

# *вэд: управление рисками*

*методы воздействия  
на риски традиционных форм  
внешнеэкономической деятельности*

*Инструментарий управления рисками традиционных форм международных бизнес-операций (экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, встречная и косвенная торговля) весьма разнообразен. В зависимости от конкретной рискованной ситуации, специфики деятельности и структуры компании выбираются наиболее целесообразные методы управления [1].*

Зачастую наибольшую эффективность при управлении рисками традиционных форм внешнеэкономической деятельности (ВЭД), помимо непосредственного уклонения от рискованной ситуации, представляет метод предупреждения/сокращения рисков. Суть его на практике сводится к ряду мер, позволяющих значительно снизить рискованный профиль компании и успешно функционировать на мировом рынке.

## ***Методы предупреждения и сокращения рисков***

***Буйкин В.Ю.***  
*аспирант  
кафедры  
финансового  
менеджмента,  
Московский  
государственный  
технологический  
университет  
«Станкин»*

Реализацией метода предупреждения/сокращения рисков является выбор организационной структуры, наиболее отвечающей потребностям компании, своевременная ее трансформация в соответствии с меняющимися внутренними и внешними факторами. Немаловажную роль играют стремление к взаимовыгодным партнерским отношениям с контрагентом, определяемым общностью интересов и поиском компромисса, а также тщательная и высококвалифицированная про-

работка среднесрочной политики компании по выходу на внешний рынок.

Независимо от того, что будет предложено зарубежному рынку, какая форма выхода на него будет выбрана, сокращению рисков будет способствовать приведение товаров (услуг) компании в соответствие с потребностями той страны, где планируется бизнес.

Для реализации *метода уклонения от рисков*, выбора той или иной организационной формы, а также *метода воздействия на риски*, необходимо эффективно определять плюсы и минусы ВЭД.

Реализацией *метода локализации коммерческих рисков* может явиться создание дочерней экспортной компании с переносом на нее основных коммерческих рисков.

*Метод объединения рисков* может заключаться в создании экспортными компаниями экспортного консорциума.

При реализации *метода предупреждения/сокращения ценовых рисков и определения цены продажи* разумно использовать биржевые котировки, цены, приводимые в статистических справочниках и др.

Для управления *рисками ненадежности торгового партнера* методом предупреждения/сокращения рисков служит получение информации о контрагенте и проверка его надежности. Наиболее ценным источником здесь является финансовая отчетность. Также полезными могут оказаться сведения, собираемые банками для своих клиентов.

Необходимо ознакомление не только с деловой моралью контрагента, но и его хозяйственным положением. При недостаточности подобной информации следует обратить внимание на такие формы расчетов, как аккредитив или документарное инкассо.

### **Методы компенсации рисков**

Реализация *метода компенсации рисков* — получение банковской гарантии или поручительства третьей стороны как подтверждения надежности контрагента, так и переводов

**для выбора  
метода  
воздействия  
на риски  
необходимо  
эффективно  
определять плюсы  
и минусы ВЭД**

**реализацией  
метода  
локализации  
коммерческих  
рисков может  
явиться создание  
дочерней  
экспортной  
компании  
с переносом  
на нее основных  
коммерческих  
рисков**

по инкассо<sup>1</sup>. Хотя в данном случае возникает кредитный риск, связанный с желанием или возможностью гаранта выполнять взятые на себя обязательства. Ключевыми вопросами здесь являются финансовая устойчивость и доброе имя гаранта.

Метод компенсации рисков также применим и для векселей при осуществлении платежа путем его рассрочки. Предусмотренный векселем или траттой<sup>2</sup> платеж может быть обеспечен авалем<sup>3</sup>. Продажа товаров в рассрочку должна сопровождаться действиями в рамках реализации метода лимитирования кредитных рисков.

Метод предупреждения/сокращения рисков неплатежа также можно реализовать путем осуществления оплаты поставляемых товаров авансом или против поставок товара, а также комбинацией указанных способов. Наиболее безопасным для продавца является получение полной оплаты авансом перед отгрузкой товара.

Для экспортера возникают риски неплатежа за поставленный товар, что приводит к применению банковского перевода в сочетании с каким-то иным элементом платежа. Стоит соглашаться на частичную отгрузку — отправка товара партиями ускоряет процесс оплаты и оборот денежных средств. Очень важно выбрать форму платежа по контракту, адекватную степени риска.

Метод передачи риска при управлении рисками неплатежа возможно реализовывать

<sup>1</sup> Речь идет о расчетах по инкассо, когда банк-эмитент обязуется по поручению клиента осуществить за счет клиента действия по получению от плательщика платежа и (или) акцепта (то есть ответа плательщика на предложение произвести платеж — прим. ред.) платежа (статьи 438 и 874 ГК РФ) — *прим. ред.*

<sup>2</sup> Тратта — переводной вексель — *прим. ред.*

<sup>3</sup> Аваль — вексельное поручительство, оформляемое на самом векселе или на отдельном листе. Авалист несет такую же ответственность, как и тот, за кого он поручился — *прим. ред.*

путем сконтирования переводного векселя банком, цессионных операций, экспортного факторинга.

Метод компенсации рисков для управления транспортными рисками, а также рисками неплатежа может быть реализован через страхование сделки/транспортировки товаров.

### ***Правильное составление экспортного контракта***

Один из наиболее важных моментов реализации метода предупреждения/сокращения рисков — правильное составление контракта, тщательная разработка его тела, введение защитных статей/параграфов. Важно зафиксировать определенные базисные условия, уточняющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливающие момент перехода риска случайной гибели или повреждения товаров с продавца на покупателя.

В контракте необходимо установить порядок предъявления претензий и разрешения споров. Единственный путь демпфирования кросскультурных рисков — изучение и восприятие как контрактной, так и общей национальной культуры контрагента.

При заключении контрактов нужно учитывать торговые обычаи страны-контрагента, играющие важную роль при разрешении споров между сторонами. Необходимо также добиваться того, чтобы все вопросы, не урегулированные контрактом, решались по праву отечества компании. Это создаст ей определенные преимущества и позволит избежать излишних валютных расходов в случае обращения в судебные органы для разрешения конфликта.

Реализации метода предупреждения/сокращения валютных рисков способствует практика выбора в качестве валюты контракта одной из наиболее надежных валют в мире. Существует также практика использования группы валют в качестве основы для составления валютных клаузул.

***при заключении контрактов нужно учитывать торговые обычаи страны-контрагента, играющие важную роль при разрешении споров между сторонами***

### **Транспортные риски**

Из всех видов рисков ВЭД наиболее полно, точно и общепринято регламентированы транспортные риски. Метод предупреждения/сокращения транспортных рисков реализуется в рамках применения международных правил «Инкотермс» (International Commercial Terms), составленных Международной торговой палатой.

Правила позволяют четко определять обязательства покупателя и продавца, базисные условия сделок, возникновение и переход рисков при поставке товаров. Покупатель и продавец, соглашаясь следовать при совершении сделки условиям «Инкотермс», должны сделать в контракте соответствующую оговорку [3].

При управлении транспортными рисками необходимо серьезно относиться к выбору маршрута и поставщика транспортных услуг. По возможности стоит избегать перегрузки товаров с одного вида транспорта на другой. Здесь зачастую реализуется метод передачи рисков посредством передачи ответственности за перевозку товаров и их сохранность экспедиторским компаниям.

### **Использование услуг посредников**

Метод распределения/разделения рисков может осуществляться в рамках заключения соглашения с международным торговым посредником. Вместе с тем реализуется и метод сокращения/предупреждения рисков, благодаря использованию опыта и связей посредников, являющихся резидентами страны компании-экспортера.

Метод предупреждения/сокращения коммерческих рисков реализуется путем контроля выполнения посреднической фирмой принятых на себя обязательств, обслуживания поставленных изделий и функционирования сбытовой сети. От этого напрямую зависит объем экспорта и его эффективность. Важность предварительной подготовки при выборе посредника сложно переоценить. Наилучший способ выбора хорошего посредника — рекомендация клиента.

**наилучший способ  
выбора хорошего  
посредника —  
рекомендация  
клиента**

Управление рисками ненадежности партнера эффективно осуществляется методом снижения/предупреждения рисков посредством тщательного составления контрактов. Важнейшим принципом разработки соглашений с зарубежными посредниками является четкое изложение прав и обязанностей сторон.

Наиболее значимыми для экспортера аспектами подобного контракта являются эксклюзивные права, положения о конкуренции и процедура прекращения действия соглашения. В контракт необходимо также включить вопросы юрисдикции любых возникающих споров. Применение на практике приведенных рекомендаций по реализации методик управления рисками традиционных форм ВЭД поможет компаниям эффективно функционировать на международном рынке.

### ***Литература***

1. Бадалова А.Г. Управление рисками производственных систем. — М.: ИЦ МГТУ «Станкин», Янус-К, 2006. — 328 с.
2. Иванов М.Ю., Иванова М.Б. Внешнеэкономическая деятельность. — М.: РИОР, 2008. — 122 с.
3. Черенков В.И. Внешнеэкономическая деятельность: основные операции. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. — 541 с.
4. Холмс Э. Риск-менеджмент / пер. с англ. — М.: ЭКСМО, 2007. — 304 с.
5. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екаринославский Ю.Ю., Иванушко П.Н. Управление рисками фирмы. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 397 с.
6. Пасс К., Лоуз Б., Дэвис Л. Словарь по экономике / пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа, 1998. — 750 с.
7. Буйкин В. Ю. Классификация рисков внешнеэкономической деятельности компании-производителя промышленной продукции // Труды Вольного экономического общества России. — 2008. — Т. 98. — С. 51 — 55.

***из всех видов  
рисков внешней  
торговли наиболее  
полно, точно  
и общепринято  
регламентированы  
транспортные  
риски***