

## РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ СРЕДСТВ В СНИЖЕНИИ РИСКОВ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2009 О.В. Голубцова, А.М. Чупайда\*

**Ключевые слова:** таможня, тарифы, риски, экспорт, импорт, предприятие, торговля, организация, персонал, руководство.

Рассматриваются возможности снижения рисков в процессе осуществления внешнеторговой деятельности предприятий с помощью более широкого использования таможенных средств.

Растущие темпы вовлечения предприятий Саратовской области в процессы глобализации находят отражение в развитии их внешнеэкономической деятельности, которая с одной стороны способствует развитию предприятий, а с другой стороны создает дополнительные риски для их функционирования. Предприятия, находя покупателя на мировом рынке, сталкиваются с дополнительными трудностями, которые не позволяют осуществлять экспортные операции, возникают риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, как для продавца, так и для покупателя. Возникновение рисков связано, как с особенностями международной торговли, так и с другими формами осуществления внешнеэкономической деятельности предприятий. Исследования показывают, что в настоящее время существует множество определений категории "риск"<sup>1</sup>, связанных со многими сферами экономики и раскрывающих ее сущность с позиции разных наук. Анализ исторической эволюции теории риска позволяет утверждать, что в экономической литературе имеют место три основных подхода к риску как экономической категории: вероятностный, доходный и управленческий. Сторонники первого (Дж. Милль, Н.У. Сениор, А. Смит, И. Шумпетер, В.Д. Рудашевский, П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова) определяют риск как вероятность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий. Риск является одним из видов опасности, связанной с экономической, социальной и поли-

тической деятельностью людей, реально осознаваемой и вероятно оценяваемой. Участники внешнеэкономической деятельности оценивают риск как:

- ◆ риск времени и пространства;
- ◆ валютный риск;
- ◆ законодательный риск.

При внешнеторговых сделках товар переходит от продавца в одно время и в одном месте к покупателю в другое время и в другом месте. Это усложняет внешнеторговую деятельность, увеличивает риск. Представители доходного подхода (А. Маршалл, А. Пигу, Л. Растриган, Б. Райзберг, М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова) придерживаются мнения о том, что риск это угроза того, что предприниматель (предприятие, организация) понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, которые ожидалось. Этот подход также отражает особенности риска в системе внешнеэкономической деятельности. Особенно часто это проявляется при изменении валютных курсов, введении новых таможенных сборов и т.д.

Сторонники управленческого подхода (Т. Бачкай, Д. Мессен, А.П. Альгин, В.Г. Макаренко, В.А. Абчук) считают, что риск - это единство обстоятельств и индивидуально групповых предпочтений или критериев оценки ситуации, на основе которых принимается оперативное решение в той или иной области. Данный подход актуализирует проблему знания и понимания законодательства и таможенных правил стран, в которых находятся торговые партнеры, правительственных постановлений, касающихся международной

\* Голубцова Ольга Владимировна, преподаватель Саратовского государственного социально-экономического университета; Чупайда Александр Михайлович, кандидат экономических наук, ст. преподаватель Тольяттинского военно-технического института. E-mail: vestnik@sseu.ru.

торговли, которые могут выступать серьезным препятствием для сторон, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

Управление рисками во внешнеэкономической деятельности предприятий может осуществляться различными средствами, однако следует признать, что их предупреждение в значительной степени не достигают цели в силу недостаточного использования таможенных средств.

Деятельность таможни осуществляется на основе следующих законодательных ограничений в области экспорта-импорта:

- ◆ валютный контроль - ограничения правительства на движение иностранной валюты с целью защиты национальной валюты;
- ◆ лицензирование экспортных и импортных операций;
- ◆ торговые эмбарго - запрещение правительством экспорта или импорта определенных видов товара;
- ◆ импортные квоты, импортные пошлины;
- ◆ стандарты качества, которые устанавливает каждое правительство для ввозимых товаров.

Предприятия Саратовской области активно участвуют во внешнеэкономической деятельности, что можно проиллюстрировать ростом внешнеторгового оборота (табл. 1).

Статистические данные, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о существенном росте товарооборота: с 2003 по 2006 г. он увеличился в два раза. Возрастающая роль предприятий Саратовской области в мирохозяйственных связях находит отражение и в развитии экспортной деятельности предприятий (табл. 2).

Анализ данных, приведенных в таблице 2, говорит о росте экспорта ряда предприятий

Саратовской области. Следует отметить, что основную часть экспорта региона формируют предприятия двух отраслей: топливной и химической. Рассматривая экспортные поставки промышленных предприятий, следует констатировать, что продукция машиностроения занимает крайне незначительное место в экспорте товаров. На долю машинотехнической продукции приходится в среднем 2% всего экспорта, так, электрические машины и оборудование составляют всего 0,7% (16 476 тыс. долл.) от общего объема экспорта<sup>2</sup>. Анализ показывает тенденцию к сокращению. Крупными партнерами, влияющими на объемы экспорта в целом, являются страны дальнего зарубежья (Италия, Финляндия, Бельгия) и страны СНГ (Казахстан и Украина).

Мировая практика показывает, что структура экспорта предприятий Саратовского региона не отражает реальные возможности экспортного потенциала. Она характерна для наименее развитых стран в системе мирового хозяйства, обменивающихся невозобновляемыми природными ресурсами на оборудование. В то же время следует отметить, что увеличение стоимости импорта машин и оборудования подтверждает положительные изменения в структуре импорта. Увеличение импорта машинотехнической продукции способствует обеспечению современным технологическим оборудованием различных отраслей экономики области, завершением и вводом в эксплуатацию ряда объектов промышленности, сооружаемых с использованием импортного оборудования и технологий, и в перспективе расширит базу внешнеэкономической деятельности саратовских пред-

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Саратовской области (по годам)\*

Показатели	2003	2004	2005	2006	Рост за 2003 - 2006 гг., %
Со всеми странами					
Товарооборот, тыс. долл.	1 299 831	1 731 290	2 174 973	2 572 390	200
Экспорт, тыс. долл.	1 106 339	1 496 112	1 861 113	2 242 629	202
Импорт, тыс. долл.	193 492	235 178	313 860	329 761	170
Со странами СНГ					
Товарооборот, тыс. долл.	126 135	167 496	258 319	273 768	217
Экспорт, тыс. долл.	88 099	113 099	183 462	223 585	254
Импорт, тыс. долл.	38 036	54 397	74 857	92 586	240
Со странами дальнего зарубежья					
Товарооборот, тыс. долл.	1 173 696	1 563 794	1 916 654	2 294 344	196
Экспорт, тыс. долл.	1 018 240	1 383 013	1 677 651	2 019 048	198
Импорт, тыс. долл.	155 456	180 781	239 003	275 296	177

\* Источник: Ашкалов А.И. Риски внешнеэкономической деятельности: управление, таможенное регулирование. Саратов, 2006. С.10.

Динамика экспорта продукции промышленных предприятий (по годам)\*

Участник ВЭД	2003		2004		2005		2006	
	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%
ОАО "Саратовский НПЗ"	648 951	59	865 921	58	1 031 630	56	1 231 515	55
ЗАО "Лукойл-нефтехим"	91 598	8	112 368	8	179 290	10	240 087	11
ООО Балаковские минеральные удобрения"	59 490	5	110 408	7,8	81 663	5	107 382	5
ОАО "Вольск Цемент"	10 061	1	20 875	1,4	29 568	1,6	39 675	1,8
ООО "Хенкель-Юг"	-	-	2 805	0,2	16 305	0,9	43 305	1,9
ЗАО "Втормет"	6 164	0,6	20,178	1,3	19 449	1,1	25 494	1,2
ОАО "Саратов Стройстекло"	3 636	0,3	4 068	0,4	11 924	0,6	27 204	1,3

\* Источник: Ашкалов А.И. Риски внешнеторговой деятельности: управление, таможенное регулирование. Саратов, 2006. С.10.

приятый. Расширение внешнеэкономической деятельности предприятий связано с формированием дополнительных рисков, как покупателя, так и продавца.

Риск продавца:

- ◆ продавец, экспедировав товар, не получает денег;

- ◆ продавец, заключив торговую сделку, может нести убытки в силу невозможности ее выполнения;

- ◆ продавец послал документы для инкассо, покупатель не принял документов;

- ◆ продавец получает более низкую цену по причине повышения цен после даты заключения договора о поставке и до осуществления платежа, а также в силу увеличения сроков прохождения таможенных процедур;

- ◆ продавец получает меньше валюты по причине спада курса валюты платежа по отношению к курсу выбранной валюты за период с даты заключения договора о поставке к дате совершения платежа.

Риск покупателя может выражаться в следующем:

- ◆ покупатель, заплатив за товар, не получает его;

- ◆ покупатель получает товар с опозданием, худшего качества или поврежденный;

- ◆ покупатель платит более высокую цену по причине понижения цены после даты подписания договора и до осуществления платежа;

- ◆ покупатель платит больше валюты по причине повышения курса валюты платежа после даты подписания договора и до осуществления платежа.

Риски продавца для предприятий Саратовского региона могут возникать и при производстве продукции двойного назначения. Сле-

дует признать, что с одной стороны имеются значительные резервы для увеличения экспорта продукции, но с другой возникает ряд проблем, связанных с экспортом товаров и услуг двойного назначения. Эти проблемы достаточно четко проявляются на примере осуществления экспортной деятельности целого ряда предприятий Саратовского региона. Применительно к экспорту такой продукции, отдельных номенклатурных элементов ее составляющих, может возникать риск торгового эмбарго. В результате может возникнуть как риск продавца, так и риск покупателя.

Можно констатировать, что участие во внешнеэкономической деятельности с одной стороны порождает более высокие риски для торговых партнеров по сравнению с торговлей внутри страны, с другой экспортно-импортные операции часто бывают более выгодными. Вследствие этого возникает необходимость в снижении возникающих рисков продавца и покупателя на основе управления рисками. Управление рисками - это основной базисный принцип современных методов таможенного контроля. Этот метод позволяет оптимально использовать ресурсы таможенных органов, не уменьшая эффективности таможенного контроля, и освобождает большинство участников внешнеэкономической деятельности от излишнего бюрократического контроля. Процедуры, основанные на управлении рисками, позволяют контролировать производство таможенного оформления на участках, где существует наибольший риск, что позволяет основной массе товаров сравнительно свободно перемещаться через таможню<sup>3</sup>.

Таможенный контроль выступает как способ обеспечения надлежащего применения та-

моженного законодательства и соблюдения предписаний, других подзаконных и нормативных актов, должен осуществляться при максимальном облегчении условий для организаций и предприятий, участвующих в международной торговле. Таможенный контроль должен быть минимальным для достижения основных целей таможенного регулирования, осуществляться на основе выборочности и при максимально возможном применении методов управления рисками.

Существует две составляющие современного таможенного контроля: сотрудничество таможенных служб и заключение ими соглашений о взаимной помощи в целях совершенствования таможенного контроля, а также сотрудничество таможенных служб с участниками внешней торговли и заключение с ними меморандумов о взаимопонимании в целях совершенствования таможенного контроля.

При проведении таможенного контроля таможенные органы исходят из принципа выборочности и, как правило, ограничиваются только теми формами таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства РФ.

Управление рисками, возникающими в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности предприятий, может быть охарактеризована как система. Система управления рисками основывается на эффективном использовании ресурсов таможенных органов для предотвращения нарушений таможенного законодательства РФ, имеющих устойчивый характер, связанный с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов в значительных размерах, подрывающих конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, затрагивающих другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы<sup>4</sup>.

Система управления рисками предполагает осуществление сотрудничества с участниками внешнеэкономической деятельности на разных этапах осуществления внешнеэкономического контракта от его заключения до его осуществления. Взаимодействие с таможенными органами на этапе исполнения внешнеэкономического контракта является неизбежным для любого предприятия и от данного процесса во многом может зависеть возможность и эффективность осуществления внешнеэкономической сделки.

Для расширения внешнеторговой деятельности предприятий и уменьшения рисков, следует активно использовать разнообразные таможенные средства, как в процессе подготовки внешнеэкономического контракта, так и во время совершения внешнеэкономической операции; специализированными агентствами осуществлять полную предконтрактную проверку надежности и платежеспособности партнера; шире использовать возможности государственного страхования экспортных поставок, получения бесплатных консультаций в таможенных органах для более подробного изучения процесса таможенного оформления и таможенного контроля; использовать услуги таможенных брокеров.

Вероятно, крупным организациям и предприятиям целесообразно развивать на базе собственного отдела внешнеэкономических связей линию самостоятельного таможенного оформления; привлекать в штат молодых специалистов, окончивших вузы по специальности таможенное дело, что позволяет более эффективно взаимодействовать с таможенными органами, внедрять в их практическую деятельность прогрессивные формы таможенного оформления, такие как электронное декларирование с использованием современных программных средств.

Следует отметить, что требуется дальнейшая научная и практическая работа по повышению роли таможенных средств в снижении рисков внешнеэкономической деятельности предприятий и созданию новых, более сложных современных схем осуществления внешнеэкономических операций с более полным использованием возможностей, предоставляемых таможенным законодательством РФ.

<sup>1</sup> См.: Риски в современном бизнесе. М., 1994; Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М., 1999; Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. М., 1996; Ceske R. Operational Risk: Current Issues and Best Practices // NetRisk, Garp. July 28, 1999; Corporate Metrics Technical Document // Risk Metrics Group. April 1999; Mark To Future. A Framework for Measuring Risk and Reward // Algorithmics Publications. May 2000.

<sup>2</sup> Ашкалов А.И. Риски внешнеэкономической деятельности: управление, таможенное регулирование. Саратов, 2006. С. 10.

<sup>3</sup> Теория и практика таможенного дела: Учеб. пособие. Саратов, 2006. С. 209.

<sup>4</sup> Ашкалов А.И. Указ. соч. С. 49.