

¹УДК 338

ОСНОВНЫЕ РИСКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ И СПОСОБЫ ИХ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Гаджиева Р. В.

Студентка,

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Москва, Россия

Богатырева М. С.

Студентка,

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова

Москва, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются основные трудности выхода компаний на международный рынок, а также приводится классификация рисков внешнеэкономической деятельности компаний и способы управления ими.

Кроме того, более конкретно были изучены риски валютного контроля на определенных этапах, и даны необходимые рекомендации по снижению рисков внешнеэкономической деятельности компаний.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, риски, Инкотермс, риски валютного контроля, внешнеэкономический контракт, снижение рисков.

¹ *Научный руководитель* - Ефремова Е.И., к.э.н., доцент, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Москва, Россия

***MAJOR RISKS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF RUSSIAN
COMPANIES AND METHODS OF THEIR PREVENTION***

Gadzhieva R. V.

Student

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow, Russia

Bogatyreva M. S.

Student

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow, Russia

Abstract

The article discusses the main difficulties of companies entering the international market, and also provides a classification of risks of foreign economic activity of companies and ways to manage them. In addition, the risks of currency control at certain stages were studied more specifically, and the necessary recommendations were given to reduce the risks of foreign economic activity of companies.

Key words: foreign economic activity, risks, Incoterms, currency control risks, foreign economic contract, risk reduction.

Деятельность компаний во всех аспектах связана с многочисленными рисками: недобросовестность контрагентов, неопытность руководящего звена, стихийные бедствия и др. Очевидно, что данные риски многократно увеличиваются при ведении внешнеэкономической деятельности (далее ВЭД) компанией.

К наиболее общим трудностям выхода на внешнеторговый рынок относят:

— сверхзатраты на изучение особенностей зарубежной бизнес-среды (географические, политико-правовые, экономические, социальные, культурные и др.);

— дополнительные сложности в управлении компанией: необходимость найма/подготовки квалифицированных кадров, свободно владеющих иностранными языками, знакомство со спецификой проведения переговоров, с предпочтениями потребителей за рубежом;

— потребность в адаптации и модификации товаров/работ/услуг на международных рынках;

— трудности поиска зарубежных партнеров и риски работы с ними.

Итак, риски при ведении ВЭД характеризуются вероятными неблагоприятными событиями, в результате которых возможно появление убытков или имущественного ущерба для участников ВЭД.

При этом риски ВЭД имеют свою классификацию (Рис. 1).

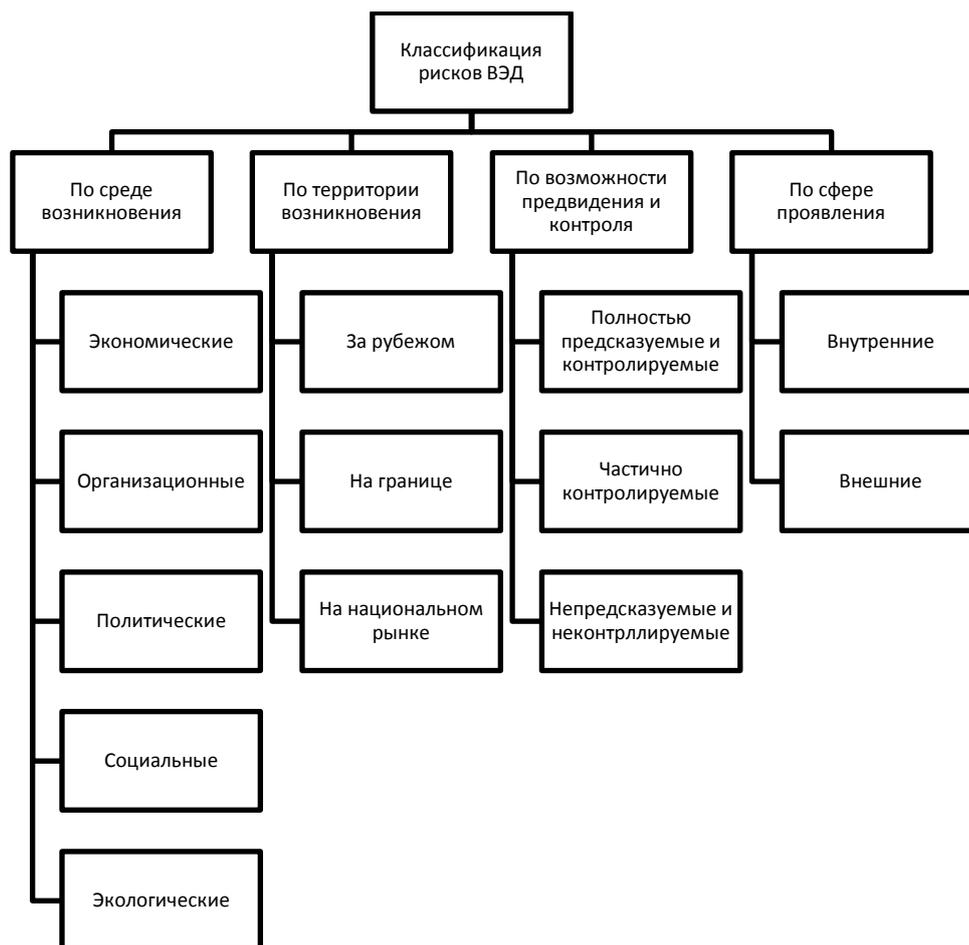


Рис. 1 - Схема классификации рисков ВЭД компаний

Наиболее важными рисками интернационализации, которые необходимо учитывать компаниям в своей деятельности, являются:

- сбытовые или рыночные, которые связаны со спадом спроса и цен на мировых рынках;
- политические, характеризующиеся изменением социально-политической среды в стране-импортере, осложнением международных отношений и др.;
- производственные;
- коммерческие, а именно недобросовестность или неплатежеспособность контрагента;
- финансовые: колебания курсов валют, изменение процентных ставок по кредитам, темпов инфляции и др.;

— научно-технические: препятствия при достижении заданного результата в ходе освоения технологических ноу-хау, совместных НИОКР и т.д.

Большинство рассмотренных нами рисков могут контролироваться компаниями при наличии грамотного менеджмента. Наиболее общие способы управления ими представлены на схеме (Рис. 2).

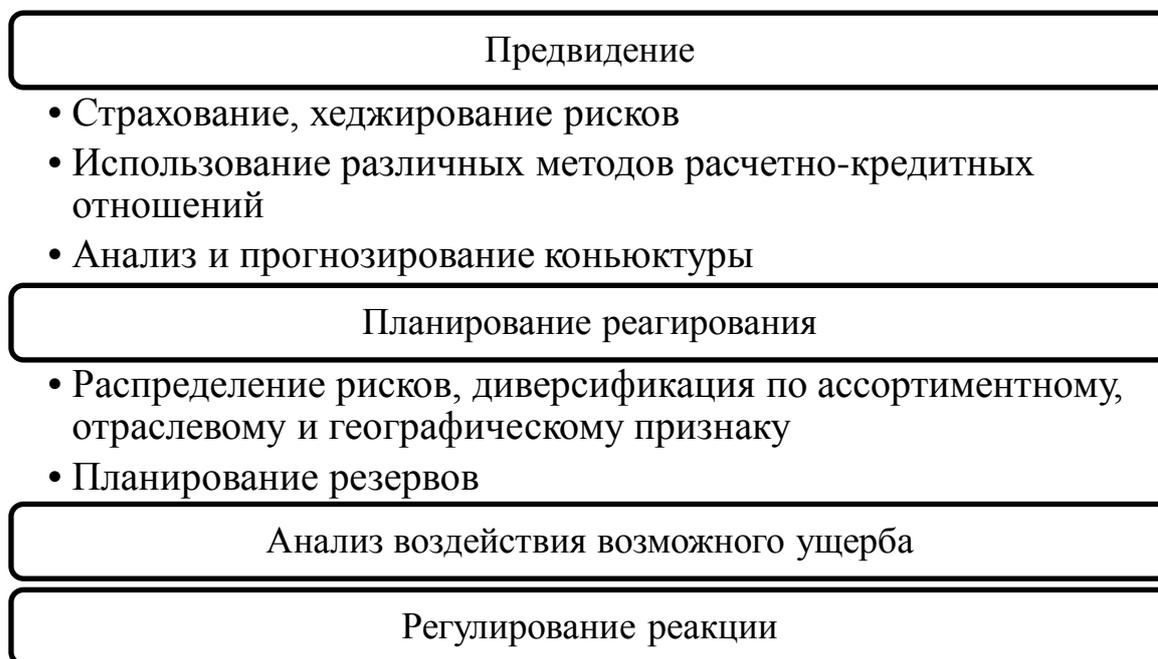


Рис. 2 - Схема способов управления рисками ВЭД

Умение контролировать риски интернационализации и управлять ими служит гарантией защиты интересов участвующих во внешнеэкономической сделке сторон. Сделка по экспорту должна производиться в соответствии с внешнеэкономическим контрактом, содержание которого зависит от множества факторов, а его текст зачастую является предметом длительных обсуждений, в результате которых стороны вынуждены пойти на определенные уступки.

Принятие решений о порядке отражения операций в финансовой отчетности и правильности налогообложения основывается на условиях экспортного контракта. Так, необходимо обратить внимание на такие аспекты контракта, как:

- условия поставки товара;
- момент перехода права собственности к иностранному покупателю;

— порядок, форма и сроки расчетов по контракту.

В международной практике для регулирования вопросов поставки товаров используется свод базисных правил Инкотермс. Проблема для российских поставщиков заключается в том, что Инкотермс не содержит понятия «переход права собственности», однако в нем упоминается переход рисков и повреждения товара. В российском законодательстве, а именно в Гражданском кодексе РФ, момент перехода права собственности особенно подчеркивается, а применение Инкотермс при заключении контрактов на международном уровне является добровольным. В связи с этим, для предварительного устранения сопутствующих проблем, желательно в контракте прописать момент перехода права собственности на товар.

Основной целью Инкотермс является создание свода международных правил толкования наиболее распространенных терминов, встречающихся во внешней торговле. Таким образом, риски, связанные с неуверенностью в различном понимании подобных терминов, сводятся к нулю.

Сделки по импорту товарно-материальных ценностей производятся в соответствии с импортным внешнеэкономическим контрактом. В данном случае риски могут возникнуть в условиях несоблюдения требований контракта. Знание этих условий позволит управленческому персоналу правильно сформулировать условия договора и получить максимальную выгоду от контракта.

При импорте товаров на таможенную территорию РФ перевозчику необходимо представить документы и сведения в таможенный орган в зависимости от транспорта, осуществившему перевозку. С того момента, как товары предъявляются в месте их прибытия, они приобретают статус товаров, находящихся на временном хранении. После перемещения товаров через границу они должны быть задекларированы соответствующими органами.

При заключении договора между экспортером и импортерами предусматриваются способы страхования на случай недобросовестных действий со стороны контрагента, которыми являются:

- банковская гарантия;
- использование финансовых условий;
- внесение дополнительных условий в контракт;
- фирменные гарантии.

Риски по валютному контролю можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Внутренние риски охватывают сферу анализа и управления. Внешние риски проявляются в трудностях реализации самого механизма валютного контроля. Наиболее часто риски встречаются при осуществлении операций по расчетам, в том числе:

- несоответствие доходов от ВЭД реальным затратам;
- искажение и потеря информации по данным операциям.

Конкретнее рассмотрим риски валютного контроля, возникающие на определенных этапах (Табл. 1).

Таблица 1. Риски валютного контроля

№ п/п	Этап валютного контроля	Риски валютного контроля
1	Консультирование контрагента	Несоответствие доходов и реальных затрат Искажение информации сотрудником
2	Прием поручений от контрагента на проведение валютных операций	Несоответствие доходов и реальных затрат Искажение информации сотрудником Нарушение валютного законодательства
3	Проведение расчетов по валютным операциям	Несоответствие доходов и реальных затрат Несоответствие действий подразделений банка Потеря информации о валютных операциях Потери в связи с мошенничеством
4	Внесение документов валютного контроля в досье	Несоответствие доходов и реальных затрат Потеря информации о валютных операциях Потери в связи с мошенничеством
5	Контроль над проведением обратной операции по внешнеторговому договору	Несоответствие доходов и реальных затрат Потери в связи с мошенничеством
6	Передача сведений в органы	Несоответствие доходов и реальных затрат

	валютного контроля	Потеря информации о валютных операциях Распространение неверной информации по системе
--	--------------------	--

Таким образом, можно привести следующие рекомендации по снижению рисков ВЭД:

1. Усиление и развитие внутренних систем контроля в валютных подразделениях, в том числе проведение функциональное разделение объема работы между подразделениями валютного дилинга, обслуживания сделок, бухгалтерского учета и обслуживания сделок.

2. Выделение ответственных лиц (отдела) в целях выявления риска недобросовестности иностранного контрагента, в том числе необходимо обеспечить данных лиц (отдел) доступом в соответствующие системы по проверке иностранного контрагента (например, Dun&Bradstreet).

3. Ведение требований при заключении валютных сделок (специальные формы учета, отслеживание срочных контрактов и др.).

4. Разработка внутренних положений, регламентов, инструкций по выявлению и оценке рисков. Если они имеются – необходимо постоянно оценивать их актуальность и модернизировать.

5. Систематический мониторинг рисков.

Вышерассмотренные меры полезны для отдельных компаний, однако не действенны при прочих внешних рисках (например, связанных с международной политикой). Для снижения рисков возможных потерь при ведении ВЭД в масштабах всей страны решения должны быть приняты высшими властными структурам на основе приоритетных направлений в развитии ВЭД страны.

Современные тенденции развития ВЭД в России свидетельствуют о ее расширении и постепенной смене географии торговых интересов вследствие введения антироссийских санкций. Стратегическими партнерами России являются государства Европейского Союза. Так, по данным Федеральной

таможенной службы, соотношение товарооборота с января по март 2018 г. с данными странами отражено на Рис. 3.

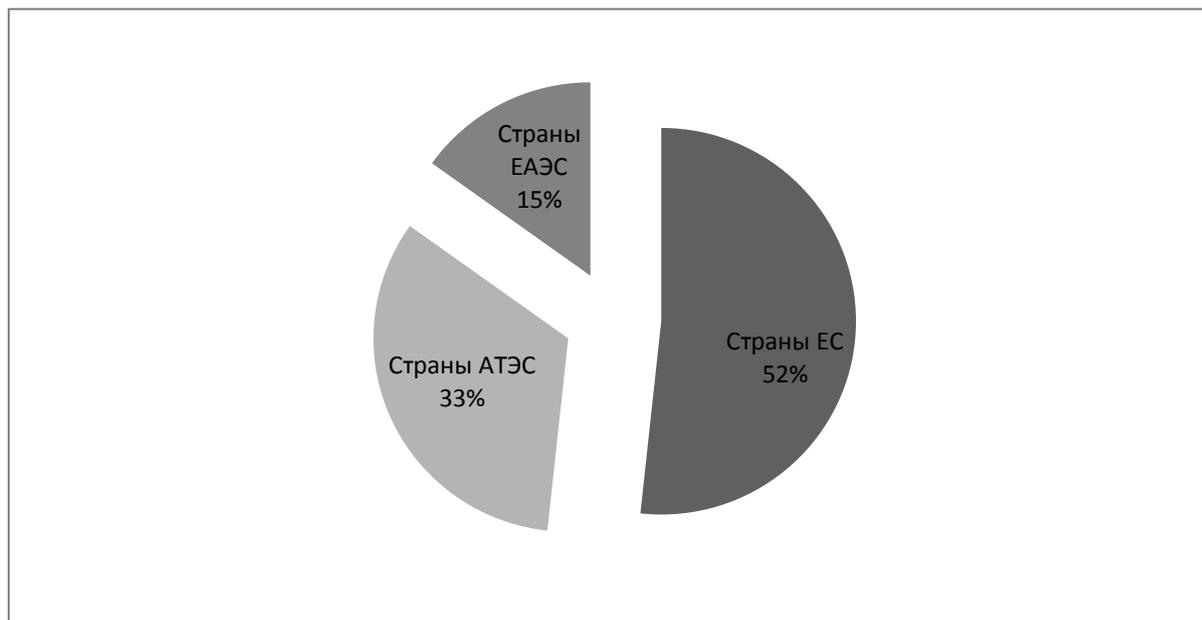


Рис. 3 - Соотношение товарооборота с основными партнера России по ВЭД за явн.-март 2018 [4]

На фоне изменений тенденций ВЭД России стабильно и неизменно одно: экспорт энергетических ресурсов по-прежнему занимает значительную долю в товарообороте страны. На данный момент развитие несырьевого экспорта становится одним из приоритетных экономических направлений России, в том числе об этом свидетельствует поставленная Президентом РФ задача увеличить несырьевой экспорт в 2 раза к 2014 г. (до \$250 млрд. руб.).[2]

Библиографический список

1. Авдокушин Е.Ф. Международные финансовые отношения (основы финансовики): учебное пособие для бакалавров / Е.Ф.Авдокушин. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 132 с.
2. ВЭД и налоговые риски 2018: конференция о новостях и возможностях // Сайт компании «Правовест Аудит» [Электронный ресурс].

Режим доступа: <https://pravovest-audit.ru/nashi-statii-nalogi-i-buhuchet/ved-i-nalogovye-riski-2018-konferenciya-o-novostyah-i-vozmozhnostyah/#person-154>

3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ // Система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

4. Олег Левяков Риски внешнеэкономической деятельности // Сайт Бизнес-школы SRC [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.src-master.ru/article27188.html>

5. Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум / под ред. Е.Ф. Прокушева . - 9-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 537 с.

6. Санкции и внешнеэкономическая деятельность — осознание рисков 2018 // Издательский дом «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3776216>

7. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза // Система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/

Оригинальность 86%