

Тема 1. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності

Мета: ознайомити студентів з принципами та підходами щодо класифікації ризиків зовнішньоекономічної діяльності, способами мінімізації ризиків на етапі підготовки зовнішньоекономічних контрактів, мати поняття про основні підходи щодо управління ризиками ЗЕД.

Основні поняття: політичні ризики, юридичні ризики, макроекономічні ризики, маркетингові ризики, інформаційний ризик, кон'юнктурний ризик, інноваційний ризик, транспортні ризики, ризики, пов'язані з умовами контракту, методи зменшення збитків від ЗЕД, управління ризиками, ціновий ризик.

План

1. Зовнішньоекономічні ризики та їх види.
2. Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності.
3. Зменшення ризиків на етапі підготовки зовнішньоекономічної операції.

1. Зовнішньоекономічні ризики та їх види

Зовнішньоекономічні ризики можливо розглядати як комбінацію:

- 1) події, пов'язаної із зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, та її вплив на нього;
- 2) імовірності цієї події;
- 3) її наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в остаточному підсумку позначаються на доходах підприємства.

Комерційна, підприємницька діяльність на зовнішньому ринку неминуче пов'язана з ризиками, що загрожують різним майновим інтересам учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Структура ризиків у зовнішньоекономічній діяльності доволі змістовна і нараховує сотні різновидів, які можна класифікувати за певними ознаками. **Ризики, зовнішні щодо контракту**, поділяються на політичні, юридичні, макроекономічні, маркетингові. **Політичні ризики** — це можливість виникнення збитків чи скорочення розмірів прибутку внаслідок державної політики регулювання зовнішньоекономічних відносин. Політичні ризики розподіляють на чотири групи:

- 1) ризик націоналізації та експропріації;
- 2) ризик трансферту, пов'язаний з можливими обмеженнями конвертування національної валюти;
- 3) ризик розриву контракту через діяльність влади тієї країни, де знаходиться підприємство-контрагент;
- 4) ризик військових дій та громадських заворушень.

Інформацію про ризики країни можна одержати, використовуючи публікації консалтингових фірм, що спеціалізуються на оцінках ризиків. Деякі з них (переважно зарубіжні Frost and Sullivan Inc, Business International Corporation, BERI та ін.) публікують звіти, збірники про інвестиційний клімат

у зарубіжних країнах і політичний ризик. Вони можуть містити різні індекси, головні з яких наступні:

- 1) індекс політичного ризику (Political Risk Index, PRI);
- 2) індекси поточної економічної ситуації (Operating Risk Index, ORI);
- 3) індекси (фактори) можливостей для переведення капіталу і прибутків (Repatriation Index, R factor).
- 4) індекси можливостей одержати прибутки (Profit Opportunity Index, POI).

Для оцінки ризику країни використовують різні підходи і методики – або розрахунково-аналітичні процедури, або систему експертних оцінок, що найпростіше й найоб'єктивніше. Ступінь можливості виникнення ризиків країни залежить від обраної країни, а величина збитків може досягати суми, навіть більшої, ніж сума контракту.

Найбільшою групою ризиків у зовнішньоекономічній діяльності є **маркетингові ризики**, пов'язані з реалізацією товару на ринках збуту. До таких ризиків відносять інформаційні, інноваційні та кон'юнктурні ризики.

Інформаційний ризик – ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки контракту, стану справ партнера і його банку, загального стану ринку товарів (послуг), на якому функціонує підприємство. Для проведення успішної збутової діяльності на зовнішніх ринках потрібно проводити їх ретельний ситуаційний аналіз, який ґрунтується на розробці таких експертних чи маркетингових систем, які дають змогу враховувати невизначеність інформації про ринок.

Інноваційний ризик – можливість втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть попиту на ринку. Запобігти виникненню інноваційного ризику можливо тільки шляхом проведення ретельних маркетингових досліджень, спрямованих на виявлення потреб споживачів на тому ринку, де функціонує підприємство.

Кон'юнктурний ризик – можливість втрат через зміну ринкової кон'юнктури, зміну як економічного стану галузі, в якій функціонує підприємство, так і суміжних з нею галузей. При запобіганні кон'юнктурному ризику слід врахувати діяльність підприємства в цій галузі, а також суміжних галузях за певний період часу; сталість функціонування цієї галузі порівняно з економічним станом у країні в цілому; результати діяльності різних підприємств у межах однієї й тієї ж галузі.

Оцінка маркетингової групи ризиків ґрунтується на визначенні ступеня можливості виникнення маркетингових ризиків, тобто на їх імовірності. Маркетингові ризики багатоміжкласові, їх зумовлюють як внутрішні, так і зовнішні фактори, дію яких досить важко скерувати в потрібному напрямку.

Транспортні ризики – ризики, які виникають у зовнішньоекономічній діяльності при укладенні зовнішньоекономічних угод, а саме при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця.

Усі транспортні ризики згідно з "Інкотермс-2000" поділяються на чотири групи (E, F, C, D).

Так, під час експорту вітчизняних товарів пріоритет одержують контракти, укладені на умовах CIF, що включають витрати на страхування в ціну продажу продукції, тобто вона страхується в якійсь національній організації. При імпорті продукції кращим є договір на умовах FOB, коли купівельна ціна не містить витрат на страхування, з тим, щоб товари могли бути застраховані в Україні.

Існують також **ризики, пов'язані з умовами контракту**: щодо властивостей товару, щодо умов постачання, щодо вибору валютних умов контракту, ризик форс-мажору, ризик розриву контракту. **Залежно від етапу угоди** ризики виникають: при митному оформленні, при сертифікації, комерційні, при транспортуванні. **За місцезнаходженням** ризики бувають: закордонні, прикордонні, на власному ринку. З огляду на **можливість впливу підприємства на ризик** вони поділяються на дві групи: залежні від діяльності підприємства, або внутрішні, і незалежні від діяльності підприємства, або зовнішні.

До внутрішніх ризиків відносять: невиконання виробничих завдань у визначені терміни; недотримання вимог якості; страйки, недобросовісність працівників; аварії, пожежі; крадіжки.

До ризиків, які не залежать від підприємства, належать: політичні ризики; військові ризики; ризики, пов'язані з діяльністю органів державної влади; стихійні лиха; ризики, пов'язані з діяльністю третіх осіб; валютні ризики; ризики зміни ціни; ризик падіння попиту; ризик зростання конкуренції; ризики неплатежів, банкрутства; ризик непоставки товару і невиконання договірних зобов'язань.

Принципова відмінність між цими двома групами ризиків полягає в тому, що на першу групу підприємство має змогу вплинути, тобто вжити заходів, що усувають їх джерела. На другу групу ризиків підприємство вплинути не може, тому що їх настання практично не залежить від зусиль учасника ЗЕД. Відповідно для управління цими різними за своїм походженням ризиками мають застосовуватися різні методи.

2. Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності

Робота з управління зовнішньоекономічними ризиками має включати такі основні складові:

- аналіз ситуації і визначення можливих ризиків;
- оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками;
- реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

Для боротьби з внутрішніми ризиками застосовуються відомі методи управління. Наприклад, для усунення ризиків аварій, пожеж застосовуються заходи безпечного ведення виробництва, протипожежні заходи. Для зменшення ризиків невиконання виробничих завдань за обсягом і якістю

продукції, що випускається, розробляються відповідні організаційно-технологічні заходи, що включають поточне й оперативно-календарне планування, систему управління якістю та інші аналогічні заходи, що мають за мету створення на підприємстві системи, що виключає невиконання планових завдань у термін і випуск неякісної продукції. Для зниження інших внутрішніх ризиків також розробляються адекватні заходи, головним критерієм яких є їх ефективність, тобто співвідношення між результатом (зменшення збитків або приріст прибутку) і витратами на їх здійснення.

Головна проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства полягає в управлінні тими ризиками, настання яких не залежить від зусиль підприємств. Можна виділити такі групи методів, спрямованих на зменшення можливих збитків, що викликані цими ризиками:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування.

2. Хеджування як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.

3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати.

4. Аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.

5. Інші методи.

Політика учасника ЗЕД щодо потенційних ризиків має декілька різновидів.

1. Виключення ризиків — це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у ЗЕД.

2. Прийняття ризиків означає, що підприємство бере на себе відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею.

3. Зменшення ризиків — це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків.

4. Передача ризиків означає, що підприємство передає відповідальність за ризики своєму партнеру або третій особі.

Сучасне страхування пропонує широкий набір послуг, пов'язаних із ЗЕД. Однак практика показує, що учасники ЗЕД використовують частіше за все ті види страхування, які є обов'язковими для здійснення ЗЕД (наприклад, страхування туристів, що виїжджають за кордон, або страхування відповідальності власників транспортних засобів для більшості закордонних країн тощо), без котрих не можливе здійснення іншої діяльності. Досить часто застосовуються види страхування, що є частиною міжнародних торговельних порядків, наприклад страхування вантажів. Порівняно рідше застосовуються види страхування, що були б ефективні в тій чи іншій конкретній ситуації, і які не застосовують через недостатню культуру

страхування, у тому числі і через незнання можливостей, які надає сучасне страхування.

Для управління ризиками, пов'язаними з падінням цін на біржові товари, фондові цінності, несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи хеджування. Вони передбачають використання ф'ючерсів і опціонів. Перевага цього методу — можливість оперативного прийняття рішень, порівняно невисока вартість, налагодженість і доступність ринків ф'ючерсів і опціонів. До недоліків варто віднести порівняно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності і валюту), складність використання, що вимагає високого рівня кваліфікації фахівців. Тому повною мірою цей метод використовується, як правило, великими підприємствами і при великих обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Окрема галузь управління ризиками у ЗЕД пов'язана з розрахунково-кредитними відносинами і передбачає використання досить значного розмаїття форм і методів. До основних із них відносять:

- застосування безвідкличного підтвердженого документарного акредитива при розрахунках за постачання товару;
- використання банківських гарантій (наприклад, авальовання перевідних векселів — тратт тощо).

Перевага цього механізму зниження ризиків — простота і доступність використання для учасників ЗЕД, недолік — це порівняно дорогий тип банківських послуг.

3. Зменшення ризиків на етапі підготовки зовнішньоекономічної операції

При проведенні зовнішньоекономічних операцій слід врахувати фактори ризиків, пов'язані з платіжним потенціалом країни-дебітора, тому потрібно здійснювати аналіз її макроекономічних показників та ринкового потенціалу. Інформацію про ризики по конкретній країні можна отримати, використавши періодичні публікації консалтингових фірм, що спеціалізуються на оцінках ризиків. Підприємство, зазвичай, цікавить політична стабільність у країні, ризики поточної економічної ситуації, можливості для переказу капіталу та прибутків, можливості отримання прибутків. Ймовірність виникнення ризиків залежить від країни, з якою передбачається укладення зовнішньоекономічного контракту. Заздалегідь слід передбачити, що сума збитків може досягти розміру, який перевищить загальну суму контракту.

Для зменшення ризиків за укладеними зовнішньоекономічними контрактами слід попередньо перевірити потенційного партнера. Це можна зробити самостійно або скористатися послугами інших організацій. У виборі можливого контрагента допоможуть довідники, фірмові каталоги, каталоги виставок, проспекти, рекламні видання, річні звіти, матеріали спеціалізованих інформаційних компаній та організацій, довідки банків, а також матеріали періодичної преси, у яких подано інформацію про фірми.

Особливе місце серед джерел інформації посідають фірмові довідники, видані інформаційно-довідковими агентствами, асоціаціями, торговельними палатами. Є довідники, що охоплюють фірми однієї країни, міжнародні, а також довідники з окремих галузей. До таких довідників належать, зокрема: ABC Europ Production (загальноєвропейський довідник експортерів, видається у ФРН), Kelly's Business Directory (Великобританія), Austria Export Data (Австрія), Melbourne Big (Австралія), Wer Liefert Was, Wer Baut Maschinen und Anlagen (ФРН), Trade Directory for Denmark (Данія), Italia Federexport (Італія), Katalog der Hannover Messe (каталог виставки в Ганновері, ФРН). Українські підприємства можуть отримати потрібні відомості, скориставшись послугами ТПП, які є в кожній області. Аналогічні послуги надає і Національна мережа аукціонних центрів.

Керуючись інформацією про потенційного партнера, можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності. Найцінніша інформація про потенційного партнера - фінансова звітність фірми, аналіз якої дасть можливість оцінити фінансовий стан майбутнього контрагента.

Якщо потенційний партнер задовольняє підприємство, то перед ним стоїть питання укладення зовнішньоекономічної угоди з мінімізацією можливих ризиків, використовуючи всі можливі застереження (табл. 5.1).

Необхідно враховувати і **ризик**, пов'язані з **основними положеннями зовнішньоекономічного контракту**, зумовлені різними його невідповідними моментами, а також неточностями, що можуть допустити під час укладання договору. Щоб уникнути договірних ризиків, слід передусім звертати увагу на неприпустимість різних помилок, невизначеність у викладі умов контракту, що залишають для партнерів можливість недотримання інтересів один одного. Тому потрібно чітко розуміти, який зміст має кожен пункт договору.

Укладанню контрактів найчастіше передують проведення переговорів, мета яких узгодити основні позиції контракту. В міжнародній практиці поширене використання комерційних пропозицій чи оферти, які являють собою письмове повідомлення про бажання (пропозиції) вступити в юридичне оформлений договір (контракт) про угоду із зазначенням її конкретних умов. Правила укладання угод за допомогою оферт регулює Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Таблиця 5.1.

Способи мінімізації ризиків зовнішньоекономічних контрактів

Вид ризику	Можливі дії підприємця
Недотримання партнером зобов'язань за контрактом	Складання протоколу про наміри, де обумовлюють термін, протягом якого обидві сторони, що укладають контракт, можуть внести зміни
	Зазначення в протоколі про наміри розміру матеріальної відповідальності сторін у разі відмови підписати контракт
	Обумовлення вступу контракту в силу не з моменту його підписання, а з моменту його узгодження

	Зазначення в контракті умови розгляду спорів через третейський суд
	Уведення в контракт системи штрафних санкцій за кожне зобов'язання за контрактом (розмір санкцій визначають за домовленістю обох сторін)
	Уведення, крім штрафних санкцій, сплати неустойки в розмірі, наприклад, 0,4 % за кожний день невиконання зобов'язань
	Зазначення в контракті, що дія форс-мажорних зобов'язань не звільняє від відповідальності
Неплатоспроможність партнера	Обумовлення вступу контракту в силу після надходження коштів на розрахунковий рахунок виконавця
	Передача права власності замовникові тільки після 100 % оплати
	Використання акредитивної форми розрахунків
	Уведення в контракт використання заставних платежів
	Укладання з банком договору на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості

Міжнародна оферта буває твердою і вільною. **Тверда оферта** - це письмова пропозиція про продаж визначеного товару, надіслане оферентом одному можливому покупцеві із зазначенням терміну, протягом якого продавець зв'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцеві. Він має обов'язково одержати відповідь чи контроферту. **Вільну оферту** застосовують тоді, коли на одну партію товару посилають пропозицію декільком можливим покупцям.

Оферту за деякими ознаками можна віднести до реклами, але все-таки вона відрізняється від простого рекламного проспекту чи оголошення наявністю конкретних умов, наприклад зазначенням вартості продукції, термінів передачі продукції, порядку розрахунків за продукцію та іншою комерційною інформацією.

Особливе місце серед ризиків, яким піддаються учасники зовнішньоекономічних зв'язків, посідають **комерційні ризики**, у тому числі ризики, пов'язані з імовірністю неплатоспроможності покупця чи позичальника, нестійкістю валютних курсів та інфляцією, зміною ціни товару після укладення контракту. Для того щоб застрахувати себе від можливих втрат, експортер може закласти в ціну надбавку на непередбачені ризики. Чим вищий ступінь ризику, тим більшою є величина цієї надбавки, а отже, й ціна товару. Однак можливості такого способу захисту від комерційних ризиків обмежені головним чином тим, що підвищення ціни негативно позначається на конкурентоспроможності товару.

Ціновий ризик виникає в процесі реалізації товарів і послуг, зроблених чи куплених підприємцем у зовнішньоторговельній діяльності. Основними причинами цінового ризику є:

- зниження обсягів реалізації в результаті падіння попиту чи потреби на товар, реалізований підприємством, витиснення його конкуруючими товарами, зробленими на внутрішньому ринку, введення обмежень на продаж;

- підвищення закупівельної ціни товару в процесі здійснення зовнішньоторговельного підприємницького проекту;

- непередбачене зниження обсягів закупівель порівняно з наміченими, що зменшує масштаб усієї операції і збільшує витрати на одиницю обсягу реалізованого товару (за рахунок умовно постійних витрат);

- втрати й розкрадання в процесі реалізації та транспортування товару, що знижує рентабельність зовнішньоторговельної операції і змушує підприємця збільшувати ціну для покриття витрат;

- втрата якості в процесі реалізації, транспортування й збереження товару, що призводить до зниження його ціни;

- підвищення витрат обігу порівняно з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбаченого мита й відрахувань, що призводить до зниження прибутку підприємницької фірми.

Ціновий ризик у зовнішньоекономічній діяльності містить у собі:

- ризик, пов'язаний з реалізацією товару (послуг) на внутрішньому чи зовнішньому ринку;

- ризик, пов'язаний із транспортуванням товару (транспортний);

- ризик, пов'язаний із платоспроможністю покупця;

- ризик форс-мажорних обставин;

- валютний ризик;

- кредитний ризик.

Варто розрізняти **валютний ризик для імпортера й експортера**. Ризик для експортера — це падіння курсу іноземної валюти від моменту одержання чи підтвердження замовлення до одержання платежу. Ризик для імпортера — це підвищення курсу валюти у відрізок часу між датою підтвердження замовлення і в день платежу. Укладаючи контракти, необхідно враховувати можливі зміни валютних курсів.

У міжнародній практиці одним зі способів зниження ступеня цінових ризиків у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є прогнозування зовнішньоторговельної політики підприємства. Головна мета прогнозу — забезпечити відповідність ціни, зафіксованої сторонами в контракті, рівню цін на ринку в момент здійснення розрахунків. Для цього фірмі необхідно спрогнозувати динаміку цін на ринку на строк виготовлення товару і використовувати отримані результати для визначення своєї ціни. Величина періоду прогнозування варіюється через різну тривалість часу виконання замовлень на окремі види товарів, а також залежно від країни належності фірми.