

Управление рисками внешнеторговой деятельности предприятий таможенными средствами

А.И. Ашкалов, В.В. Кашеев, Ю.Б. Порошин, О.В. Голубцова
Саратовский государственный социально-экономический университет, г. Саратов

Растущие темпы вовлечения предприятий в процессы глобализации находят отражение в развитии их внешнеэкономической деятельности, которая с одной стороны способствует экономическому росту предприятий, а с другой стороны создает дополнительные риски для их функционирования.

Эти общероссийские тенденции к расширению внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий можно проиллюстрировать на примере Саратовского региона ростом их внешнеторгового оборота [1].

Статистические данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют, что имеет место резкое возрастание товарооборота: с 2003 по 2006 гг. он увеличился в два раза. Объемы экспорта увеличивались быстрее.

Заметим, что и в настоящее время имеются значительные резервы для увеличения экспорта продукции, но при таможенном оформлении экспортируемой продукции или услуг возникает ряд проблем, связанных с установлением отсутствия у товара или услуги двойного назначения. Эти проблемы достаточно четко проявлялись при осуществлении экспортной деятельности предприятиями Саратовского региона, выпускающими геофизическое оборудование, либо оказывающими услуги по геофизическим исследованиям. Эти предприятия, находя покупателя на мировом рынке, сталкивались с дополнительными трудностями, тормозившими выполнение таможенных процедур при экспортных операциях, что

-законодательный риск.

При внешнеторговых сделках товар идет от продавца в одно время и в одном месте к покупателю в другое время и в другом месте, так как практически всегда в этой сделке участвует перевозчик. Для снижения риска лучше иметь перевозчика как стратегического партнера, а также страховать груз в страховой компании. Это усложняет внешнеторговую деятельность, но уменьшает риск. Следует учитывать, что полная ясность экономических взаимоотношений между экспортером и импортером может быть достигнута только при условии знания и понимания законодательства и таможенных правил стран, в которых находятся торговые партнеры, правительственных постановлений, касающихся международной торговли. Пренебрежение этой информацией может стать серьезным препятствием для сторон, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, слабое знание этих постановлений может выступать значительным фактором риска. Известно, что существуют следующие законодательные ограничения в области экспорта-импорта:

-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.

Применительно к экспорту геофизического оборудования, отдельных номенклатурных элементов, его составляющих, может возникнуть риск торгового

эмбарго. В результате возникает как риск продавца, так и риск покупателя.

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

Таблица 1. Внешнеторговый оборот промышленных предприятий Саратовской области

Объем тыс.долл./годы	2003	2004	2005	2006	Рост за 03-06 гг., %
Со всеми странами					
Товарооборот	1 299 831	1 731 290	2 174 973	2 572 390	200
Экспорт	1 106 339	1 496 112	1 861 113	2 242 629	202
Импорт	193 492	235 178	313 860	329 761	170
Со странами СНГ					
Товарооборот	126 135	167 496	258 319	273 768	217
Экспорт	88 099	113 099	183 462	223 585	254
Импорт	38 036	54 397	74 857	92 586	240
Со странами дальнего зарубежья					
Товарооборот	1 173 696	1 563 794	1 916 654	2 294 344	196
Экспорт	1 018 240	1 383 013	1 677 651	2 019 048	198
Импорт	155 456	180 781	239 003	275 296	177

увеличивало риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, как для продавца так и для покупателя товаров и услуг. Предварительно проведенная экспертиза товара на отсутствие двойного применения позволила бы снизить риск неисполнения контракта.

Возникновение рисков связано с особенностями международной торговли и реализуется как:

- риск времени и пространства;
- валютный риск;



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, не получает товар;
- 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.

Можно констатировать, что международная торговля порождает более высокие риски для торговых партнеров по сравнению с торговлей внутри страны, но экспортно-импортные операции часто бывают более выгодными.

Снижению возникающих рисков продавца и покупателя может способствовать внедрение системы 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, позволяя основной массе товаров и физических лиц сравнительно свободно проходить через таможню [1].

Таможенный контроль выступает как способ обеспечения надлежащего применения таможенного законодательства и соблюдения предписаний, других подзаконных и нормативных актов. Таможенный контроль должен осуществляться при максимальном облегчении условий для организаций и предприятий, участвующих в международной торговле. Таможенный контроль должен быть минимально необходимым для достижения основных целей, осуществляться на основе выборочности и при максимально возможном применении методов управления рисками.

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. При выборе форм таможенного контроля используется система управления рисками.

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 [2].

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 результативности данного процесса во многом может зависеть возможность и эффективность осуществления внешнеэкономической сделки.

Для предприятий и организаций, экспортирующих геофизическое оборудование, эти положения имеют существенное значение.

Для расширения внешнеэкономической деятельности предприятий и уменьшения рисков следует активно использовать разнообразные таможенные средства, как в процессе подготовки внешнеэкономического контракта, так и во время сопровождения внешнеэкономической операции; предприятиям обратить особое внимание на форму заключения контрактов, поскольку первоисточником правовых отношений и появления в процессе декларирования технических ошибок является внешнеэкономический контракт; контролировать сроки уплаты денежных средств; специализированными агентствами осуществлять полную предконтрактную проверку надежности (деловой репутации, авторитета) 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 молодых специалистов, окончивших вузы по специальности «таможенное дело», взаимодействуя с таможней, внедрять в практическую деятельность прогрессивные формы таможенного оформления, такие как электронное и предварительное декларирование с использованием современных программных средств.

Таким образом, следует отметить, что требуется шире использовать возможности научной и практической работы по применению новых, более сложных современных схем осуществления внешнеэкономических операций с более полным использованием возможностей, предоставляемых таможенным законодательством РФ.

Литература

1. Теория и практика таможенного дела. Учебное пособие. Саратов: СГСЭУ, 2006 г. Стр. 209
2. Ашкалов А. И. Риски внешнеэкономической деятельности: управление, таможенное регулирование. – Саратов: СГСЭУ, 2006 г. Стр. 49