

ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

Т. Л. Коновалова

*Саратовский национальный исследовательский
государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*
E-mail: konovalovatl@rambler.ru

В статье рассматриваются факторы экспортного риска как следствия сложности современной ситуации в мировой экономике и использования западных санкций во внешне-торговых отношениях с РФ. Сделан вывод о многообразии ситуаций и проблем, связанных с осуществлением экспортной деятельности российских компаний. Выделен сравнительно новый аспект, связанный с комплаенс-рисками. Подчеркивается важная роль институтов поддержки экспорта в целях минимизации экспортных рисков.

FOREIGN TRADE RISK FACTORS

T. L. Konovalova

The article considers export risk factors as a consequence of the complexity of the modern situation in the global economy and the use of Western sanctions in foreign trade relations with the Russian Federation. It was concluded about the variety of situations and problems associated with the implementation of export activities of Russian companies. A relatively new aspect related to compliance risks has been identified. The important role of export support institutions in minimizing export risks is emphasized.

Внешнеторговые риски представляют собой предполагаемые неподвижные ситуации, приносящие лишние затраты или иной вред предприятиям, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность. В последнее время в связи с санкциями, вводимыми западными странами во внешне-торговых отношениях с Российской Федерацией, всё большую актуальность приобретают риски экспорта.

Под поддержкой экспорта может пониматься весь спектр государственных мер, которые позволяют экспортерам снизить риски, связанные с международной торговлей.

Эти риски обсуждались участниками проведенной в Санкт-Петербурге сессии ПМЭФ-2021 на тему: «Как повысить эффективность экспорта? Как торговать и не бояться?» [1], где был сделан вывод о многообразии ситуаций и проблем, связанных с осуществлением экспортных операций. Некоторые из экспортных рисков связаны с отсутствием у компаний опыта работы на том или ином рынке. Можно говорить также о нехватке информации, представляющей различные характеристики конкретного рынка, важные аспекты его состояния, а также возможности его регулирования.

Это особенно актуально для работы на азиатских рынках, где дополнительной сложностью является языковой барьер и принципиальные отличия в

предпринимательской культуре от более привычного для россиян европейского континента. В этой связи в систему поддержки экспорта во многих странах входят мероприятия по ведению мониторингов состояния зарубежных рынков и наращиванию экспертизы в этой сфере.

По мнению Макаровой Е.А., риск – это необходимое условие экспорта [1], без которого сегодня невозможна внешнеторговая деятельность вообще. Объясняется это тем, что одним из основных факторов риска во внешнеторговых операциях является возможность изменения курсов валют. Управление этим риском традиционно осуществлялось за счет активного использования валютно-расчетных инструментов. В настоящих политических условиях валютные риски могут быть обусловлены дополнительным фактором – конфронтацией с США и Европы, делающей рискованной традиционную практику использования евро и доллара США при расчетах в валюте.

Снизить валютные риски возможно путем увеличения объема расчетов в национальных валютах. Но такой переход требует заключения двусторонних и многосторонних договоренностей, которые должны проводить не компании, а государства. Так, со стороны России в последние годы предпринимаются соответствующие действия, например, касающиеся торговли с Китаем и рядом других стран, а также в рамках ЕАЭС.

Серьезным фактором, с которым сталкиваются сегодня российские экспортеры, являются санкции, включая вторичные, то есть, накладываемые на торговых партнеров российских компаний, включенных в санкционные списки. Санкционные риски составляют угрозу даже для компаний, которые в этих списках не фигурируют, поскольку они ощущают настороженность: санкции могут быть применены и к ним в случае контактов с российскими компаниями, а они не готовы пострадать от санкционной политики США и ЕС.

В этих условиях многие российские компании остро нуждаются в санкционном комплаенсе, который могут обеспечивать институты поддержки экспорта. Комплаенс (англ. compliance – соответствие) – сравнительно новый термин, который понимается как способность компании соответствовать нормам и правилам – как внешним, так и внутренним, быть ответственным за свой бизнес не только в экономическом, но и в любом другом аспекте. Сегодня возникает необходимость для компании контролировать различные зоны риска, чтобы избежать не только финансовых, но и репутационных потерь. Но даже если фирма стремится полностью соответствовать нормам закона и принимает для этого все меры, это не гарантирует, что она защищена от возникновения комплаенс-рисков [2].

Итак, комплаенс-риски – это риски появления у компании финансовых или репутационных убытков, возникающих в результате непреднамеренных или умышленных нарушений законодательства РФ, регламента внутренних документов и стандартов предприятия, этических деловых норм, касающихся ведения бизнес-деятельности. Данные нарушения могут быть осуществлены как самой организацией, так и ее отдельными сотрудниками. В ответ на них кон-

трольно-надзорные органы могут выписать штрафы, или компания может попасть под санкции.

Типы и характеристики комплаенс-рисков [2]:

Типы	Характеристика
Экология и окружающая среда.	загрязнение окружающей среды, причинение вреда живым организмам
Здоровье и безопасность на рабочем месте	риски несчастных случаев или производственных травм
Коррупция и мошенничество	противоправные действия сотрудников и агентов фирмы
Социальная ответственность	предпринимательская деятельность фирмы может наносить вред самим работникам или людям на местах
Качество.	выпуск низкокачественного продукта или услуги
Операционная деятельность	деятельность фирмы может нанести какой-либо ущерб

Конечно, трудно найти фирму, деятельность которой не воздействует на окружающую среду и, следовательно, она может стать причиной загрязнения. Необходимо признать постоянное присутствие экологических рисков, избежать которых практически невозможно. Главное в данном случае – это мониторинг состояния окружающей среды, своевременные меры по снижению негативных последствий. В первую очередь с такими рисками сталкиваются добывающие и производственные предприятия, но и любая внешнеэкономическая деятельность может нести в себе проблемы для окружающей среды.

Здоровье и безопасность на рабочем месте – это ответственность любой компании. Помимо соблюдения техники безопасности, сюда относятся и риски несчастных случаев или производственных травм. Риски эти касаются как самих работников, так и производственных контактов (посетителей, потребителей, поставщиков, партнеров и др.).

Что касается коррупции и мошенничества, то в любой стране действует правило ответственности организации за действия не только непосредственно руководства, но также ее сотрудников и агентов, тем более если эти действия носят противоправный характер. Компании приходится строго отбирать сотрудников для зарубежных представительств, постоянно контролировать их поведение, поскольку это может привести не только к штрафам и убыткам, но и к уголовной и иным видам ответственности.

Недостаточная социальная ответственность предпринимателя - широко понимаемый риск того, что деятельность фирмы за рубежом не соответствует общепринятым нормам морали, стандартам поведения, от чего страдают как работники фирмы, так и члены общества, где эта фирма работает. Результатом может стать неприятие, отторжение, гражданское выражение недовольства присутствием компании на рынке или ее продуктом.

Риск, связанный с качеством продукции, проявляется при выпуске низкокачественного продукта или услуги, когда они не оправдывают ожидания потребителей, рекламные заявления, расцениваются как обман доверия потребителя. Возможно также, что фирма нарушает законы и правила, требуемые кон-

трактными обязательствами. В этих случаях падение ожидаемого спроса на товар фирмы будет дополнено падением ее репутации и другими негативными последствиями.

Ущерб операционной деятельности фирмы следует понимать и как невозможность изменения производственного процесса, и как недостаточное освоение используемой техники и технологии, низкую квалификацию работников. Даже если процессы оптимизированы и налажены, такой риск сохраняется и может стать причиной аварий и катастроф.

Отдельно необходим независимый санкционный комплаенс для торговых партнеров российского бизнеса, который может встраиваться в систему экспортных гарантий и экспортного страхования. [3]

Санкции – это внешнеполитические меры, которые представляют собой определенные ограничения для другой страны и ее граждан. Инициировать санкции могут как международные организации и объединения (ООН, ВТО), так и отдельные государства. Экономические санкции оказали большое влияние на современный российский бизнес. Они направлены на изоляцию страны от внешнеэкономической деятельности. Западные страны применяли в отношении России следующие ограничения:

- Эмбарго на ввоз в страну или вывоз из нее ряда товаров, услуг, валюты;
- Заморозка активов государства и его компаний на территории других стран;
- Отключение от международных систем, например, SWIFT;
- Финансовые ограничения и прочее [4].

Крупные экспортные державы (включая Китай, Японию, Республику Корея, США, Германию) выстроили мощнейшую сеть институтов поддержки экспорта, которые включают в себя не только масштабные средства, выделяемые на его кредитование и страхование, но и систему обеспечения экспертизы (в том числе зарубежной), комплаенс и консалтинг. Такая система обеспечивает реальные конкурентные преимущества фирмам ведущих стран, при том, что они и так имеют более благоприятные условия доступа к капиталу по сравнению с российскими компаниями, поскольку могут использовать его под более низкие процентные ставки.

В развитых торговых державах экспортеры всегда могут обратиться со своими проблемами к различным институтам поддержки экспорта, получить нужную информацию или реальную поддержку. Особенно такая поддержка становится значимой в последние годы в связи с целым рядом ограничений, связанных как с коронавирусной инфекцией, так и, в значительно большей степени, с западными санкциями и новыми формами регулирования торговых взаимоотношений с Российской Федерацией, обострением мировых противоречий. Многие из таких изменений являются важными для конкретной деятельности компаний. Далеко не все фирмы-экспортеры своевременно получают необходимую информацию. Институты поддержки экспорта могут успешно решать такие проблемы.

Россия также выстраивает подобную систему поддержки экспорта, проводит эффективную работу, организуемую Российским экспортным центром, «Эксимбанком» и «ВЭБ.РФ». Интересы российских экспортеров, их защита с привлечением более широкого спектра инструментов, повышение эффективности работы на внешнем рынке заслуживают пристального внимания государственных ведомств.

Среди организаций, обеспечивающих поддержку российского экспорта, могут быть названы следующие организации:

- Институт поддержки экспорта - организация, осуществляющая деятельность через использование различных финансовых и нефинансовых инструментов в целях поддержки национального экспорта страны;

- АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) – созданный в 2015 г. государственный институт поддержки несырьевого экспорта. Этот центр объединяет группу фирм, которые предоставляют российским компаниям-экспортерам широкий перечень действенных мер финансовой и нефинансовой поддержки [5].

- Организация «Мой Бизнес». Это образовательный проект, занимающийся подготовкой предпринимателей к осуществлению экспортной деятельности. Поддержку организации оказывает АНО «Школа экспорта». В рамках этой поддержки проводятся различные вебинары, читаются курсы по повышению квалификации и переподготовке бизнесменов, проводятся конференции, ориентированные как на профессионалов, так и на новичков, которые только начинают заниматься бизнес-деятельностью.

Эти и другие российские институты поддержки экспорта берут на себя ряд функций, таких как:

1. Поиск и подбор партнеров на иностранных рынках.
2. Консультации по аспектам ВЭД (логистика, таможня, право, валютный контроль).
3. Регистрация торговой марки/знака и получение сертификата на экспортируемую продукцию за рубежом.
4. Создание экспортного сайта и его ведение на иностранном языке.
5. Перевод презентационных и иных материалов компании на иностранный язык.
6. Проведение бизнес-миссий в зарубежных странах.
7. Участие в международных выставках и помощь в их организации.
8. Регистрация на иностранных маркетплейсах.
9. Сопровождение зарубежных делегаций, прибывающих в регион.

- ЭКСАР (экспортное страховое агентство) - это созданная 13 октября 2011 г. в России организация, занимающаяся страхованием экспортных кредитов и инвестиций с целью поддержки российских экспортёров. Агентство может заключать договоры страхования экспортных кредитов в случае возможного наступления определенных неблагоприятных для экспортера событий, к которым могут относиться следующие: импортёр расторгает заключенный кон-

тракт;

- имущество экспортёра конфисковано или национализировано;
- установлены запретительные санкции (эмбарго) на импорт или экспорт конкретного товара;
- происходят политические события (военные действия, забастовки, протесты) в стране импортёра или экспортёра, мешающие исполнению контракта;
- валютные трансформации (резкие изменения курса, невозможность конвертирования), не позволяющие провести оплату по контракту, задержки оплаты;
- законодательные изменения в стране-импортёре, препятствующие исполнению контрактных обязательств.

Целесообразно также использовать позитивный опыт передовых стран-экспортеров по реализации функций институтов поддержки экспорта применительно ко всем субъектам РФ с учетом их специфики.

Более того, в России уже создан единый центр на базе Министерства промышленности и торговли, координирующий политику в сфере поддержки экспорта. На этот центр постепенно будут переложены обязанности по поддержке экспорта, которые в основном выполнялись органами региональной исполнительной власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макарова Е. А. Риск как необходимое условие экспорта. [Электронный ресурс]. URL: <https://roscongress.org/materials/risk-kak-neobkhodimoe-uslovie-eksporta/> (дата обращения: 28.10.2023).
2. Что такое комплаенс-риски и как ими управлять. Baker Tilly Ukraine. [Электронный ресурс]. URL: www.bakertilly.ua https://msfz.ligazakon.ua/magazine_article/FZ001573. (Дата обращения 01.11.2023).
3. Основные комплаенс-риски и способы их минимизации. [Электронный ресурс]. URL: <https://compliance.su/info/articles/osnovnye-komplaens-riski-i-sposoby-ikh-minimizatsii> (Дата обращения 02.11.2023).
4. Санкционный комплаенс. [Электронный ресурс]. URL: <https://compliance.su/services/sanktsionnyu-komplaens/> (Дата обращения 8.11.2023).
5. Российский экспортный центр. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.exportcenter.ru/> (Дата обращения 02.11.2023).