

Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний

© 2010 А.В. Зуев

Псковский государственный педагогический университет им. В.Г. Белинского
E-mail: nvard1@yandex.ru

Статья посвящена классификации основных видов рисков, которые присущи российским компаниям, ведущим внешнеэкономическую деятельность, что в современных условиях является особо актуальным исследованием.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, виды рисков, мировая экономика.

Деятельность фирм, компаний, предприятий во всех ее аспектах связана со многими трудностями и критическими состояниями. Здесь и пресловутые стихийные бедствия, и техногенные аварии, и ошибки и злоупотребления служащих, и отсутствие необходимого опыта у руководящих кадров, и нарушения условий контрактов, и возможные изменения в законодательстве и многое и многое другое.

Не вызывает сомнения, что все эти риски многократно усиливаются и умножаются при проведении предприятием внешнеэкономической деятельности (ВЭД), которая вбирает в себя не только внутренние риски, но и риски, присущие мировым экономическим системам. В связи с этим для экономики России, полноправно принимающей участие в международных отношениях, проблема рисков во внешнеэкономической деятельности сейчас стоит как никогда актуально. Опыт развитых в экономическом отношении стран показывает, что в настоящее время без учета рисков при проведении ВЭД обойтись уже невозможно. Игнорирование этого вопроса может стать тормозом развития конкретного предприятия и всей национальной экономики.

Во внешнеэкономической деятельности участвуют две стороны: национальная и иностранная. В общем случае ВЭД является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и таким образом увеличивать объем своего производства. Суверенные государства, как и отдельные лица, могут выиграть за счет специализации на изделиях, производимых с наибольшей эффективностью, для последующего их обмена на товары, которые они не в состоянии эффективно производить¹. Риски, которые будут возникать при этом, зависят от многих объективных причин, отражающих законы развития мировой экономики². Назовем основные из них:

1) принцип сравнительных преимуществ;

2) условия внешнеэкономической деятельности;

3) либерализация внешнеэкономической деятельности;

4) торговые барьеры;

5) импортные квоты;

6) нетарифные барьеры;

7) свободно плавающие валютные курсы;

8) фиксированные валютные курсы;

9) международные системы валютных курсов.

Структура рисков ВЭД обширна и насчитывает, по заключению современных теоретиков риска, порядка 150 видов³. Существуют различные классификации рисков как вообще, так и рисков ВЭД в частности. В ВЭД риски могут быть общими и операционными, относящимися к конкретному типу внешнеэкономической операции (ВЭО). Представим обобщенную схему рисков ВЭД (см. рисунок)⁴.

К рискам, связанным с условиями контракта, относятся риски: связанные с товаром, его качеством, упаковкой и ценой; условий поставки; выбора валютно-финансовых условий контракта; форс-мажорных обстоятельств; разрыва контракта и ответственности за несоблюдение условий, арбитража.

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

К рискам, относящимся к этапу сделки, относятся риски: таможенного оформления, сертификации продукции, инвестиционные, производственные, коммерческие, транспортные.

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

По отношению к возможности воздействия риски группируются: на управляемые фирмой, косвенно управляемые, неуправляемые.

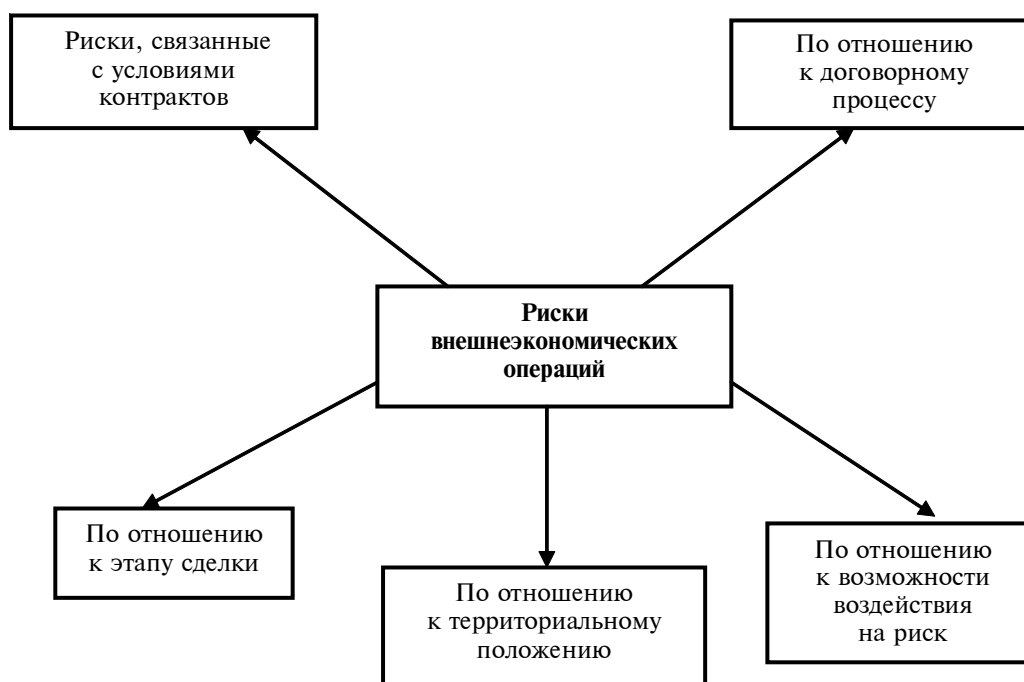


Рис. Структура рисков внешнеэкономических операций

Рассмотрим подробно основные виды общих рисков ВЭД.

Страновые риски связаны с особенностями страны-партнера и подразделяются на политические и макроэкономические.

Политические риски. Это возможность возникновения убытков или сокращения ожидаемой прибыли вследствие государственной политики. Их можно подразделить на четыре группы:

- риск национализации и экспроприации;
- риск трансферта, связанный с ограничениями на конвертирование национальной валюты;
- риск разрыва контракта из-за действий страны, в которой находится контрагент;
- риск военных действий и гражданских беспорядков.

Политические риски играют особую роль в странах с нестабильной политической ситуацией.

Макроэкономические риски. Эти риски связаны с платежеспособностью страны-дебитора. При их анализе и оценке необходимо учитывать макроэкономические показатели страны и ее рыночного потенциала. К ним относятся: внутренняя экономика страны, экономика страны-партнера, задолженность. Информацию о страновых рисках можно получить из публикаций консалтинговых фирм, специализирующихся на оценках рисков. Ряд из них, в основном зарубежные (Frost and Sullivan Inc, Business International Corporation, BERI и др.), публикуют отчеты по инвестиционному климату в зарубежных странах и политические риски. Они могут включать различные индексы, главные из которых: ин-

декс политического риска; индексы текущей экономической ситуации; индексы возможностей для перевода капитала и прибылей; индексы возможностей получения прибыли.

При заключении внешнеэкономического контракта основным риском является надежность партнера. Чтобы проверить его, существуют две возможности: оценить самостоятельно или воспользоваться услугами других организаций. Это зависит от желания и финансовых возможностей.

Получить справку о предполагаемом партнере можно из нескольких источников: торгово-промышленной палаты; банков, имеющих лицензии на проведение валютных операций. В их картотеках имеются сведения о тысячах зарубежных фирм, банков, страховых компаний, фондовых биржах и т.п.

Кроме того, информацией об экспорте и импорте своих стран обеспечивают посольства и представительства торговых палат этих стран.

Справочник для бизнесменов "Адрес - Европа" содержит сведения о 150 000 изготовителей в 15 странах, а справочник "Зарубежные производители" предлагает перечень фирм с указанием их местонахождения, фамилий владельцев, телефонов и фамилий лиц, ответственных за связи с потребителями. С этой же целью можно воспользоваться информационными базами типа "Интерконсультант", содержащими сведения о мировых компаниях и их продукции. В последние годы широко применяется Интернет. Такая информация надежна, но дорога. Поэтому

иногда лучше обходиться своими силами. Американские бизнесмены практикуют правило пяти "си", по которому о партнере нужно знать:

- характер (character);
- финансовые возможности (capacity);
- имущество (capital);
- обеспечение (collateral);
- общие условия (conditions).

Еще один надежный способ избежать ошибок при выборе партнера - собственная система сбора и анализа информации о предполагаемом партнере. В качестве образца в этом случае можно использовать систему Due Diligence - "должного внимания", практикуемую на Западе. Один из инструментов данной системы - анкета, включающая необходимые вопросы о партнере.

Указанные риски связаны с возможностью продвижения товаров на рынки сбыта. Основные виды маркетинговых рисков - это информационный, отраслевой, инновационный.

Информационный риск - это риск неопределенности или недостоверности информации, которая может касаться как юридической базы для подготовки контракта, состояния дел у партнера и его банка, так и информации о состоянии рынка предлагаемых товаров и услуг.

Отраслевой риск - это возможность потерь в результате изменений в экономическом состоянии в отрасли и степень этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

Инновационный риск - это возможность потерь при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые могут не найти спроса на рынке.

Степень возможности проявления маркетинговых рисков велика, а уровень возможных финансовых потерь может составлять значительные суммы. Поэтому вопрос об оценке маркетинговых рисков занимает важное место на всех этапах проведения ВЭО.

Данные риски классифицируются согласно "Международным коммерческим условиям" - "Инкотермс-90"⁵ - по двум признакам: степени и ответственности и подразделяются на четыре группы: E, F, C и D.

Группа E включает ситуацию, когда поставщик (продавец) держит товар на собственных складах (EX Works, EXW). Риски принимают на себя поставщик и его банк до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от продавца до конечного пункта принимается покупателем и его банком.

Группа F содержит три ситуации передачи ответственности и рисков:

• FCA (Free carrier) - риск и ответственность продавца и его банка переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте;

• FAS (Free Alongside Ship) - ответственность и риск за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договором порту;

• FOB (Free on Board) - продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта корабля.

Группа C включает ситуации, когда продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за целостность и сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель. Перенос рисков и ответственности происходит в момент загрузки корабля:

• CFR (Cost and Freight) - продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за целостность и сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель. Перенос рисков и ответственности происходит в момент загрузки корабля;

• CIF (Cost, Insurance and Cost and Freight) - то же, что и CFR, но дополнительно продавец должен обеспечить и оплатить страховку рисков во время транспортировки;

• CPT (Carrier Paid To) - продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность. В определенный момент, обычно какой-то промежуточный пункт, риски полностью переходят от продавца к покупателю;

• CIP (Freight/Carriage and Insurance Paid To) - риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме того, продавец обеспечивает и платит страховку товара.

Группа D означает, что все транспортные риски ложатся на продавца:

• DAF (Delivered At Frontier) - продавец принимает на себя риски до государственной границы. Далее риски переходят на покупателя;

• DES (Delivered Ex Ship) - передача рисков продавцом покупателю происходит на борту корабля;

• DEQ (Delivered Ex Quay) - передача рисков продавцом покупателю происходит в момент прибытия товара в порт загрузки;

• DDU (Delivered Duty Unpaid) - продавец принимает на себя транспортные риски за порчу, потери, хищения и прочее товара до определенного договором места на территории покупателя;

• DDP (Delivered Duty Paid) - продавец отвечает за транспортные риски до места, опреде-

ленного покупателем, но последний оплачивает их.

Риски могут перейти от продавца к покупателю раньше, если покупатель по каким-либо причинам не принимает товар или не может произвести оплату в срок. Основная ошибка, влекущая финансовые убытки субъекта ВЭД, - это неправильное определение в контракте момента перехода риска от продавца к покупателю. Кроме того, существуют риски, связанные с выбором транспортного средства. Управлением этого типа рисков занимаются страховые компании.

Коммерческие риски - это риски, возникающие в процессе реализации товаров и услуг. К ним относятся: риск отказа регистрации товара в стране ввоза, риск упущенной выгоды, риск прямых финансовых потерь и др. Основные их причины - это падение спроса на товар, введение ограничений на продажу, повышение закупочной цены, снижение объемов закупок, потери товара и многое другое. Степень возможности возникновения коммерческих рисков составляет около 20% всех прочих рисков и зависит от каждой конкретной ситуации. Анализ данного вида рисков является сложной задачей и проводится в комплексе с оценкой маркетинговой ситуации и маркетинговых рисков. Эти риски связаны со всем ходом проведения основных этапов сделки и могут повлечь за собой возникновение многих других рисков, которые все вместе могут дать потери, в несколько раз большие суммы контракта.

В структуре рисков ВЭД таможенные риски занимают одно из ведущих мест. В эту группу рисков входят: риски, связанные с несвоевременной сертификацией товаров; риски неправильного расчета таможенных пошлин, акцизов, НДС и т.п.; риски несоблюдения требований по заполнению документов ВЭД; риски выбора транспортного средства, не отвечающего требованиям Таможенной конвенции МДП. Один из наиболее отрицательных факторов, которые несут в себе эти риски, временной. Это особенно важно, когда товар уже пересек границу. Убытки определяются просрочкой поступления средств на расчетный счет таможни и проведением сертификации. Чем дольше это время, тем больше убытки из-за простоя транспортных средств и штрафов за просрочку платежей.

¹ См.: Попов С.Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: учеб. пособие. М., 2007; Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий / В.П. Бочарников [и др.]. Киев, 2008.

² См.: Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: учеб. для вузов / под ред. Л.Е. Стровского. М., 2007; Лануста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М., 2008; Риски во внешнеэкономической деятельности предприятий .

³ Черкасов В.В. Деловой риск в предпринимательской деятельности. Киев, 2009.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

Поступила в редакцию 01.10.2010 г.