

## ВИДЫ РИСКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ СТРУКТУРА

### TYPES OF RISKS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AND THEIR STRUCTURE

**Алькахтани Нура Саид А,**  
магистрант Института социально-  
гуманитарного образования  
ФГБОУ ВО «Московский педагогический  
государственный университет»

**Научный руководитель:**  
Кожукалова Оксана Юрьевна, к.э.н., доцент  
Московский педагогический государственный  
университет,  
Москва, Россия

**Аннотация:** В статье рассматриваются условия и причины возникновения рисков внешнеэкономической деятельности компаний; приводятся классификации этих рисков; рассматриваются возможности и методы управления рисками.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, риск, управление риском.

**Abstract:** the article discusses the conditions and causes of risks in the foreign economic activity of companies; classifications of these risks are given; opportunities and methods of risk management are considered.

**Key words:** foreign economic activity, risk, risk management.

В интересах каждого государства, чтобы экономика его страны была как можно более развитой и сбалансированной. Важную часть структуры экономики страны составляют международные экономические связи ее экономики, международное сотрудничество, они во многом определяют пропорции экономики и возможности их совершенствования, рациональное использование ресурсов страны, а также благосостояние, принадлежащее к населению страны. Деловая среда воспринимается как внешняя часть мира, в которой функционирует компания. Это совокупность различных явлений: правовых актов, норм, правил, различных политических, экономических, социальных явлений, влияющих на решения конкретной компании. Поскольку компании очень разнообразны: местные и международные, производственные и сервисные, малые и крупные и т. д. , их бизнес-среда также сильно различается.

Самые большие различия можно выделить между компаниями, которые работают только на местном рынке, и компаниями, которые расширяют свою деятельность за пределы государственной границы, поскольку международный бизнес характеризуется тем, что компания работает за пределами одной страны и сталкивается с тремя группами проблем: внутренними, внешними и международными, а компания, деятельность которой ограничивается границами страны, должна ориентироваться только на местную среду. Детализируя факторы, влияющие на международные компании, хотелось бы выделить следующие одиннадцать внешних факторов, упомянутых в литературных источниках:

- различные конкурентные условия;
- распределительные силы;
- экономические условия (сколько стоит рабочая сила, внутренний продукт);
- социально-экономические условия (количество жителей, их характеристики);
- финансовые тенденции (колебания обменного курса, уровень инфляции, процентная ставка);
- правовая среда;
- физические факторы (ресурсы, географическое положение);
- политическая ситуация (какие партии, как ими управляют);
- социальные и культурные обстоятельства (убеждения, отношение к работе);
- рабочие факторы;
- технологические силы.

Выделяют четыре основных различия в управлении международными операциями по сравнению с местными операциями:

1. Различная экономическая, технологическая и социальная среда, влияющая на производственный процесс в разных странах.
2. Координация деятельности отдельных производств в разных странах мира может быть достаточно сложной и непростой задачей.
3. Сырье и другие компоненты часто приходится доставлять из одной страны в другую, что может быть дорогостоящим и вызывать задержки.
4. Различия между заработной платой в развитых и развивающихся странах.

Оценивая различия между местным и международным рынками, прежде всего отмечают, что одним из наиболее важных аспектов для начала деятельности компании на международном уровне являются физические различия между странами, то есть язык, культура, политическая система и образование. Таким образом, это отражает идею о том,

что компания должна оценивать потенциальные культурные различия между странами при выходе на международный рынок.

Глава компании Coca Cola, оценивая культурные различия в бизнесе, говорил о том, что "Бизнес процветает там, где люди для расширения своего бизнеса используют методы, наиболее подходящие для их местной культуры и условий ведения бизнеса". При этом в международных операциях большую роль играют факторы расстояния и времени. Полагаем, что фактор времени играет чрезвычайно важную роль в международных договорах. С точки зрения хозяйственной сделки она делится на четыре этапа:

1. Этап переговоров – включающий в себя период от подачи предложения иностранному партнеру до подписания контракта.

2. Стадия производства – охватывает период от подписания контракта до отгрузки товара.

3. Стадия поставки – период от отгрузки товара до момента получения товара импортером.

4. Стадия оплаты представляет собой непрерывный период, который заканчивается, когда экспортер получает полную оплату.

Естественно, что при заключении сделки в международном масштабе ее продолжительность от переговоров до окончательного платежа становится больше, поэтому увеличивается неопределенность риска и увеличиваются возможные потери для компании. В качестве окончательного различия между международной и внутренней торговлей выделяют возможные повышенные издержки, на которые больше всего влияют различные налоги и затраты, связанные с логистикой. Таким образом, сравнивая выделенные российскими и зарубежными авторами существенные особенности, которые проявляются при запуске деятельности в глобальном масштабе, можно увидеть, что авторы просто дополняют друг друга и выделяют рынки практически с одинаковыми различиями. Подводя итог, можно сказать, что международный бизнес отличается от бизнеса, ведущегося на местном рынке, в следующих основных аспектах:

– Культурные различия (связанные с выбором потенциальных рынков, разными потребностями потребителей и сотрудников).

– Фактор времени (связанный с координацией работ, транспортировкой).

– Возможно увеличение или уменьшение затрат (увеличение связано с потенциальными налогами, а снижение - со специализацией, эффектом масштаба).

Чтобы обосновать преимущества международного бизнеса, я следует упомянуть четыре метода, которые возникают в результате обмена услугами и способствуют экономическому росту:

1. Либерализация рынков - торговые барьеры устранены или смягчены, что обеспечивает стабильность международной деловой среды, стимулирует увеличение экспорта и привлекает инвестиции.

2. Введение льготных тарифов – способствует увеличению экспорта, что позволяет снизить мировой уровень цен, тем самым увеличивая потребление и более эффективно используя ресурсы.

3. Приобретается сравнительное преимущество – имеет место специализация.

4. Технологическое развитие.

Таким образом, можно сделать вывод, что развивающийся международный бизнес позволяет обеспечить более высокие результаты деятельности, способствует повышению эффективности производства и позволяет лучше использовать экономические ресурсы каждой страны.

В сегодняшних напряженных и динамичных экономических условиях довольно сложно создавать и поддерживать бизнес. Компания может работать прибыльно и развивать свою деятельность, только используя свои сравнительные преимущества, на основе которых можно успешно проникнуть на международный рынок или конкурировать на местном рынке и получить выгоду от масштаба и инновационности деятельности. Успешное участие на международном рынке может предоставить прекрасную возможность воспользоваться всеми его преимуществами – более широким рынком для продукции и услуг, более дешевой рабочей силой и капитальных ресурсов, квалифицированных человеческих ресурсов, технологий, экономии за счет масштаба, но, с другой стороны, это побуждает брать на себя больший инвестиционный риск, высокий уровень конкуренции. Однако, более высокий риск способствует росту доходов компании и стабилизации бизнеса.

Не существует ни одной сферы бизнеса, не связанной с риском, у любого бизнеса есть две стороны: риск и прибыль. Чаще всего эти факторы имеют обратную зависимость, т. е. чем выше риск, тем выше вероятность получения прибыли у компании и наоборот. На всех этапах бизнеса существует вероятность ущерба или потери чего-либо, поэтому большинство авторов определяют риски как возможные потери для компании.

Риски можно разделить на два основных блока: чистые и спекулятивные риски. Чистый риск включает в себя части природных, экологических, политических,

транспортных и коммерческих рисков, он означает возможность получения отрицательного или нулевого результата, т. е. нет вероятности получения прибыли, а спекулятивный риск относится к возможности как положительного, так и отрицательного результата. Таким образом, автор предлагает называть чистый риск эмпирическим риском, поскольку он возникает в ходе естественных процессов и обычно изолирован от поведения.

Между тем спекулятивный риск, который в литературе часто отождествляют с рыночным риском, дает возможность получить как положительные, так и отрицательные результаты. Для сравнения представлена систематизация, которая сразу классифицирует риски предприятий всего на пять групп по их характеру: по способу возникновения, по эффекту, по сферам деятельности, в зависимости от времени и в зависимости от вероятности результата. Как видно из обеих классификаций, можно выделить чистые и спекулятивные риски как подотрасли из группы рисков по вероятности наступления результата, а в системе структурирования рисков на эти группы делится общий риск. Таким образом, можно сделать вывод, что предпринимательский риск является частью общего риска, который подразделяется на более мелкие группы по критериям, специфичным для конкретной группы.

Нами были выявлены наиболее важные факторы риска в деятельности международной компании:

1. Риск управления финансовой ответственностью – в первую очередь каждой компании необходимо провести финансовый аудит своей деятельности и сделать уверенны, что все имеющиеся финансовые обязательства необходимы и выгодны, которые они обеспечивают, перевешивают затраты, которые они порождают. Для достижения этой цели необходимо постоянно управлять финансовыми рисками компании и соблюдать ее обязательства.

2. Риск рыночных операций – важно установить лимиты, в которых компания может осуществлять финансовые операции (процентные ставки, облигации, иностранная валюта). Каждой компании рекомендуется устанавливать высшую степень риска на основе статистических данных компании, поскольку тогда можно оценить пределы, в которых компания способна контролировать возникающие убытки.

3. Риск изменения законодательства – каждая компания должна вести свою деятельность с учетом законов, непосредственно связанных с ее деятельностью, и оперативно реагировать на их изменения, так как это может повлиять на финансовые результаты компании.

4. Риск системной интеграции – при интеграции новых систем компания должна оценить возможные неисправности, так как это может напрямую повлиять на ее деятельность и обслуживание клиентов. Системные сбои могут ухудшить его финансовые показатели.

5. Налоговый риск – каждая компания сталкивается с налогами в процессе своей деятельности.

Таким образом, можно в первую очередь подчеркнуть разделение рисков на внутреннюю и внешнюю части рисков, а затем разделить их на четыре основные группы: финансовые, стратегические, операционные и опасные риски. Такая классификация делает упор на финансовый менеджмент, налоговые системы и правовую среду, но не дает точной группировки, а лишь подчеркивает наиболее важные факторы международного риска. Более детальная модель классификации рисков ВЭД делит их на четыре основные группы управления рисками.

### Список литературы

1. Финансы организаций: управление финансовыми рисками / под ред. И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. М.: Юрайт. 2023. 570 с.
2. Тактаров Г. А. , Григорьева Е. М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. – М. : Кнорус, 2015. – 256 с.
3. Романова, А. Т. , Управление рисками использования электронных средств платежа : монография / А. Т. Романова, Ю. С. Воронцов. — Москва : Русайнс, 2021. — 90 с. — ISBN 978-5-4365-8728-8.
4. Барикаев Е. Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности. – М. : Юнити-Дана, 2013. – 96 с.
5. Шапкин А. С. Шапкин В. А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М. : Дашков и Ко, 2015. – 544 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. – М. : Инфра-М, 2015. – 272 с.