



Ризики у міжнародній торгівлі





- 1. Основні види ризику у зовнішньоторговельній діяльності.*
- 2. Особливості валютного ризику.*
- 3. Засоби застереження від ризиків.*

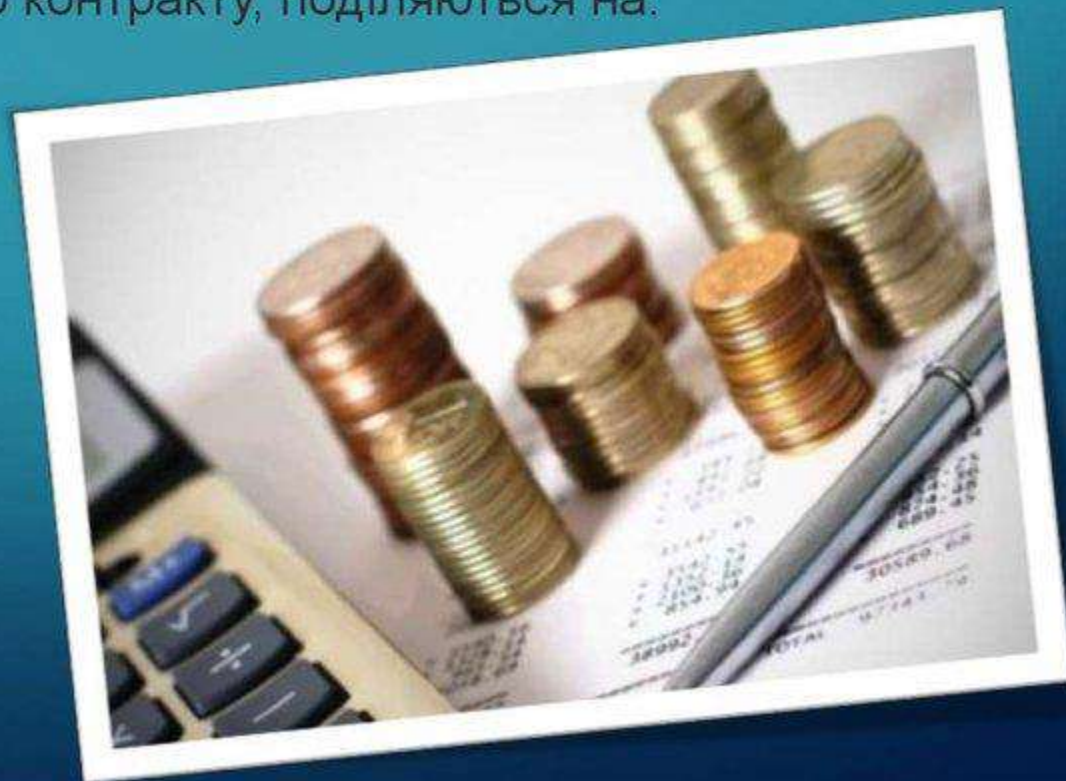
РИЗИК – ЦЕ:

- ймовірність настання події;
- обсяг відповідальності страховика;
- майно, яке беруть на страхування;
- вірогідність виникнення збитків внаслідок страхового випадку;
- недоодержання доходів порівняно з прогнозованим варіантом;
- частина вартості майна, що не охоплена страхуванням і залишається на відповідальності страхувальника;
- конкретні об'єкти страхування за їхньою страховою оцінкою та рівнем ймовірності заподіяння збитку і т.д.;
- невизначена, вірогідна подія, наслідками якої на макро- та мікрорівні можуть бути фінансові втрати (доходи) різної величини.

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.



Юридичні ризики базуються на знанні законодавства країни-партнера та можуть виникати через відмінності законів країни-партнерів та через незнання законів світової торгівлі, міжнародних прав та правил.

Макроекономічні ризики можна поділити на:

- ризик обмежень на експорт-імпорт;
- ризик неможливості переказу капіталу;
- ризик неотримання прибутку;
- ризик дефолту;
- ризик мораторію;
- заборона на ввезення та вивезення;
- конфіскація у випадку недотриманні нормативів;
- страйк, війна, революція;
- економічна ситуація в країні тощо



○ Найбільшою групою ризиків у зовнішньоекономічній діяльності є маркетингові ризики, пов'язані з реалізацією товару на ринках збуту.

До таких ризиків відносять:

- інформаційні,
- інноваційні,
- 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.



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.

Існують також ризики, пов'язані з умовами контракту:

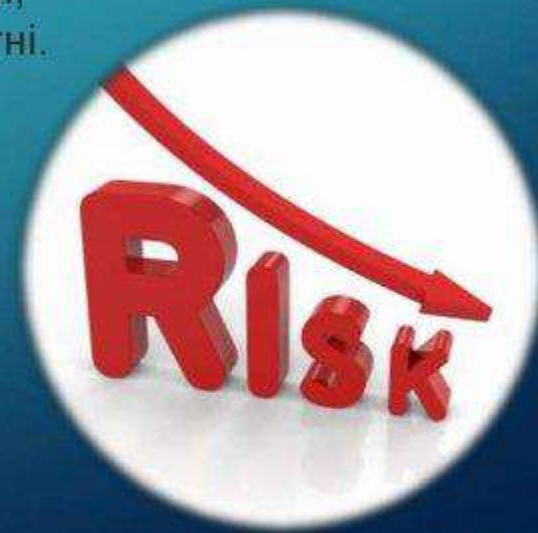
- щодо властивостей товару,
- щодо умов постачання,
- щодо вибору валютних умов контракту,
- ризик форс-мажору,
- ризик розриву контракту.

Залежно від етапу угоди ризики виникають:

- при митному оформленні,
- при сертифікації,
- комерційні,
- транспортні.

За місцезнаходженням ризики бувають:

- закордонні,
- прикордонні,
- на власному ринку.





Ризик неплатежу - цей ризик для експортера полягає у тому, що іноземний клієнт не сплатить за товари.

Ризик неплатежу можна зменшити шляхом:

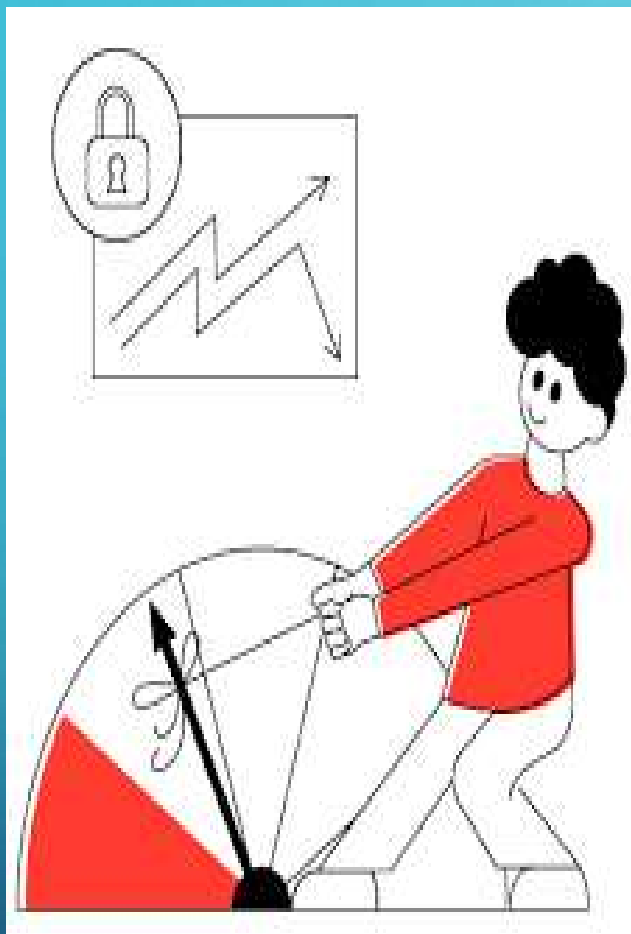
- страхування експортного кредиту;
- оформлення документарного акредитиву, якщо іноземний покупець приймає цю форму угоди.

Ризик відмови постачальника виконати умови контракту.

Може так статися, що покупець (імпортер) товарів повинен сплатити за товари, не бачивши їх. Це означає, що він може оплатити товари, які не відповідають необхідній специфікації або взагалі не відвантажені постачальником. Цей ризик можна зменшити:

- * вимагаючи незалежний сертифікат перевірки товарів перед відвантаженням та погодившись оплатити товари лише після пред'явлення цього документу (плюс відвантажені документи, тощо). Це може бути здійснено через угоди або по документарному інкасо чи документарному акредитиву. У першому випадку ці документи повинен перевірити сам покупець, а у другому випадку - виплачуючий (акцептуючий) банк;
- * відмовившись внести депозити або виконати авансові платежі на великі суми грошей без попереднього отримання зобов'язання (гаранту) від банку постачальника або від банку в країні покупця, але оформленого банком постачальника від імені постачальника.





Ризик недостатнього фінансування.

Експортер може потратити у скрутний період, пов'язаний з нестачею готівки, якщо він спробує розширити свою зарубіжну торгівлю та буде зобов'язаний надати довгостроковий кредит покупцю. Період часу між витратами та грошовими надходженнями у міжнародній торгівлі звичайно більш тривалий, ніж у вітчизняній, тому експортеру може бути потрібне додаткове фінансування для покриття своїх потреб в оборотному капіталі.

Валютний ризик

коливання курсів (валютних курсів) породжують ризик при експортно-імпортних операціях. В умовах знецінювання валют цей ризик стає значним для імпортерів, особливо при довгострокових угодах, а також при продажі товарів у кредит.

Довга позиція

в цінних паперах означає, що власник цінних паперів заповує та утримує цінні папери у розрахунку на отримання прибутку, якщо вартість цих паперів збільшиться.

Слідування довгій позиції у ф'ючерсному контракті, або іншому виді похідного фінансового інструменту означає, що власник отримує прибуток, якщо ціна на папери зростає. Довга позиція є найбільш зручною та звичною формою інвестування, і часто протиставиться до короткого продажу.

Коротка позиція

Короткий позиція (англ. short selling, shorting) — це продаж фінансових інструментів (валюти, цінних паперів тощо), якими продавець не володіє на момент продажу. Такий продаж роблять із наміром купити фінансовий інструмент пізніше, за нижчою ціною. «Короткі» продавці намагаються отримати прибуток від очікуваного зниження ціни на такий інструмент.

Зазвичай, продавець позичає або орендує цінні папери, які він збирається продати, а пізніше купує ідентичні цінні папери, щоб повернути їх позикодавцю. Якщо ціна на такі цінні папери падає, продавець отримує прибуток за рахунок продажу «запозичених» цінних паперів за ціною вищою, ніж склалеться на ринку на час їх купівлі.

Організаційно-технічні методи управління валютними ризиками

Метод	Характеристика
Зведення вимог і заборгованості	Хеджування валютного ризику за кожною операцією може бути надзвичайно дорого з причини великої кількості угод і комісійних, які вони вимагають. Однак багатьох операцій можна уникнути, якщо звести вимоги і заборгованості компанії в одній валюті разом. Усунення валютного ризику досягається за рахунок використання короткострокових кредитно-позикових операцій з банком, що здійснюються в страхованій валюті.
Глобалізація рахунків	Ця техніка підходить для компанії, що має рахунки на невеликі суми на регулярній основі в певній валюті. З технічної точки зору буде дорого покривати кожен угоду. Для уникнення цих витрат, компанія засновує центральний або глобальний рахунок, з якого будуть оплачуватися з усіма угодами в іноземній валюті.
Неттінг (центри коректування рахунків-фактур)	Багато ТНК організували своє виробництво в масштабі всього світу, де сировину, запчастини та готові продукти поставляються між філіями групи. Ці фізичні потоки товарів і послуг генерують і фінансові потоки.
Центри виставлення рахунків	Неттінг є рішенням для внутрішньофірмових валютних потоків, але він не вирішує проблему валютних потоків між філіями і зовнішніми організаціями. Кожна філія має свій набір постачальників і клієнтів, які викликають потік коштів в різних валютах. Для цієї проблеми є два можливих рішення. Одне рішення - дозволити кожній філії самостійно управляти валютною ситуацією. Інше рішення - створити централізовані підрозділи, які ведуть всі валютні операції для всієї компанії; це називається розрахунковий центр (центр виставлення рахунків).
Прискорення й затримка	Полягає в маніпулюванні термінами проведення розрахунків в залежності від очікуваних валютних курсів. Фірмі вигідно прискорити платіж у твердій валюті і затягнути - в нестабільній валюті. Найбільш поширеними формами даної стратегії є дострокова оплата товарів і послуг або затримка платежів, відстрочка самої комерційної угоди або її

Методи зовнішнього хеджування

Методи	Характеристика
Хеджування допомогою форвардних контрактів	за Форвардний контракт за відсотковими ставками (FRA — forward rate agreement) — це двостороння угода, в якій фіксується відсоткова ставка за кредитом, що його буде надано на визначену дату в майбутньому. Одним із учасників такої угоди є кредитна установа, другий учасник — клієнт, який звернувся за кредитом. Іноді форвардні контракти за відсотковими ставками укладаються на міжбанківському ринку.
Вартість покриття на терміновому валютному ринку	Термінові валютні угоди - операції з купівлі-продажу валют на умовах домовленості сторін щодо їх постачання і зарахуванню на рахунок контрагента в період, що перевищує 2 робочих дня з моменту укладення угоди, але за курсом, зафіксованим в момент укладення.
Опціонний форвардний контракт	форвардний опціонний контракт укладається на придбання або продаж певної кількості іноземної валюти за визначеним наперед курсом у майбутньому. Він неодмінно має бути виконаний, оскільки це обов'язковий контракт.
Короткострокове кредитування валюти	у Найчастіше формою експортних короткострокових кредитних операцій є аванси під інкасо, акредитив з авансом, також використовуються врахування та акцепт векселів.
Хеджування за допомогою валютних позик	Видача позик в одній валюті з умовою її погашення в іншій з урахуванням форвардного курсу, зафіксованого в кредитному договорі. Такі заходи дозволяють банку застрахуватися від можливого падіння курсу валюти кредиту.
Хеджування за допомогою свопів	Свопи надають альтернативну можливість здійснювати хеджування поруч з опціонами та ф'ючерсами. Наприклад, компанія, яка має кредиторську заборгованість під фіксований процент, очікуючи падіння процентних ставок, може укласти процентний своп для конвертації своїх зобов'язань під плаваючий процент і, таким чином, виграти від падіння процентних ставок.
Хеджування допомогою ф'ючерсних контрактів організованих	за на це угода між продавцем (покупцем) та кліринговою палатою ф'ючерсної біржі про продаж (купівлю) стандартної суми однієї валюти за іншу за узгодженим валютним курсом на конкретну дату в майбутньому.

Способи зниження ризиків

- розподіл ризику між учасниками підприємницької діяльності;
- страхування ризику;
- резервування коштів на покриття непередбачених витрат;
- нейтралізація часткових ризиків;
- зниження ризику в плані фінансування




Диверсифікація як спосіб зниження ризику

Диверсифікація є одним з найбільш універсальних способів мінімізації ризику і найбільш “дешевим”. Доки існує можливість розподіляти кошти по різних напрямках діяльності, результативність яких не пов'язана тісно між собою, доти існує можливість певною мірою уникати ризику.



Правила М. Рубінштейна

- 1. Перш ніж вникати в деталі, постарайтеся отримати уявлення про проблему в цілому, чи не приймайте рішення, поки не розглянете можливі варіанти.
- 2. Сумнівайтеся - Навіть загальноприйняті істини повинні викликати недовіру, не бійтеся відводити їх.
- 3. Намагайтеся поглянути на що стоїть перед вами проблему з різних точок зору, навіть якщо шанси на успіх здаються мінімальними.
- 4. Шукайте модель або аналогію, яка допоможе вам краще зрозуміти сутність вирішуваної проблеми. Використовуйте діаграми та схеми. Вони дозволять схопити складну і широку проблему буквально одним поглядом.

A close-up photograph of two people shaking hands in a professional setting. The person on the left is wearing a light-colored sleeve, and the person on the right is wearing a dark blue suit sleeve. The background is blurred, showing other people in business attire. The text is overlaid in the bottom left corner.

**ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!
ДО ЗУСТРІЧІ)**