

В.В. Ильинова¹
Г.М. Епихина²

V.V. Ilyinova
G.M. Epikhina

**СПЕЦИФИКА РИСКОВ
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-
ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

**SPECIFICITY OF RISKS INVOLVED
IN FOREIGN-TRADE ACTIVITIES
OF MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX
ENTERPRISES**

В статье рассмотрены риски, возникающие при внешнеэкономической деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса, выявлена их специфика, показаны особенности отдельных инструментов управления рисками. Особое внимание уделено страновым рискам.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, страновой риск, риски предприятий оборонно-промышленного комплекса, риски внешнеэкономической деятельности.

Risks that arise in the foreign-trade activities of enterprises of the military-industrial complex are examined, their specific features are described, along with the peculiarities of individual risk management tools. Special attention is paid to country risks.

Keywords: military-industrial complex, country risks, military-industrial complex risks, foreign-trade activity risks.

Отечественный оборонно-промышленный комплекс (ОПК) является базовой отраслью в экономике страны, определяющей национальную безопасность и обороноспособность государства. Целевое предназначение ОПК как производственного сектора – гарантированно обеспечивать оснащение Вооруженных сил, других войск, воинских формирований и органов России современными образцами вооружения, военной и специальной техникой в требуемом объеме, обеспечивать существенное денежное вливание в экономику страны от экспортных операций, осуществлять успешное сотрудничество с зарубежными структурами по вопросам военно-технического, научного, финансового и производственного характера.

Экспорт высокотехнологичной военной продукции, особенно в условиях непростой геополитической обстановки, значим для России. Это важно для обновления производства ОПК, для наращивания научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, для решения многих социальных вопросов.

¹ Кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга, Всероссийская академия внешней торговли.

² Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики НОУ ВПО «Российский новый университет».

Россия на мировом рынке оружия выступает как крупнейший экспортер. Несмотря на острую конкуренцию с ведущими экспортерами вооружения, доля России на мировом рынке растет и в 2014 г. составила более 17% процентов (по сравнению с 15% в 2011 г.). Россия продолжает оставаться одним из лидеров по экспорту вооружения, опережая Европу и занимая второе место в мире по экспорту оружия: так, в 2014 г. продано за рубеж вооружения на 15,6 млрд долларов [5]. На основе анализа контрактных обязательств, заключенных к середине 2013 г., ЦАМТО (Центр анализа мировой торговли оружием) прогнозирует рост российского военного экспорта в целом. По состоянию на середину 2013 г., Россия имела заказы от 43 стран мира на поставку продукции военного назначения в 2013–2016 гг. А в 2014 году российская продукция в области вооружения была востребована уже более чем в 60 государствах [5]. По прогнозным данным, объем экспорта России за 2013–2016 гг. составит 47 077,9 млн долл., что выше значений предшествующего периода 2009–2012 гг. (34 820,7 млн долл.) на 12 257,2 млн долл. [2]. Многие западные компании хотят продолжать и расширять сотрудничество с Россией в оборонной сфере, несмотря на санкции и ухудшающуюся геополитическую обстановку в мире. Заключены новые

контракты почти на 14 млрд долларов [5]. США и страны Европы, вопреки санкциям, намерены закупать у России самолеты-амфибии Бе-200, аналогов которым нет на Западе. Россия занимает лидирующее место в мире по экспорту бронетехники. Только в Индию наша страна продала более тысячи танков Т-90С, а также право на лицензионную сборку еще почти четырех тысяч этих машин. Ряд стран Ближнего Востока тоже уже выразили заинтересованность в приобретении танка Т-90. Активно приобретают военную технику Ирак и Китай. В апреле 2015 г. проработан Контракт на поставку зенитно-ракетных комплексов С-300 в Иран, который будет реализован до конца года. В Бразилию «Рособоронэкспорт» поставит зенитные ракетно-пушечные комплексы Панцирь С-1 [5]. И это не окончательные примеры востребованности российской военной техники и оружия на мировом рынке. Все эти данные свидетельствуют об активности отечественных предприятий ОПК в области внешнеэкономической деятельности.

Очевидно, что при проведении предприятиями ОПК внешнеэкономической деятельности (ВЭД) возникают особые риски, которые не присущи торговым операциям внутри страны и при выходе на рынки зарубежных стран приходится их учитывать.

При рассмотрении особенностей рисков в данной области необходимо понимание, что функционирование предприятий и организаций ОПК обусловлено целым рядом специфических особенностей, отличающих их от традиционных товаропроизводителей, действующих в рыночной среде. Прежде всего следует отметить, что субъектами внешнеэкономической деятельности в сфере торговли ПВН на мировом рынке вооружений выступают государства через организации и предприятия, представляющие интересы этого государства на внешнем рынке. Кроме того, политические интересы государства оказывают определяющее значение при поставках ПВН в другие страны. Для достижения политических целей государство может пожертвовать экономическими интересами и отказаться от поставок оружия и заключения контрактов на поставку в конкретную страну.

Следует учитывать, что оборонно-промышленный комплекс имеет свою специфику, отличающую его от других секторов экономики. В их числе:

- особые требования к качеству производимой продукции, которые могут как существенно превосходить, так и значительно уступать (например, по расчетному времени эксплуатации

в боевых условиях) аналогичным стандартам, определяющим качество гражданской продукции;

- монополия заказчика, обусловленная преобладанием государственного заказа на создание и производство вооружений над инициативными работами предприятий ОПК;

- наукоемкость и высокотехнологичность разработки и производства подавляющего большинства современных видов вооружений;

- долгосрочность и капиталоемкость большинства инвестиционных проектов, реализуемых предприятиями ОПК;

- наличие специфических производственных мощностей, которые во многих случаях трудно, а зачастую и невозможно перепрофилировать;

- высокий уровень специализации и монополизации производителей, обуславливающий, как правило, затратный способ формирования цен на производимую продукцию;

- меньшая, по сравнению с гражданским производством, скорость обновления образцов выпускаемой продукции, не связанная с необходимостью удовлетворения потребностей рынка;

- особые информационные условия функционирования предприятий, обусловленные требованиями секретности, ограничивающие кооперацию и передачу технологий;

- высокая секретность.

Эффективная работа предприятий ОПК, занимающихся внешнеэкономической деятельностью в современных условиях глобализации рыночной экономики, определяется правильно выбранной стратегией в области управления рисками внешнеэкономической деятельности. Учет и анализ возможных рисков ВЭД является неотъемлемой и крайне важной составляющей системы управления современного оборонно-промышленного предприятия. Более того, без создания эффективной системы управления рисками невозможно создание и реализация эффективной стратегии предприятия. Но эффективное управление рисками невозможно без их идентификации и понимания особенностей источников рисков.

Так, сделки между предприятиями ОПК и резидентами иностранных государств подвергаются особому риску, который отсутствует во внутренних операциях. Этот риск связан с тем, что операции осуществляются либо в партнерстве с зарубежным контрагентом, на деятельность которого оказывают влияние особенности внешней среды его страны, либо непосредственно на территории зарубежного государства, где предприятие ОПК попадает в чуждое для него окружение.

Помимо культурных различий, различий в государственном устройстве, законодательстве, финансовых механизмах, источниках информации и т.д., могут быть и другие отягощающие взаимодействие контрагентов обстоятельства, такие, как дополнительные транзакционные издержки, дискриминационное налогообложение, различные запреты и ограничения [4, с. 127].

Экспортная деятельность на рынке одной страны при неблагоприятном сочетании политических и экономических факторов дает импульс для реализации рисков, связанных с политическими факторами и факторами государственного регулирования в стране контрагента.

Когда какая-то страна меняет свое представление о том, что ей выгодно, а что нет, т.е. свой политический курс, ее торговое, налоговое законодательство и даже вся система власти могут измениться. Если это происходит, предприятия ОПК, связанные деловыми операциями с данной страной, могут понести непредвиденные потери.

При этом иностранным компаниям практически невозможно взыскать в судах своей страны убытки, вызванные политическими действиями властей другой страны. Это связано с действием в международном праве доктрины иммунитета суверенного государства от обычной гражданской ответственности.

Конечно, предприятия ОПК тщательно анализируют специфику каждого рынка, на который они собираются выходить, и не начинают деятельности там, где риск слишком велик. Но даже и в относительно благоприятном климате зарубежного рынка могут возникнуть ситуации, угрожающие положению предприятия ОПК.

В операциях на зарубежных рынках отечественные предприятия оборонно-промышленного комплекса сталкиваются со страновыми рисками, которые вызваны особенностями и событиями в конкретной стране. В качестве примера можно привести ситуацию с Ливией. Военная агрессия США против этой страны привела к тому, что правительство Ливии в ближайшей перспективе не сможет выполнить все свои контрактные обязательства перед Россией по закупке российского оружия [3].

Под страновыми рисками понимаются прямые убытки материальным и/или финансовым активам, размещенным в данной стране, или непредвиденное снижение доходов по этим активам, обусловленные произошедшими в данной стране событиями макроэкономического, финансового или социально-политического характера, развитие которых не могли контролировать ни частные предприятия, ни отдельные лица.

Страновой риск делится на четыре компонента: экономический, финансовый, валютный, политический.

Экономический, финансовый и валютный компоненты странового риска базируются на рыночных условиях, политический риск понимается шире и включает вероятность принятия на политическом уровне решений, неблагоприятных для интересов компании.

Страновой экономический риск выражается в неустойчивости макроэкономического развития и часто находит свое измерение в динамике ВВП и ВВП. Этот компонент является важным элементом в риске международного бизнеса, поскольку макроэкономическая среда страны играет важную роль в определении результата индивидуальных деловых операций, осуществляемых за границей. Неустойчивая макроэкономическая среда ведет к неустойчивости в прибылях как резидентов, так и нерезидентов, соответствующим образом увеличивая их риски.

Страновые риски при осуществлении деятельности на территории иностранных государств возникают у предприятий ОПК как при сбыте собственной продукции, так и при закупке необходимых материалов, комплектующих и оборудования. И в том и в другом случае доход от ведения операций может уменьшиться при неблагоприятном изменении политической или экономической ситуации в стране.

Страновой финансовый риск определяется способностью национальной экономики производить достаточно иностранной валюты для оплаты процентов и основного долга иностранным кредиторам. Единственное средство для получения необходимых ресурсов для погашения долгов – это экспорт, поэтому его объем должен быть достаточным для оплаты процентов и основного долга по займам.

Страновой финансовый риск зависит от:

– общего объема зарубежного долга страны, поскольку объем данного долга определяет размер процентных платежей;

– структуры его погашения, от которой зависит объем и график погашения долга;

– экономического риска страны, так как чем больше неустойчивость национальной экономики, тем больше вероятность, что в какой-либо год экономика не сможет дать валютные средства для оплаты долгов [1, с. 15].

Под политическим риском понимается вероятность финансовых потерь для компании в результате воздействия неблагоприятных политических факторов в стране-импортере. Они могут проявиться в виде следующих событий:

- изменения в валютном законодательстве, препятствующие исполнению международных контрактов или репатриации валютной выручки;
- изменения юридической базы, затрудняющие осуществление операций;
- внесение изменений в арбитражное право;
- военные действия, гражданские волнения, массовые беспорядки, повлекшие за собой причинение вреда имущественным интересам предпринимателей.

Одним из существеннейших рисков, сопутствующих экспортно-импортным операциям, является валютный риск. Валютный риск определяется как неустойчивость валютного курса, ведущая к падению доходов экспортера или, наоборот, импортера. Вероятность возникновения убытков от изменения обменных курсов, а следовательно, и валютный риск проявляются в процессе внешнеэкономической и инвестиционной деятельности в других странах, а также при получении экспортных кредитов.

Операционный валютный риск можно определить как возможность недополучить прибыль или понести убытки в результате непосредственного воздействия изменений валютного курса на ожидаемые потоки денежных средств. Так, если экспортные контракты компании предполагают платеж в иностранной валюте, то возникает неопределенность стоимости экспорта в национальной валюте, что может сдерживать экспорт, так как возникают сомнения в прибыльности экспортной сделки. Неопределенность стоимости импорта в национальной валюте при условии платежа в какой-либо иностранной валюте увеличивает риск потерь от импорта. Всё это может препятствовать международной торговле.

Кроме рассмотренных рисков, для предприятий ОПК, действующих на зарубежных рынках, целесообразно выделить риски, связанные с характером основной и вспомогательной деятельности отечественной компании, составом ее партнеров (покупателей, поставщиков, контрагентов) и т.п.

При этом следует обратить особое внимание на следующие риски:

– **риски, связанные со спецификой покупателей и поставщиков.** Особую роль в деятельности предприятий ОПК занимает учет рисков, связанных со спецификой тех экономических участников, с которыми данным организациям приходится иметь дело. Это множество контрагентов – поставщики, покупатели, оборонные и другие предприятия, научно-исследовательские учреждения, банки, кредитные и страховые организации, лизинговые, трастовые, инвестици-

онные и другие компании, венчурные и прочие фирмы и т.д.

При этом наибольшее значение для деятельности предприятия ОПК имеют, конечно, поставщики и покупатели. Чтобы снизить уровень отраслевого риска, целесообразно взаимодействовать с поставщиками и покупателями, принадлежащими к различным отраслям. Благодаря этому снижается уровень риска сезонности, риска инфляции, валютных рисков, рисков форс-мажорных обстоятельств.

Отраслевой риск связан с экономической и финансовой динамикой отрасли – чем отрасль динамичнее, тем выше степень риска. Кроме отраслевой принадлежности поставщиков необходимо также учитывать их размер (они могут быть малыми, средними и крупными), так как от этого зависят эффективная деятельность предприятий ОПК и возможность определения оптимума в коммерческой работе, что в итоге сказывается на уровне риска.

Существует также взаимосвязь между уровнем риска предприятия ОПК и принадлежностью поставщиков/покупателей к различным формам собственности. В зависимости от этого различные виды рисков приобретают большее или меньшее значение.

При осуществлении работы с поставщиками и покупателями предприятия ОПК подвергаются риску, связанному с неплатежеспособностью покупателя и поставщика; риску отказа платежа со стороны покупателя; риску изменения цены товара поставщика после заключения контракта; риску злоупотреблений поставщиков и покупателей; риску потери поставщиков и покупателей и т.п.

Для снижения данных рисков необходимо производить мониторинг финансового состояния партнеров, проводить регулярный анализ уровня всех видов риска, определять их оптимальное значение для каждого конкретного момента, особенно при проведении крупных и принципиально важных сделок с ПВДН (продукция военного и двойного назначения);

– **риски, связанные с характером деятельности.** Предприятия ОПК, осуществляя внешне-торговую деятельность в отношении ПВДН (продукция военного и двойного назначения), решают свои задачи посредством присутствия в любой сфере деятельности. Однако широкий спектр профильной, а также финансовой и хозяйственной деятельности определяет и широкий спектр рисков, которым они при этом подвергаются. К ним можно отнести:

– **торговый риск** (риск при транспортировке

ПВДН, при приемке по количеству и качеству, при хранении, при подготовке ПВДН к продаже, при продаже/покупке ПВДН);

– *риск, возникающий в результате действий конкурентов*: это риск, связанный с лидерством в снижении издержек; риск, связанный с дифференциацией; риск фокусирования, риск потерь вследствие недобросовестной конкуренции, риск появления нового продукта у конкурента;

– *риск, связанный с увеличением издержек обращения по сравнению с намеченными*, что при прочих равных условиях приводит к снижению прибыли предприятия ОПК;

– *риск, возникающий в результате проведения мероприятий по инновациям*, поскольку внедрение в практику деятельности новых товаров, технологий и услуг, более выгодных для потребителя, требует больших затрат и сопровождается существенным риском;

– *риски потерь, связанные с системой сертификации* (целесообразно затрачивать средства на сертификацию ПВДН, с тем чтобы осуществлять продажу продукции, соответствующей требованиям международных стандартов качества и безопасности; вместе с тем такая работа сопровождается существенным риском).

Значительное влияние на наличие и возникновение внешнеторговых рисков оказывает нахождение у предприятия международных сертификатов качества производства и производимой продукции. Отсутствие необходимых международных сертификатов означает ограничение экспортной деятельности определенным кругом стран (как правило, ближнего зарубежья), либо несколькими постоянными партнерами, и невозможность расширения доли рынка. И напротив, если большая часть производимой продукции сертифицирована на соответствие международным стандартам качества, это значительно снижает внешнеторговые риски предприятия, в том числе – применение различных технических, экологических норм и т.д.;

– *риск утраты предприятием ОПК позиции на рынке*. Позиция на рынке – это место компании в мировой торговле ПВДН, завоеванное в конкурентной борьбе, с учетом его присутствия на рынках ведущих мировых импортеров и других стран, а также количества рыночных сегментов и ниш, в рамках которых он осуществляет свою профильную деятельность; является интегральным показателем деятельности предприятия ОПК; борьба за изменение позиции может длиться годами);

– *риск потери репутации*. По силе проявления данный риск является одним из самых кри-

тичных для любого предприятия. Потеря репутации может произойти, например, при обходе международных санкций в отношении определенного государства путем поставки ему ПВДН через третьи страны.

Для многих заказчиков важна как надежность стран-поставщиков, так и независимость проводимой ими внешней политики. Так, например, скандал с поставкой Францией вертолетоносцев «Мистраль» в Россию серьезно подпортил репутацию Франции на рынке вооружений. Имиджевые потери вкупе с высокими ценами на самолеты привели к тому, что в частности Индия готова отказаться от покупки 126 истребителей Rafale, рассматривая в качестве наиболее вероятной альтернативы французским истребителям закупку российских Су -30МКИ и МиГ-29К [6];

– *риск снижения предприятием ОПК своего рейтинга*, который является важнейшим показателем позиционирования компании на мировом рынке ПВДН. Снижение рейтинга для предприятия ОПК наряду с другими факторами означает падение популярности, сокращение операций, уменьшение доходности и прибыльности бизнеса;

– *экологический риск*. Учет его означает необходимость соблюдать экологические требования по поставляемой продукции, нарушение которых может сопровождаться запретом деятельности или недопущением продукции на зарубежный рынок контрагента.

Данные риски связаны также с общественным мнением, в первую очередь – с мнениями покупателей и потребителей. Таким образом, в целях минимизации риска предприятия ОПК должны вести внешнеторговую деятельность в соответствии с предпочтениями иностранных заказчиков.

На каждом предприятии в зависимости от особенностей организации его внешнеторговой деятельности и организации системы управления рисками может быть сформирован свой контур рисков. Пример подобного наполнения системы рисков предприятия представлен в табл. 1.

Следует отметить значимость в снижении внешнеторгового риска такого инструмента, как диверсификация внешнеторговой деятельности по торговым партнерам (контрагентам), а также диверсификацию валютной позиции по экспортно/импортным контрактам, что обеспечивает большую стабильность и гибкость внешнеторговой деятельности и значительно снижает внешнеторговые риски.

Риски внешнеторговой деятельности на предприятии ОПК

	Риск	Источник риска	Последствия реализации риска
1.	Несвоевременная оплата экспортной продукции	Ненадежный потребитель	Денежные средства не поступят на р/счет в срок
2.	Несвоевременная оплата импортных товаров	Проблемы в финансовой службе	Не поступят в срок оборудование или материалы
3.	Снижение курса валюты к рублю при экспорте (цена товара в валюте)	Мировое колебание курсов валют	Приход меньшей суммы на расчетный счет при экспорте
4.	Повышение курса валюты к рублю при импорте (цена товара в валюте)	Мировое колебание курсов валют	Увеличение суммы платежа при импорте
5.	Задержка отгрузки продукции зарубежным потребителям	Проблемы в производстве и сбыте	Несвоевременная поставка продукции на экспорт
6.	Несвоевременная поставка товара при импорте	Недобропорядочный импортер	Не поступят в срок оборудование или материалы
7.	Неполучение разрешения на экспорт специальной продукции	Плохая проработка сделки	Срыв контракта
8.	Неполучение лицензии на импорт спец. товаров	Плохая проработка сделки	Не поступят в срок оборудование или материалы
9.	Повреждение экспортной продукции при транспортировке	Транспортная компания	Неполучение потребителем заказа
10.	Повреждение импортных товаров при транспортировке	Транспортная компания	Не поступят в срок оборудование или материалы
11.	Несвоевременное переоформление внешнеторговых документов (контракт, паспорт сделки)	Слабая личная ответственность сотрудников	Нарушение валютного законодательства, срыв поставок

Таким образом, систему рисков, которым подвержены предприятия ОПК при осуществлении внешнеторговой деятельности, можно представить как сочетание рисков экономического, политического, технико-технологического, экологического, социального, юридическо-правового, информационного, а также нравственного свойства.

Литература

1. Дегтярева О.И. Управление рисками в международном бизнесе. – М. : Флинта, 2010. – 344 с.

2. Ежегодник ЦАМТО – 2013: Статистика и анализ мировой торговли оружием // Центр анализа мировой торговли оружием. – С. 116–122.

3. Ежегодник ЦАМТО – 2014: Статистика и анализ мировой торговли оружием // Центр анализа мировой торговли оружием. – С. 224.

4. Ильинова В.В. Управление рисками. – М. : ВАВТ, 2011. – 172 с.

5. Сайт Российская газета RG.RU. – <http://www.rg.ru/sujet/4666/>

6. Сайт Российская газета RG.RU. – <http://www.rg.ru/2015/02/16/rafale-site.html>