

Чернов С. Д.

*соискатель кафедры «Политическая экономия
и мировое глобальное хозяйство, ФГБОУ ВПО «Тамбовский
государственный университет им. Г.Р. Державина»
e-mail: chernovsd@yandex.ru*

Влияние санкций на экономическую безопасность корпораций сырьевого типа

В статье представлены результаты анализа влияния экономических санкций как фактора безопасности корпоративной экономики в минерально-сырьевом секторе и варианты нивелирования угроз экономической безопасности на корпоративном уровне, связанных с их введением.

Ключевые слова: импортозамещение, технологическая модернизация, экономическая безопасность корпорации, угрозы экономической безопасности, экономические санкции.

Chernov S. D.

*Applicant of the Department of political economy world
and global economy, Tambov State University named after G. R. Derzhavin*

The impact of sanctions on the economic security of corporations of the raw type

The article presents the results of the analysis of the impact of economic sanctions as a factor of safety of the corporate economy in the mineral resource sector and options to mitigate threats to economic security at the corporate level associated with their introduction.

Keywords: import substitution, technological modernization, economic security Corporation, threats to economic security, economic sanctions.

В настоящее время в российской экономической науке имеет место широкая трактовка понятия «экономическая безопасность корпорации», согласно которой, «экономическая безопасность корпорации рассматривается как возможность обеспечения ее устойчивости в разнообразных, в том числе и в неблагоприятных условиях, которые складываются во внешней среде, вне зависимости от характера влияния этой среды на деятельность корпорации»¹.

¹ Клочай В. В. Харитонов Г. Г. Инструменты обеспечения экономической безопасности корпорации / Актуальные экономические проблемы переходной экономики России: сборник научных трудов. — М.: ИНИОН РАН, 2007. — С. 117.

На практике корпорация предпринимательского типа далеко не всегда способна эффективно противостоять различным угрозам экономической безопасности, которые приобретают все более глобальный характер.

В 2014–2015 гг. отчетливо проявил себя фактор нестабильности в экономике и резкой девальвации рубля. В сложившейся экономической ситуации произошло существенное удорожание импортного оборудования и комплектующих в рублевом эквиваленте. Со стороны подрядчиков ожидаемо появляются обращения о пересмотре стоимости выполняемых работ. В указанных условиях становится ожидаемым заметное повышение стоимости реализации проектов, не предусмотренное в соответствующих бюджетах.

Нарушение устойчивости работы некоторых подрядчиков, не справляющихся с новыми условиями хозяйствования, чревато сворачиванием их деятельности и отказом от принятых на себя договорных обязательств. Аналогичная ситуация может произойти и с поставками оборудования и материально-производственных запасов.

Резкая девальвация рубля, повышение стоимости заимствований для всех хозяйствующих субъектов будет продолжать увеличивать стоимость реализации проектов в отрасли, в некоторых случаях, к пересмотру сроков их реализации, в том числе из-за невозможности контрагентов обеспечить выполнение своих обязательств. В условиях девальвации национальной валюты проблема валютных рисков в какой-то мере снимается при наличии внутреннего поставщика. Однако внутренние аналоги оборудования и сырья можно найти далеко не всегда, и их поиск может привести к потере качества и нестабильности поставок.

Тем ни менее практикой управления валютными рисками выработаны и широко используются финансовые инструменты (форвардные, фьючерсные и опционные контракты, хеджирование рисков). Куда сложнее влияние на экономическую безопасность корпораций внешнеполитических факторов. Начиная с 2009 г., в соответствии со стратегией развития металлургической промышленности, российскими горно-металлургическими и горнодобывающими корпорациями делалась ставка на технологический импорт, что было обусловлено неудовлетворительным технико-технологическим уровнем цветной металлургии и низкой конкурентоспособностью целого ряда видов продукции отрасли на внутреннем и мировом рынке. Обновленная Стратегия, утвержденная в 2014 г., была призвана устранить внутри-

отраслевые неблагоприятные факторы в результате коренной модернизации отрасли в период до 2020 г. и на перспективу до 2030 г.² Однако Стратегия практически никак не учитывала внешнеполитических факторов, связанных с возможностью наложения экономических санкций, затрудняющих модернизацию отрасли.

В настоящее время в отношении Российской Федерации странами Европейского союза и США введены 4 пакета экономических санкций, направленных на ограничение взаимодействия между бизнес-сообществом (запрет на экспорт в Россию высокотехнологичного оборудования и т.д.). Основной вектор ограничений направлен на запреты в сфере добычи и глубокой переработки полезных ископаемых (нефте-газо и горнодобывающей промышленности). Так, 7 августа 2014 года Федеральный регистр (Federal Register) США официально опубликовал перечень эмбарго на поставку в Россию такого оборудования, как запасные части и программное обеспечение для ряда спецтехники, насосов высокого давления и т.д.

Учитывая, что российские горнопромышленные компании, связанные с цветной металлургией, являются потребителями специализированного высокотехнологичного оборудования, производимого, как правило, странами ЕС и США, возникает риск их нестабильной работы из-за невозможности плановой закупки запасных частей и расходных материалов к импортному оборудованию.

По оценкам специалистов Заполярного филиала ГМК «Норильский никель» на основе усредненных данных о сроках работы производственного оборудования (техники), с учетом фактических запасов расходных материалов, имеющихся на складах, озвучиваются сроки на различную технику от 3 месяцев до 25 лет, что неизбежно ставит вопрос о прогнозировании и расширении «узких мест», снижающих производительность производства в отрасли из-за санкций.

Анализ внешнеэкономических отношений в горно-металлургическом комплексе российской экономики показывает, что основное взаимодействие осуществляется по вопросам поставки импортного оборудования, гораздо реже — в сфере предоставления услуг и в единичных случаях как с генеральными подрядчиками. Наиболее прогнозируемым риском при реализации инвестиционных проектов является отказ контрагента выполнить договорные обязательства по поставке оборудования. Возникновение зависимости Компании от

² Стратегия развития цветной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года.

поставщика (производителя) возникает уже на стадии проектных работ и сохраняется весь период эксплуатации оборудования, при условии отсутствия альтернативных производителей и сторонних организаций, способных осуществлять обслуживание эксплуатируемых узлов (поверку, калибровку и т.д.), ремонт техники.

При выполнении проектных работ специалисты институтов, на основании технического задания, как правило, закладывают характеристики конкретного оборудования, изготавливаемого, чаще всего, единственным производителем. Причинами указанной тенденции является исторически сложившаяся особенность подготовки технических заданий инженерным персоналом заказчика, учитывающим лишь производственные критерии оценки оборудования. При этом, такой важный фактор, как возможность замещения на аналоги, в случае неблагоприятных конъюнктурных изменений рынка (эмбарго и т.д.), практически не рассматривается.

Таким образом, при замене (невозможности поставки) хотя бы одного производственного узла возникает необходимость внесения значительных изменений в проектную документацию со всеми вытекающими отсюда рисками.

Наибольшие риски возникают при привлечении иностранного контрагента в качестве генерального подрядчика. Реализуя крупный инвестиционный проект в минерально-сырьевом комплексе, генеральным подрядчиком которого выступает западная фирма, российские компании принимают на себя повышенные риски, поскольку в случае отказа от выполнения договорных работ генеральным подрядчиком компания фактически получает недострой, завершить который проблематично, так как основные субподряды (проектирование, поставка оборудования и т.д.) также остаются за рубежом.

Проблема санкций как инструмента внешнеполитических угроз экономической безопасности обусловлена их внешнехозяйственной природой, что не позволяет регулировать хозяйственные коллизии нормами международного частного права. Отказ подрядчика или поставщика выполнить взятые на себя обязательства по причине введения экономических санкций в отношении России, скорее всего, будет отнесен к форс-мажорным обстоятельствам, о чем свидетельствуют выдержки из контрактной документации: «стороны могут быть освобождены от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств по Контракту только при наступлении обстоятельств непреодолимой силы таких, как акты органов власти...».

В случае введения экономических санкций у корпораций, зависящих от импортных поставок, существует три варианта нивелирования возникающих в этой связи рисков. Во-первых, это покупка оборудования в странах Европы и Запада не напрямую, а опосредованно, через фирмы-«прокладки», зарегистрированные не в нашей стране (к примеру, в Китае или странах СНГ).

Во-вторых, это ожидание перемещения технологий производства в Азию (обычно это происходит не ранее, чем через год после появления оборудования на европейский рынках). Так, например, в сфере автоматизации производства в горно-металлургической отрасли проблема санкций стоит не так остро, так как основные производства из США и ЕС уже давно перенесены в Китай.

В-третьих, реализация стратегии импортозамещения, возможности которого по звеньям технологической цепочки производства в отрасли различны.

Так, в добывающем комплексе произвести относительно безболезненное замещение западного или европейского оборудования на технику, производимую в СНГ (заменить землеройно-транспортную технику Caterpillar на БелАЗ), проще, чем в обогащательном комплексе найти аналог автоматической насосной установке Warman или Geho, внедренной в технологическую линию с расчетными производственными показателями. Но наиболее критичным является импортозамещение реагентов, применяемых для проведения аналитических замеров.

На практике в крупных корпоративных структурах решение санкционного вопроса решается в комплексе. Наиболее простые решения связаны с производством запасных частей к импортному оборудованию внутри страны. Детали, не требующие высоких технологий корпорации производят на собственных вспомогательных производствах. На внутрироссийском рынке существуют также машиностроительные компании, способные обеспечить конкурентное преимущество по изготовлению аналогов импортных запасных частей. Положительный опыт такого производства имеется в ООО «Опытно-конструкторское бюро Микрон» (г. Красноярск). Одной из главных причин торможения процесса изготовления основных запасных деталей в России является отсутствие конструкторской документации на оборудование. У многих западных компаний имеются собственные представительства в России, которые и обеспечивают сервисное обслуживание. По сложившейся практике из обязательной докумен-

тации на русском языке иностранные производители обязаны предоставить руководство по эксплуатации оборудования. На английском языке предоставляется список частей и некоторые чертежи узлов, общие функциональные электросхемы оборудования. Вся остальная документация доступна только опционно, если производитель счел возможным.

Сложности поиска потенциальных изготовителей обусловлены и тем, что компания-заказчик требует за свои средства разработать чертежи, далее изготовить прототип, который необходимо предоставить на несколько месяцев для промышленных испытаний (устанавливается новая деталь совместно с ранее применяемыми и за период времени проводятся наблюдения), только после этого производитель может рассчитывать на шанс получить заказ и т.д. В результате далеко не все производители имеют такой значительный финансовый резерв для начала сотрудничества с компанией-заказчиком.

Однако отрасль также использует оборудование и материалы, которое на настоящее время невозможно заменить на аналоги, в частности, реагенты к измерительно-аналитическим приборам, производимые в США, концентраторы Knelson (Канада), применяемые в обогащительном комплексе. Попытки наладить производство указанных концентраторов в России или других странах оказались неудачными из-за сложности производства (допуски, конфигурация и т.д.).

Таким образом, опыт решения проблем обеспечения экономической безопасности российских горно-металлургических компаний в условиях внешнеполитических санкций показывает следующее. Во-первых, на протяжении последних 10–15 лет в отрасли приводилась планомерная модернизация производства на основе западных технологий и оборудования. Во-вторых, замена оборудования на альтернативное или налаживание отечественного производства расходных материалов является сложной, но выполнимой задачей, реализация которой будет наиболее сложна в узкопрофильных сферах, таких как обогащение (например, изготовление керамических фильтров медистого концентрата).

Итак, при условии введения жесткого запрета на поставки оборудования и запасных частей процесс замены на аналоги является сложным, но не критичным и поставка оборудования возможна даже после наложения ограничительных мер на экспорт, используя возможности сторонних фирм и посредников, зарегистрированных в офшорах. Импортозамещение реагентов является наиболее сложной зада-

чей, так как их основным производителем являются США, так что развитие данных технологий в России требует своего решения на государственном уровне.

Используемые источники

1. Клочай В. В. Харитонов Г. Г. Инструменты обеспечения экономической безопасности корпорации / Актуальные экономические проблемы переходной экономики России: сборник научных трудов. — М.: ИНИОН РАН, 2007.
2. Стратегия развития цветной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года.
3. Твердов А.А., Никишичев С.Б., Захаров В.Н. Проблемы и перспективы импортозамещения в горной отрасли // Горная промышленность. — 2015. — № 5. — С. 54.
4. URL: <http://www.nornik.ru/>.