

Балджи М.Д.
доктор економічних наук, професор
Одеський національний економічний університет

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) реалізується як на рівні держави, так і на рівні окремих фірм. У першому випадку ЗЕД спрямована на встановлення міждержавних засад співробітництва, створення правових і торгово-посередницьких механізмів, що стимулюють розвиток і підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків. В другому випадку ЗЕД виявляється в укладанні й виконанні контрактів з іноземними партнерами.

Структура ризиків ЗЕД велика і налічує, за висновками сучасних теоретиків ризику, близько 150 видів. Відповідно до цього існують різні класифікації. Серед них виділяють загальні й операційні, які стосуються конкретного типу зовнішньоекономічної операції (ЗЕО). Узагальнену схему ризиків ЗЕО наведено на рисунку 1.

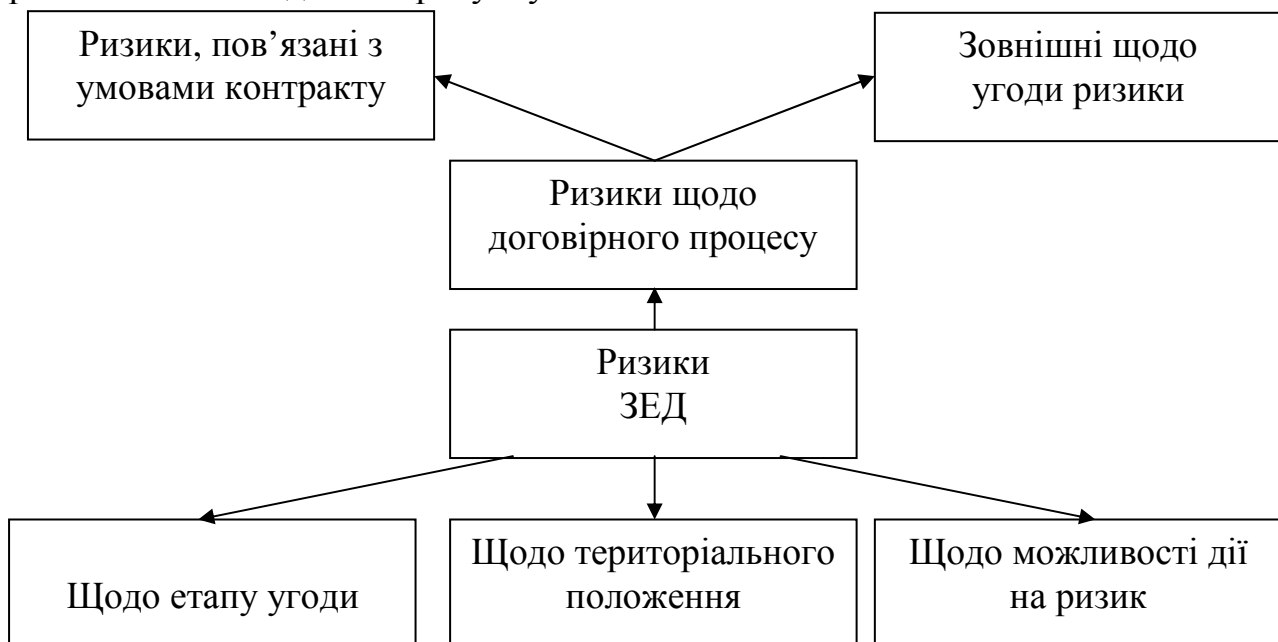


Рис. 1. Структура ризиків зовнішньоекономічних операцій

При укладанні зовнішньоекономічного контракту основним ризиком є надійність партнера. Існують дві можливості, щоб її перевірити: оцінити ризик самостійно чи скористатися послугами інших організацій. Це переважно залежить від фінансових можливостей суб'єкта ЗЕД. Одержати довідку про потенційного партнера можна з кількох джерел: торгово-промислових палат, банків, що мають ліцензії на проведення валютних операцій. У їхніх картотеках є відомості про тисячі закордонних фірм, банків, страхових компаній, фондові біржі і т.п. Крім цього, інформацією про експорт та імпорт своїх країн забезпечують посольства і представництва торговельних палат цих країн. З погляду міжнародної торгівлі, ризик — небезпека втрат з вини іншої сторони або через зміну політичної, економічної чи іншої ситуації в країні партнера. Можливих втрат у зовнішньоекономічній діяльності може зазнати будь-хто з її учасників – експортер, імпортер або обслуговуючий банк. Тому дуже важливо знати всі типи ризиків, які виникають у процесі міжнародного товарообміну, а також заходи, що дають змогу ці ризики мінімізувати або усувати зовсім.

Важливу роль у зовнішньоторговельній діяльності відіграють мікроекономічні ризики: економічні умови країни контрагента, такі як наявність у неї валютних резервів, ступінь конвертованості валюти, інфляція, платіжний баланс тощо.

При торгівлі з економічно несприятливими країнами у світовій практиці використовується більш короткий термін виконання протилежною стороною зобов'язань за контрактом, ніж при угодах з економічно розвинутими державами. Додаткові проблеми можуть виникати у зв'язку з істотними відмінностями в економічних структурах, юрисдикціях, діловій та банківській практиці в різних країнах. Стосовно України слід зауважити, що досі ще не розроблена концепція захисту українського ринку, вітчизняного підприємництва. Український ринок виявився відкритим для недоброякісної імпоротної продукції, яка має низькі характеристики.

У країнах, економіка яких базується на ринкових засадах, продовжується процес пошуку найбільш раціональних і економічних форм здійснення зовнішньоекономічних зв'язків, захисту матеріальних інтересів суб'єктів цього виду діяльності. Будь-яка форма товарообміну, яка супроводжується рухом грошових коштів, знаходить своє відображення в національному законодавстві, традиціях або загальновизнаній практиці. Тим не менше навіть у цих країнах компаніям і установам важко визначити фінансовий стан, порядність і технічні можливості свого партнера, особливо за умови нового ділового партнерства, нестабільності країни контрагента, браку необхідної інформації щодо партнера (його країни). При оцінюванні доцільності та ризикованості кожної торговельної операції контрагенти оцінюють ризик свого партнера. У міжнародній торгівлі існують два види ризику контрагентів: ризик неплатежу; ризик невиконання контракту. Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер неспроможний або не бажає здійснити платіж за контрактом. З іншого боку, якщо імпортер зробив авансовий платіж, то він ризикує, бо у разі

невиконання контракту експортер може не повернути аванс. Ризик невиконання контракту полягає в невиконанні сторонами умов контракту. У міжнародній торгівлі трапляються й інші види ризиків, наприклад ризик втрати або ушкодження товару в дорозі (ризик доставки), ризик затримки або втрати документів за акредитивом при їх переказі поштою (поштовий), проблеми з митницею (митний) та ін. Для страхування подібних ризиків звертаються до послуг приватних страхових компаній, відправляють документи кількома комплектами кур'єрської пошти тощо. Вибір найефективніших заходів мінімізації ризиків у конкретному випадку залежить від досвіду роботи фірми з кожною країною.