

# Комплексная методика оценки рисков во внешнеэкономических сделках

**Фальченко Оксана Дмитриевна** 

Кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург, Российская Федерация

E-mail: falchenko@usue.ru

**Стремоусова Елена Геннадьевна**

Кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург, Российская Федерация

E-mail: stremousova\_eg@usue.ru

**Еремин Артем Александрович**

Менеджер по внешнеэкономической деятельности,

ООО «МПС», г. Екатеринбург, Российская Федерация

E-mail: ereminartem@rambler.ru

## КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

риск, внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая сделка, управление рисками, методика управления рисками, оценка эффективности, методический подход

## АННОТАЦИЯ.

Актуальность исследования обусловлена недостаточной проработкой системного подхода к управлению рисками на каждом этапе внешнеэкономической сделки, что особенно важно в условиях повышенной неопределенности и внешних вызовов, а также необходимостью создания комплексного методического инструментария, позволяющего идентифицировать, оценивать и минимизировать риски, характерные для всех этапов внешнеэкономических сделок. Цель исследования состоит в разработке и апробации комплексной методики оценки рисков внешнеэкономической сделки, включающей в себя методический инструментарий управления рисками на всех этапах внешнеторговой операции, включающих поиск поставщика и проведение предварительных переговоров, заключение внешнеторгового контракта, оплату и отгрузку товара со склада продавца, доставку товара до покупателя и таможенное оформление, получение товара покупателем. Научная новизна исследования заключается в разработке авторской методики, которая связывает каждый этап внешнеэкономической сделки (от поиска поставщика до получения товара) с характерными для него рисками, что позволяет адресно оценивать и разрабатывать меры по их минимизации. Авторы апробировали предлагаемую ими методику на примере условной внешнеэкономической сделки по поставке оборудования из Китая. Результатом исследования стала сводная таблица калькуляции расходов и рентабельности внешнеэкономической сделки, демонстрирующая практическую применимость предложенной методики на примере расчетов сделки по импорту оборудования из Китая. Выводы свидетельствуют о том, что разработанная методика позволяет прогнозировать, идентифицировать и управлять рисками на каждом этапе внешнеторговой сделки, включая поиск поставщика, заключение контракта, оплату товара, транспортировку, таможенное оформление и получение товара, а универсальность методики обуславливает ее практическую значимость и возможность применения компаниями в сфере внешнеэкономической деятельности

JEL codes: F10; F19; M16

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-96-110>

Для цитирования: Фальченко, О.Д. Комплексная методика оценки рисков во внешнеэкономических сделках /О.Д. Фальченко, Е.Г. Стремоусова, А.А. Еремин. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.96-110. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

## Введение

Актуальность проведенного авторами научного исследования обусловлена тем, что в современных

исследованиях недостаточно внимания уделяется комплексному методическому подходу к оценке рисков внешнеэкономической сделки на каждом этапе ее реализации. Различные исследования концентрируют внимание на отдельных этапах внешнеторговых сделках. К примеру, Терешенкова А.Ю. (2014) рассматривает вопросы классификации рисков осуществления внешнеэкономической деятельности российскими компаниями при осуществлении импортных и экспортных операций, однако не дает комплексного подхода к их экономической оценке и управлению ими на каждом этапе внешнеторговой операции [1]. Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. (2012) проводят в своем исследовании анализ основных положений исполнения внешнеторговых сделок, концентрируя вектор внимания на условиях налогового, таможенного и валютного законодательства РФ [2]. Афонин Д. Н., Афонин П. Н. (2020) делают акцент на применении методов управления таможенными рисками внешнеторговых операций [3]. В своей работе Майер Н.В. (2011) концентрирует внимание на этапах валютного контроля в рамках процесса управления рисками во внешнеэкономической сделке [4]. Аконова Е.С. и Воронкова О.Н. (2019) дифференцируют риски внешнеторговых контрактов в зависимости от уровня воздействия факторов [5]. Мезенцова А.Г. (2019) анализирует особенности управления валютными рисками международных компаний [6]. Трифонов Ю. В. и Фомина Е. А. (2022) делают акцент в своем исследовании на оценке рисков контрагентов предприятий и анализ методов минимизации рисков при взаимодействии с ними [7]. Логина К.Ю. и Гусева А.И. (2014) предпринимают попытку провести анализ рисков внешнеторговых договоров и международных контрактов [8]. Куликова А.И. и Малышко А.В. (2019) предложили комплексную методику анализа ВЭД-рисков, включающую рекомендации по идентификации основных видов рисков ВЭД отдельно взятого предприятия, определение вероятности наступления рисков события и максимально возможного убытка от его реализации с целью выбора наиболее целесообразной тактики и стратегии управления ими [9]. Вместе с тем, методический инструментарий оценки рисков на каждом этапе внешнеэкономической сделки рассмотрен недостаточно. Фальченко О.Д., Стремоусовой Е.Г., Ереминым А.А. (2024) предложили методический инструментарий управления рисками внешнеэкономической сделки в соответствии с этапом внешнеторговой сделки [10]. Однако целью настоящего исследования является разработка и апробация комплексной методики оценки рисков внешнеэкономической сделки, включающей в себя методический инструментарий управления рисками на каждом этапе внешнеторговой операции.

## Методы

Предлагаемый авторами Фальченко О.Д., Стремоусовой Е.Г., Ереминым А.А. (2024) методический подход предполагает соотнесение этапа внешнеэкономической сделки и вида рисков, соответствующих данному этапу (рисунок 1) [10].

Авторами предлагается применить указанный методический подход на примере условной внешнеторговой сделки по поставке импортного оборудования в РФ из Китая.

Методологической и информационной базой исследования стали теоретические и практические научные исследования по тематике управления рисками во внешнеэкономических сделках, нормативно-правовые акты, экспертные оценки, официальные базы данных и Интернет-ресурсы.

## Результаты

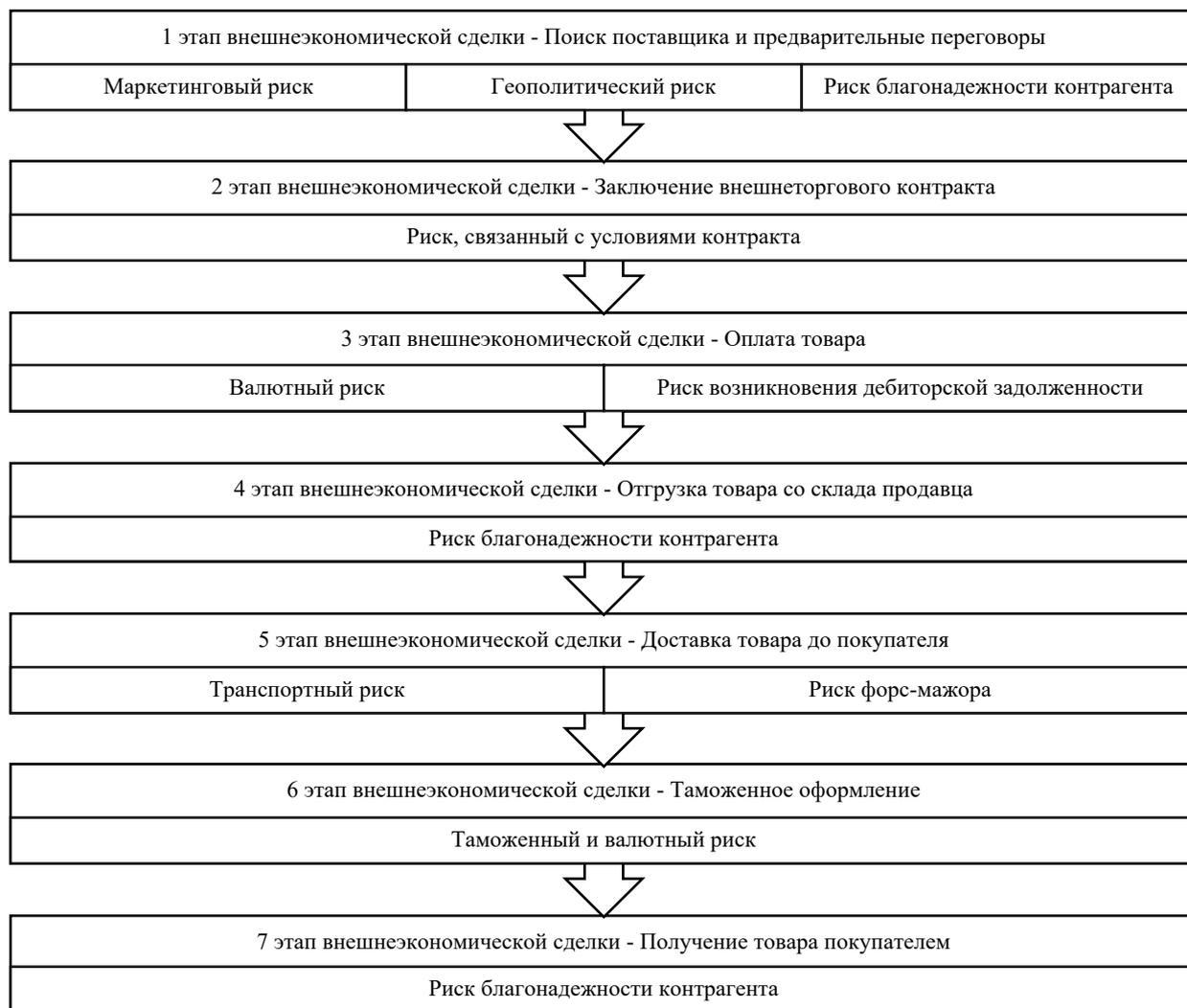
Применить данную методику и обосновать необходимость ее внедрения на примере гипотетической внешнеторговой сделки. Предположим, что в декабре 2021 года в российскую компанию-участника ВЭД поступил запрос от клиента в РФ на поставку колесного перегружателя для металлолома, с требуемыми характеристиками: грузоподъемность не менее 40 тонн, мощность двигателя не менее 150 л.с., вылет стрелы не менее 14 м.

*1 этап внешнеэкономической сделки - Поиск поставщика и предварительные переговоры*

*1.1. Маркетинговый риск.*

Подданные характеристики подпадают машины из Германии – TEREX FUCHS, Atlas, Sennebogen;

Италии – Minelli; Китая – Sany, Sinoway. Так как код ТН ВЭД товара 8429590000 запрещен на экспорт в РФ из ЕС согласно Приложению XXIII Регламента (ЕС) 833/2014, то единственным вариантом является приобретение машины в Китае.



**Рисунок 1** – Методический подход к систематизации рисков в соответствии с этапом внешнеторговой сделки

Источник: составлено авторами по [10]

### 1.2. Геополитический риск.

Первое, на что необходимо обратить внимание, это анализ возникающих при сделках с поставщиками из КНР геополитических и страновых экономических рисков. Для этого рассмотрим оценку суверенного рейтинга Китая тремя ведущими рейтинговыми агентствами (таблица 1).

**Таблица 1** – Кредитный рейтинг КНР (по состоянию на 10.12.2022 г.)

Агентство	Текущий кредитный рейтинг	Прогноз
Standard & Poor's Global Ratings	A+ / A-1	Стабильный
Moody's	A1	Стабильный
Fitch	A+	Стабильный

Источник: составлено автором по: [11; 12; 13; 14].

Как видно из данных, представленных в таблице 1, суверенный кредитный рейтинг Китая по оценке агентств попадает в категорию, соответствующую высокой кредитоспособности эмитента, со

стабильным прогнозом. Таким образом, согласно приведенным рейтингам и прогнозам, страновые экономические риски в данном случае будут низкими.

### 1.3. Риск благонадежности контрагента.

Рассмотрим потенциальную компанию, которая производит требуемый товар, к примеру, Sany Group Co., LTD. Данная компания является «дочкой» Sany Heavy Industry Co., Ltd – крупнейшей китайской компании по производству спецтехники. На основе информации, полученной с официального сайта компании и портала Made-in-China, составим таблицу оценки данного поставщика согласно выделенным критериям оценки (таблица 2).

**Таблица 2** – Оценка компании (на примере китайского поставщика Sany Group Co., LTD)

Критерий оценки и выбора контрагента	Значение		Комментарий
	Контрольное	Фактическое	
Компания официально зарегистрированное юридическое лицо	Да	Да	Компания числится в специализированных реестрах юридических лиц Китая.
Возраст компании	Более 5 лет	22 года	Компания ведет свою деятельность более 20 лет. Основана 18.10.2000 года.
Уставный капитал	Более 1 млн. юаней	Неизвестно	В профиле компании информация о величине уставного капитала не указана.
Количество сотрудников	Не менее 50 человек	5864 человек	Это говорит о том, что данная компания очень крупная
Наличие собственного сайта	Да	Да	Является плюсом, так как на нем может содержаться дополнительная информация, которая не размещена в карточке компании на B2B сайте.
Присутствие профиля компании на крупнейших B2B площадках	Да	Да	Компания представлена на всех крупнейших B2B площадках и авторизована.
Наличие экспортной лицензии	Да	Да	Означает, что компания ориентирована на экспорт.
Годовой объем производства	Более 1 млн. долларов США	Более 100 млн. долларов США	Доказывает, что компания крупнейшая в своем сегменте.
Наличие адресов и фотографий завода и офиса	Да	Да	Позволяет удостовериться и лично проверить, что такая компания существует, оценить ее масштабы
Компания имеет сертификаты системы менеджмента качества ISO	Не важно	Да	В данной сделке это не является существенным критерием, однако это еще одно из преимуществ контрагента.

Источник: составлено автором по: [15; 16].

По результатам оценки данной компании в таблице 2, можно сделать вывод, что она является крупнейшей в своей отрасли как по количеству сотрудников, так и по объему производства; работает

на рынке более 20 лет; имеет свой собственный бренд; ориентирована на экспорт; имеет лицензии и сертификаты; присутствует на крупнейших B2B площадках. Таким образом, данная компания считается надежной и будет относиться к категории наименее рискованных.

Допустим, что компания определилась с выбором поставщика и начали вести с ним предварительные переговоры о приобретении товара. В ходе предварительных переговоров в первую очередь запрашивается коммерческое предложение на интересующий товар. В нашем случае также необходимо запросить техническую документацию, выдержки из каталогов, технические характеристики, реальные фотографии товара, схемы с указанием основных параметров и габаритов машины, чтобы убедиться, что это то, что нам требуется.

Изучив коммерческое предложение и сопутствующую документацию, предположим, что компанию все устраивает, и изготовитель китайских перегружателей предлагает цену 230000 долларов США за машину на условиях EXW Zhuhai со сроком поставки 3 месяца от даты получения, с внесением 30% предоплаты за товар, остаток оплачивается перед отгрузкой товара. Так как разные компании, работают по-разному, условия оплаты товара отличаются: некоторые требуют 100% предоплату, другие 50% до, и 50% перед отгрузкой. В нашем случае 30% предоплата является выгодным условием, так как замораживаются только 30% денег от всей суммы. Существенные условия из коммерческого предложения представлены в таблице 3.

**Таблица 3 – Существенные условия из коммерческого предложения**

Условие	Описание
Условия поставки	EXW Zhuhai, INCOTERMS 2020
Валюта платежа	USD (доллар США)
Цена товара на условиях EXW Zhuhai	230000,00 USD
Условия оплаты	30% предоплата, остаток 70% перед отгрузкой товара
Срок поставки	3 месяца с момента получения предоплаты
Гарантия на товар	12 месяцев

Источник: составлено авторами.

## 2 этап внешнеэкономической сделки - Заключение внешнеторгового контракта

### 2.1 Риск, связанный с условиями контракта.

Положим, что стадия предварительных переговоров пройдена, условия обговорены и устраивают обе стороны. Следующим этапом будет являться заключение внешнеторгового контракта. Согласно разработанной методике, за основу используется типовой внешнеторговый контракт на двух языках - английском и русском, в который будут включены существенные условия из коммерческого предложения. На данном этапе возникает риск, связанный с условиями контракта. Очень важно грамотно составить внешнеторговый контракт и обозначить в нем все существенные условия. Предположим, что стороны согласились использовать нашу версию внешнеторгового контракта. Тогда такой вид риска будет значительно менее вероятен, поскольку в данном случае мы сможем в определенной степени продиктовать свои условия и максимально обезопасить себя, а также указать место арбитража, в случае возникновения судебных разбирательств. Можно еще минимизировать данный риск путем привлечения специалистов по оформлению внешнеторговых контрактов. В данной сделке это необязательно. Отметим, что согласно требованиям валютного контроля, данный контракт необходимо будет поставить на учет в банк, поскольку сумма контракта превышает 3 миллиона рублей. После этого контракту будет присвоен УНК (уникальный номер контракта). После подписания внешнеторгового контракта обеими сторонами, у продавца запрашивается инвойс на оплату. В инвойсе должна содержаться краткая информация о существенных условиях из контракта, наименование, артикул товара, количество, цена за единицу и стоимость. Обязательно наличие

ссылки на контракт, указание наименования и адреса продавца и покупателя, банковских реквизитов продавца. Желательно указание кода ТН ВЭД или HS code, информации о гарантии, упаковке и прочих условиях. Инвойс обязательно должен иметь номер и дату.

### 3 этап внешнеэкономической сделки - Оплата товара

#### 3.1 Валютный риск.

Следующим этапом сделки является оплата товара. Предположим, что компания не имела средств на своем валютном счете и ей пришлось переводить деньги со своего рублевого счета на долларовый. Здесь возникает валютный риск, который, согласно методике отнесен к категории катастрофических. Для начала рассмотрим историческую волатильность стоимости доллара США за 2022 год. Согласно открытым данным месячная волатильность в 2022 году составила 6,36% [17]. Таким образом при курсе в 75 рублей за доллар США наш валютный риск при платеже остатка 70% от суммы контракта через 3 месяца составит 767970 рублей. Для того, чтобы избежать потери данной суммы можно прибегнуть к инструментам хеджирования валютных рисков.

#### 3.2. Риск возникновения дебиторской задолженности.

Для того, чтобы показать значимость применения инструментов хеджирования валютных рисков произведем расчеты и посмотрим, как в результате этого изменяется эффективность внешнеторговой сделки. Для обоснованности расчетов сделка будет проанализирована в прошлом для того, чтобы оперировать уже свершившимися на рынке курсами иностранной валюты. Самым простым и распространенным инструментом является валютный форвардный контракт. Это обязательство на конкретную дату (дата валютирования) продать или купить определенную валюту по заранее закреплённому курсу [18;19;20;21]. Привлекательность этого инструмента заключается в том, что он бесплатный. Предприятие может заключить такой контракт практически на любую сумму и срок.

Для наглядности предположим, что условие платежа по сделке изменилось на отсрочку 100% платежа на 60 календарных дней с момента подписания контракта. Также допустим, что общая сумма остальных расходов (транспортировка, таможенные платежи, страховка, сертификация и т.д.) составляет 7500000 рублей. А предполагаемая цена реализации товара на внутреннем рынке 23400000 рублей. В первом случае, предположим, что контракт подписан 30 августа 2022 года, в этот день нами заключается форвардный контракт на покупку 230 тыс. долларов США с датой валютирования 29 октября 2022 года. Рассчитаем форвардный курс на эту дату (таблица 4).

**Таблица 4 – Расчет форвардного курса на 60 дней с датой валютирования 29 октября 2022 года**

Форвардный курс USD/RUR (Формула)	Спот-курс+Премия/Дисконт
Премия/Дисконт (Формула)	Спот-курс (RUR)*((Ставка по депозитам (RUR)-Ставка по депозитам (USD)) *Срок форварда (В днях)/360)
Срок форварда (В днях)	60
Спот-курс (RUR)	60,36
Ставка по депозитам (RUR), %/100	0,08
Ставка по депозитам (USD), %/100	0,02
Форвардный курс USD/RUR	60,96
Фактический курс на дату валютирования	61,53
Сумма сделки (USD)	230000
Прочие затраты (RUR)	7500000
Сумма реализации товара на внутреннем рынке (RUR)	23400000

Форвардный курс USD/RUR (Формула)	Спот-курс+Премия/Дисконт
Выручка с учетом форвардного курса (RUR)	21520000
Выручка с учетом фактического курса (RUR)	21651900
Прибыль с учетом форвардного курса (RUR)	1880000
Прибыль с учетом фактического курса (RUR)	1748100
Эффективность с учетом форвардного курса (Выручка/Затраты)	8,03%
Эффективность с учетом фактического курса (Выручка/Затраты)	7,47%

Источник: составлено автором по: [18; 19; 22].

Эффективность проведенной внешнеторговой импортной сделки, как видно из данных таблицы, в результате использования валютного форвардного контракта возросла на 0,56 процентных пункта, что соответствует 131900 дополнительно полученных рублей прибыли. Однако стоит заметить, что не всегда применение форвардного контракта приводит к повышению эффективности внешнеэкономической деятельности. Как правило, специалисты, работающие на предприятии, не знают, какой курс сложится на рынке, через месяц или через год, слишком много факторов определяет валютный курс. Использование форвардного валютного контракта, дает нам абсолютную уверенность в эффективности нашей внешнеэкономической сделки, а недополученная по ряду сделок прибыль будет перекрываться излишне полученной с других. Но в любом случае предприятие будет всегда уверено в том, какой сумме в рублях равняется их валютная выручка по каждой конкретной сделке. Таким образом, грамотно применяя инструменты хеджирования, можно избежать финансовых потерь при повышении курса валют.

#### *4 этап внешнеэкономической сделки - Отгрузка товара со склада продавца*

##### *4.1. Риск благонадежности контрагента.*

Как только внесена предоплата, остается только ждать готовности товара и периодически интересоваться у продавца как проходит процесс, все ли идет по плану и укладывается ли он в установленные сроки. Здесь также возникает риск благонадежности контрагента, поскольку он может нарушить сроки поставки, в таком случае в контракт необходимо заранее включать условие о применении штрафных санкций за просрочку поставки товара. Предположим, что этот риск нами был учтен при заключении контракта и мы включили в него условие о санкциях за просрочку товара.

Как только получено уведомление о готовности товара к отгрузке, компания покупает доллары по зафиксированному курсу, на условиях валютного форвардного контракта. Таким образом, компания минимизировала валютный риск.

#### *5 этап внешнеэкономической сделки - Доставка товара до покупателя*

##### *5.1. Транспортный риск.*

Так как согласно контракту условия поставки EXW Zhuhai, это означает, что в стоимость включена только цена товара, а ответственность переходит с продавца на покупателя после передачи товара на складе продавца в пункте поставки. Доставка, погрузочно-разгрузочные работы, экспортные формальности и страховка лежат на покупателе. Рассмотрим виды транспорта и которыми можно доставить товар из Китая (таблица 5).

Так как груз является негабаритным, поскольку превышает допустимые параметры по весу и ширине, приемлемым видом перевозки будет автоперевозка специальным тягачом с платформой – тралом. Далее рассылаются запросы в транспортные компании, выборка производится минимум из 5 предложений. Сравниваются ставки за перевозку, условия и планируемые сроки доставки. Проанализируем предложения на перевозку от транспортных компаний (таблица 6).

Таблица 5 – Виды перевозок для текущей сделки

Вид перевозки	Особенности и сроки	Возможность применения в текущей сделке
Авиаперевозка	Самый дорогой вид перевозки, сроки доставки 5-7 дней с момента забора. Таможенное оформление в аэропорту Шереметьево.	Неприменима, поскольку груз превышает допустимые требования для авиаперевозки.
Автоперевозка	Самый выгодный вид перевозки, сроки доставки 25-30 дней. Возможность открыть таможенный транзит.	Самый подходящий вариант, однако необходимо использовать трал. Возможность открытия таможенного транзита.
ЖД-перевозка	Недорогой вид транспорта, однако сроки дольше чем, у авто – 35-45 дней. Возможность открыть таможенный транзит.	Неприменима, поскольку груз выходит за габариты платформы.
Морская перевозка	Самый длительный вид доставки до 60 дней, дорогой фрахт, таможенное оформление в порту прибытия.	Дорогая и долгая доставка, неудобное таможенное оформление в порту, много доп. расходов

Источник: составлено авторами на основе экспертных оценок ООО «МПС»

Таблица 6 – Предложения на перевозку от транспортных компаний

Транспортная компания	Ставка за перевозку	Условия
ООО «ДС-Логистик»	3 560 000,00 Р	Автоперевозка с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Транзитное время-18-20 дней без учета границы. При стоимости груза больше 150000евро (до 500 тыс. евро) надбавка за страховку: 0,08% от стоимости груза. Без укрытия. Простои -450/450/500 евро
ООО «Траско»	3 650 000,00 Р	Автоперевозка с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Аванс 50% от стоимости фрахта на загрузке, Остаток до 3 банковских дней по факту выгрузки. Норматив загрузки: 24 часа на загрузку, 48 часов ТО и выгрузка. Стоимость простоя 300USD за каждый начавшийся день, с 3х суток 400USD за каждый последующий начавшийся день.
ООО «Тим-Лоджистик»	3 375 000,00 Р	Перевалка до склада в Маньчжурии. Автоперевозка тралом, с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Доп. Расходы по факту.
ООО «Оптима Лог»	4 885 000,00 Р	Автоперевозка, с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Норматив загрузки: 24 часа на загрузку, 48 часов ТО и выгрузка. Стоимость простоя 200USD за каждый начавшийся день, с 3х суток 300USD за каждый последующий начавшийся день.
ООО «Хайнрих Тапп Рус»	3 675 000,00 Р	Автоперевозка с открытием таможенного транзита до Екатеринбурга. Оформление внутреннего транзита = 7 500 руб./ТД. СВХ по факту = 4500 руб./единица/сут. ПРР в Забайкальске = 1 600 руб./операция.

Транспортная компания	Ставка за перевозку	Условия
ООО «ИНБС Интегрированные бизнес решения»	5 125 000,00 ₽	Морская перевозка до Владивостока. Авто-вывоз из Владивостока до Екатеринбурга. Таможенное оформление в порту прибытия. Расходы, связанные с проведением таможенных процедур, хранение на терминале, а также сверхнормативное использование контейнеров выставляются по факту при их наличии + 5%.

Источник: составлено авторами по данным ООО «МПС».

Как видно из таблицы 6, ставки за перевозку очень высокие и варьируются от 3,3 млн. до 5,1 млн. рублей, это обусловлено в первую очередь тем, что груз негабаритный и для его перевозки требуется трал. Кроме того, в ставку не включены возможные простои трала, которые также очень дорогие. Страхование в ставки уже включено. Организация такой перевозки – очень сложный и ответственный процесс, поскольку любые задержки влекут за собой серьезные финансовые расходы. А срыв загрузки влечет за собой штрафы вплоть до 90% от закрепленной ставки.

5.2. Риск форс-мажора. Наиболее выгодное предложение дала компания ООО «Тим-Лоджистик», поэтому целесообразнее выбрать ее, поскольку у всех компаний условия по простоям и срокам доставки примерно одинаковые. Такой тип перевозки зачастую организуется еще за 2 недели до готовности груза, заключается договор с перевозчиком, после чего он выходит на связь с отправителем, проверяет все данные, согласует точную дату и место забора груза, подготавливает различные разрешения, строит маршрут движения и при необходимости нанимает сопровождение. Таким образом, в перевозку может быть вовлечено несколько десятков человек, это и обуславливает ее высокую стоимость. Из-за того, что перевозка очень сложная и дорогая, транспортные риски в данном случае тоже будут катастрофическими. Методом снижения таких рисков является страхование груза, предварительная проработка всех условий перевозки, закрепление в договоре соответствующих положений, постоянный мониторинг и контроль перевозки. В данном случае необходимо прописать в договоре все возможные дополнительные расходы, которые могут возникнуть при перевозке.

#### *6 этап внешнеэкономической сделки - Таможенное оформление*

##### *6.1. Таможенный и валютный риск.*

Предположим, что груз прибыл на склад временного хранения. С этого момента начинается этап таможенного оформления. Для того, чтобы снизить таможенные риски, перед подачей ДТ, необходимо запросить у таможенного органа разрешение на осмотр машины для сверки маркировки, серийных номеров и т.д. Кроме того, необходимо подготовить список требуемых документов: внешнеторговый контракт; уникальный номер контракта; спецификация или дополнения к контракту; СМР и транзитная декларация; инвойс, упаковочный лист, экспортная декларация; бухгалтерские (платежные) документы (платежное поручения на оплату за товар, за перевозку, за страховку и т.д.); договор с перевозчиком, счета от перевозчика за перевозку, за страховку и т.д.; письмо и заявка в орган по сертификации, договор с органом по сертификации; заявление об уплате утилизационного сбора; техническая документация на товар (описание, выдержки из каталога, фото, схемы и т.д.); учредительные документы компании-декларанта (устав, свидетельство ОГРН, свидетельство ИНН); документы подтверждающие полномочия лица, заполнившего и подающего ДТ (паспорт, доверенность или приказ о назначении) [23].

Предположим, что декларация на товары (ДТ) зарегистрирована, и курс на дату регистрации составляет 80,0000 рублей за доллар США. Так как товар ввезен на условиях EXW Zhuhai, то в таможенную стоимость будут включены расходы по перевозке товара до границы ЕАЭС (975 тысяч рублей), страховка (17250 рублей) и экспортное оформление (7500 рублей). Таким образом

таможенная стоимость товара составит:  $230000 \times 80,0000 + 975000 + 17250 + 7500 = 19399750,00$  рублей [24]. Код ТН ВЭД товара 8429590000. Ставка ввозной таможенной пошлины 5%, НДС – 20%, акцизом не облагается. Преференции не запрашиваются. Рассчитаем таможенные платежи: таможенная пошлина (ТП) = ТС\*ставка пошлины =  $19399750,00 \times 5\% = 969\,987,50$  рублей; НДС = (ТС+ТП) \* ставка НДС =  $(19399750,00 + 969\,987,50) \times 20\% = 4\,073\,947,50$  рублей; таможенный сбор = 30000 рублей, так как таможенная стоимость превышает 10000 тыс. рублей; совокупный таможенный платеж составит = ТП + НДС + там. сбор =  $969\,987,50 + 4\,073\,947,50 + 30000,00 = 5\,073\,935,00$  рублей.

Предположим, что таможенные платежи уплачены, ДТ выпущена. Далее требуется оплатить утилизационный сбор. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 24.11.2022 № 2132 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» [25] в 2023 году были увеличены коэффициенты. Базовая ставка для расчета размера утилизационного сбора в отношении самоходных машин и прицепов к ним равна 172 500 рублей. Код 8429590000 попадает в IV группу «Перегружатели колесные». Так как мощность машины составляет более 150 л.с. то берется коэффициент 4,4. Таким образом размер утилизационного сбора составит:  $172500 \times 4,4 = 759000$  рублей. Утильсбор необходимо оплатить в течение 15 дней после ввоза техники на территорию страны. Документ, подтверждающий оплату, необходимо предоставить в таможеню. После этого запрашивается корректировка ДТ, куда вносятся данные о сертификате/декларации соответствия, документы, подтверждающие оплату утилизационного сбора, таможеня подтверждает внесение изменений и после этого таможеня ставит отметки в паспорте транспортного средства.

#### 7 этап внешнеэкономической сделки - Получение товара покупателем

##### 7.1. Риск благонадежности контрагента.

Заключительным этапом внешнеторговой сделки считается приемка товара. На данном этапе исследуется качество товара. Вновь проверяются все номера, маркировка товара, тестируются все системы. По результатам приемки составляется акт приемки.

Таким образом, рассмотрев все этапы внешнеторговой сделки, составим таблицу 7 с калькуляцией всех планируемых расходов, которые возникают в ходе внешнеторговой сделки.

**Таблица 7** – Итоговая калькуляция по внешнеэкономической сделке с Китаем в соответствии с этапом сделки и видом риска

Параметры сделки		Плановые расходы	Вид риска
Сумма сделки	Условия поставки	EXW Zhuhai	валютный; геополитический; риск, связанный с условиями контракта; риск благонадежности продавца; риск форс-мажора
	Плановый (целевой) курс доллар/рубль	75,0000	
	Цена товара (USD)	\$230 000,00	
	Цена товара (RUB)	17 250 000,00 Р	
Таможенное оформление	Курс на день подачи ДТ	80,0000	таможенный; валютный
	Таможенная стоимость	19 399 750,00 Р	
	Таможенная пошлина	969 987,50 Р	
	НДС	4 073 947,50 Р	
	Таможенный сбор	30 000,00 Р	
	Таможенные платежи	5 073 935,00 Р	
Транспортные расходы	Транспорт до ЕАЭС	975 000,00 Р	транспортный; валютный; риск форс-мажора
	Страховка	17 250,00 Р	

Параметры сделки		Плановые расходы	Вид риска
	Экспортное оформление	7 500,00 Р	
	Транспорт по ЕАЭС	2 400 000,00 Р	
	Оформление внутреннего таможенного транзита	7 500,00 Р	
	Простой транспорта	90 000,00 Р	
Иные расходы	Таможенный брокер	20 000,00 Р	риск форс-мажора
	Участие в таможенном досмотре на границе РФ-КНР	19 000,00 Р	
	Хранение на СВХ и погрузочно-разгрузочные работы	31 500,00 Р	
	Декларация соответствия	90 000,00 Р	
	Утилизационный сбор	759 000,00 Р	
	Прочие расходы	100 000,00 Р	
Итог	Себестоимость	\$357 875,80	маркетинговый; риск возникновения дебиторской задолженности
		26 840 685,00 Р	
	Предполагаемая цена продажи	\$375 000,00	
		28 125 000,00 Р	
	Предполагаемая прибыль	1 284 315,00 Р	
Рентабельность продажи (эффективность сделки)	4,6%		

Источник: составлено и рассчитано авторами.

Как можно видеть из таблицы 7, общая калькуляция товара подразделяется на группы расходов, каждой из которых присущи те или иные риски. Себестоимость товара складывается из цены товара, умноженной по курсу на дату оплаты, суммы таможенных платежей, транспортных расходов, утилизационного сбора, оформления разрешительных документов и иных расходов. Плановая себестоимость машины составила 26 840 685,00 Р. Так как среднее значение рентабельности продаж в данной отрасли составляет 4-5%, то рекомендуется назначить цену продажи не менее 28 млн. рублей. В данном случае предполагаемая цена продажи установлена на уровне 28 125 000,00 Р, что позволит достичь рентабельности 4,6%. Подводя итог, можно сделать вывод о том, что при соблюдении всех рекомендаций из разработанной методики и придерживаясь приведенных расчетов, можно рекомендовать проведение данной сделки.

### Заключение

Таким образом, в процессе апробации предложенного авторами методического подхода на примере условной внешнеторговой сделки с Китаем были выделены основные этапы внешнеторговой

сделки, проанализированы риски, присущие каждому из этапов. Методика применялась последовательно согласно каждому этапу сделки. Такой комплексный подход по минимизации ВЭД-рисков позволяет спрогнозировать и оценить возможные риски при конкретной планируемой внешнеторговой сделке, на основании чего была составлена сводная таблица калькуляции сделки, по итогам которой можно рекомендовать проведение такой сделки.

Проведенное исследование показывает, насколько важно проводить комплексную оценку рисков при осуществлении внешнеэкономической деятельности, выявлять причины рисков и управлять ими на каждом этапе осуществления внешнеторговой операции, что становится особенно актуальным в условиях геополитических и геоэкономических вызовов и угроз.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Терешенкова А.Ю. Анализ рисков и практика осуществления внешнеэкономической деятельности российскими компаниями // Экономическая наука сегодня. 2014. №2. с. 256-267. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-riskov-i-praktika-osuschestvleniya-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-rossiyskimi-kompaniyami>
2. Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. №2. с. 72-92. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-praktika-ispolneniya-vneshnetorgovyh-sdelok>
3. Афонин Д. Н., Афонин П. Н. Система управления таможенными рисками: состояние и перспективы // Russian Journal of Management. 2020. №. 4. С. 96-100. DOI: <https://doi.org/10.29039/2409-6024-2019-7-4-96-100>.
4. Майер Н.В. Управление рисками при заключении и исполнении контрактов ВЭД // Вопросы экономики и права. 2011. № 3. с. 267 - 270. - URL: [https://www.cfin.ru/management/manufact/iea\\_risk.shtml](https://www.cfin.ru/management/manufact/iea_risk.shtml)
5. Аكوпова Е.С., Воронкова О.Н. Риски внешнеторговой деятельности и их минимизация при заключении внешнеторгового контракта // Известия БГУ. 2019. №1. С. 64-71. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/riski-vneshnetorgovoy-deyatelnosti-i-ih-minimizatsiya-pri-zaklyuchenii-vneshnetorgovogo-kontrakta>
6. Мезенцова А. Г. Валютные риски, их виды и особенности управления ими в деятельности международных компаний / // Современные проблемы экономического развития : Материалы Всероссийской научной студенческой конференции, Омск, 18 апреля 2019 года / Отв. ред. Е.А. Кипервар. Омск: Омский государственный технический университет, 2019. С. 28-33. EDN SPAUHL. URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_39254510\\_99215524.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_39254510_99215524.pdf)
7. Трифонов Ю.В., Фомина Е.А. Принципы оценки рисков контрагентов предприятия // Проблемы анализа риска. 2022. № 19(1). С. 42-52. URL: <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2022-19-1-42-52>
8. Логина К.Ю., Гусева А.И. Основные факторы риска при заключении международных коммерческих договоров // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. URL: <https://science-education.ru/pdf/2014/6/1497.pdf>
9. Куликова А.И., Малышко А.В. Методика прикладного анализа рисков ВЭД предприятия // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2019. №45. С. 244-266. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-prikladnogo-analiza-riskov-ved-predpriyatiya>
10. Фальченко О.Д., Стремоусова Е.Г., Еремин А.А. Методический инструментарий управления рисками внешнеэкономической сделки // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2024. № 2. С. 88-107. URL: [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_67203295\\_34294564.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_67203295_34294564.pdf)
11. Fitch Ratings: [сайт]. URL: <https://www.fitchratings.com/site/home> (дата обращения: 06.06.2024).
12. Moody's: [сайт]. URL: [https://www.moody.com/pages/default\\_ee.aspx](https://www.moody.com/pages/default_ee.aspx)
13. Standard & Poor's: [сайт]. URL: <https://www.standardandpoors.com>
14. Сухарев О. С. Государственное управление импортозамещением: преодоление ограничений // Управленец. 2023. Т. 14. № 1. С. 33-46.
15. Made-in-China: [сайт]. URL: <https://www.made-in-china.com/>
16. Sany Group Co., LTD: [сайт]. URL: <https://www.sanyglobal.com/>
17. Investing.com: [сайт]. URL: <https://ru.investing.com/currencies/usd-rub-historical-data>
18. Сафронов С.В., Милета В.И. Хеджирование как инструмент повышения эффективности внешнеторговой деятельности организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 4-3 (62). С. 36-40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/hedzhirovanie-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti-vneshnetorgovoy-deyatelnosti-organizatsii>
19. Фальченко О. Д., Еремин А.А. Хеджирование как инструмент управления валютными

рисками во внешнеэкономической деятельности // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2023. № 1. С. 70-84. ГКДЖ [https://elibrary.ru/download/elibrary\\_53857239\\_14552132.pdf](https://elibrary.ru/download/elibrary_53857239_14552132.pdf)

20. Шахурдин А. В. Применение инструментов оптимизации валютных рисков и дебиторской задолженности при осуществлении внешнеэкономической деятельности // Управление социально-экономическими системами: Материалы международной научно-практической конференции. В 2-х томах, Вологда, 02–03 февраля 2017 года. Том I. – Вологда: Вологодский государственный университет, 2017. – С. 496-499. EDN YTRWGL. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29414940>

21. Шахурдин А. В. Использование форвардного контракта как инструмента хеджирования валютных рисков // Конкурентоспособность территорий: Материалы XIX Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов: в 8 частях, Екатеринбург, 27–28 апреля 2016 года. Том Часть 3. Екатеринбург: Издательство Уральского государственного экономического университета, 2016. С. 73-77. EDN XWBHBF. URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_28334746\\_65527322.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_28334746_65527322.pdf)

22. Центральный банк Российской Федерации: [сайт]. URL: <https://www.cbr.ru>

23. Шестакова Е.В. Купля-продажа товаров с последующей трансграничной поставкой в рамках территории государств ЕАЭС. Право Доступа, 2020. Доступ из СПС «Гарант». URL: <https://ivo.garant.ru/#/document/77451380>

24. Сиранюк Е.С., Майданик В.И. Формирование эффективной стратегии внешнеэкономической деятельности предприятиями несырьевого сектора экономики // EUROPEAN RESEARCH: сборник статей XIII Международной научно-практической конференции: в 2 частях, Пенза, 07 декабря 2017 года. Том Часть 2. Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2017. С. 70-74. EDN YJVRPG. URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_32182977\\_75729501.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_32182977_75729501.pdf)

25. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства Российской Федерации от 24.11.2022 № 2132 // Альта-Софт: [сайт]. URL: <https://www.alt.ru/tamdoc/22ps2132/>

# Comprehensive methodology for assessing risks in foreign trade transactions

## Oksana Dmitrievna Falchenko

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation  
E-mail: falchenko@usue.ru

## Stremousova Elena Gennadievna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Ural State University of Economics, Yekaterinburg, Russian Federation  
E-mail: stremousova\_eg@usue.ru

## Eremin Artem Aleksandrovich

Foreign Economic Activity Manager,  
LLC «MPS», Yekaterinburg, Russian Federation  
E-mail: ereminartem@rambler.ru

---

### KEYWORDS.

risk, foreign economic activity, foreign economic transaction, risk management, risk management methodology, performance evaluation, methodological approach

### ABSTRACT.

The relevance of the study is due to the insufficient development of a systematic approach to risk management at each stage of a foreign trade transaction, which is especially important in the context of increased uncertainty and external challenges, as well as the need to create a comprehensive methodological toolkit that allows identifying, assessing and minimizing the risks typical for all stages of foreign trade transactions. The purpose of the study is to develop and test a comprehensive methodology for assessing the risks of a foreign trade transaction, which includes a methodological toolkit for managing risks at all stages of a foreign trade operation, including finding a supplier and conducting preliminary negotiations, concluding a foreign trade contract, paying for and shipping goods from the seller's warehouse, delivering goods to the buyer and customs clearance, and receiving goods by the buyer. The scientific novelty of the study lies in the development of an original methodology that links each stage of a foreign trade transaction (from finding a supplier to receiving goods) with its inherent risks, which allows for targeted assessment and development of measures to minimize them. The authors tested their proposed methodology using the example of a conditional foreign trade transaction for the supply of equipment from China. The result of the study was a summary table of the calculation of expenses and profitability of a foreign trade transaction, demonstrating the practical applicability of the proposed methodology using the example of calculations of a transaction for importing equipment from China. The findings indicate that the developed methodology allows for forecasting, identifying and managing risks at each stage of a foreign trade transaction, including finding a supplier, concluding a contract, paying for goods, transportation, customs clearance and receiving goods, and the universality of the methodology determines its practical significance and the possibility of application by companies in the field of foreign economic activity.

---