. 15.
13. Malkina, M. Yu., Ovchinnikov, V. N., Gorbunova, M. L. Interaction of China with Russian regions in the sphere of direct investment and in foreign trade.- 2017. No. 2. p. 72.
14. Maltsev, A. A. Export alternative for medium-sized industrial business in the Urals // The economy of the region. 2020. -No. 3. P.3.
15. Nureyev, R. M., Simakovsky, S. A. Comparative analysis of innovative activity of Russian regions.- 2017. No. 1. С. 61.
16. Nyrova, N. G. Assessment of foreign economic activity of Russian industrial enterprises in the conditions of state regulation // Bulletin of SUSU. Series: Economics and Management. 2013. No. 4. p. 8.
17. Roshchin, N. S. TNK in the international economy // E-Scio. 2018. №11 (26). P. 95.
18. Ryzhkova, E. N., Miroschnichenko, R. V. To the question about the investment climate and investment attractiveness of the region // JSRP. 2016. №4 (36). С. 54.
19. Chumakov, N. A., Saprykin, V. Yu. Modern trends in foreign economic activity // Scientific Herald YUIM. 2016. No. 4. С. 3.
20. Shestopalova, N. C. Factors of the efficiency of foreign trade activities of the enterprise // Vestnik MGUL-Lesnoy vestnik. 2011. No. 1. p. 47.

#### *Сведения об авторах*

**Чевтаева Наталья Геннадьевна**, доктор социологических наук, доцент, заведующий кафедрой управления персоналом Уральского института управления – филиал Российской академии народного хозяйства и

государственной службы при Президенте РФ. E-mail: [chevtaeva-ng@ranepa.ru](mailto:chevtaeva-ng@ranepa.ru)  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4223-3318>.

**Немцева Анжелика Александровна**, студент магистратуры, 2 курса, факультета государственного и муниципального управления Уральского института управления – филиал РАНХиГС. E-mail: [lika.nagornaja@mail.ru](mailto:lika.nagornaja@mail.ru).

*Authors` personal details*

**Chevtaeva Natalia Gennadevna**, Doctor of Sociological Sciences, Associate Professor. Urals Institute of Administration – Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Russia. E-mail: [chevtaeva-ng@ranepa.ru](mailto:chevtaeva-ng@ranepa.ru).

**Nemtseva Anzhelika Aleksandrovna**, Master's degree student, 2nd year, Faculty of State and Municipal Administration Ural Institute of Management - Branch of RANEPА, Russia. E-mail: [lika.nagornaja@mail.ru](mailto:lika.nagornaja@mail.ru).

© Чевтаева Н.Г., Немцева А.А.