

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Баламирзоев Назим Лиодинович
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.09.2025 14:53:00
Уникальный программный идентификатор:
5cf0d6f89e80f49a334f6a4ba58e91f3376b89936

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

**ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЭКОНОМИКЕ И
УПРАВЛЕНИИ
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Учебное пособие

по дисциплине «Управление рисками внешнеэкономической
деятельности»

для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 – Экономика,
магистерская программа «Международная экономика»

Махачкала 2024г

ББК 65.261.1я73

Учебное пособие по дисциплине «Управление рисками внешнеэкономической деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 – Экономика, магистерская программа «Международная экономика», ДГТУ, Махачкала, 2024г, 80с.

Учебное пособие содержит основные теоретические разделы по учебной дисциплине «Управление рисками внешнеэкономической деятельности».

Составитель: к.э.н., ст. преподаватель Шихмурадова И.Ш.

Рецензенты: Баширова А.А., к.э.н., доцент, научный сотрудник ФГБУН «ДФИЦ РАН»;

Эсетова А.М., д.э.н., профессор ФГБОУ ВО «ДГТУ»

Печатается согласно постановления Совета ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет» от « ____ » _____ 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА 1. РИСК И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ВРЕМЕННОГО АСПЕКТА	5
ТЕМА №2. ТИПОЛОГИЯ И СОДЕРЖАНИЕ РИСКОВЫХ СОБЫТИЙ	13
ТЕМА 3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	23
ТЕМА 4. ТРАНСПОРТНЫЕ РИСК И ПУТИ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ	27
ТЕМА 5. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ	30
ТЕМА 6. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ИНВЕСТИЦИЯМИ	34
ТЕМА 7. СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	38
ТЕМА 8. СТРАХОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ	43
ТЕМА 9. ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ	46
ТЕМА 10. СПОСОБЫ ЭЛИМИНИРОВАНИЯ РИСКОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	69
ТЕМА 11. МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА	48
ТЕМА 11. МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА	57
ТЕМА 12. РИСК – МЕНЕДЖМЕНТ В ОСОБЫХ КАТЕГОРИЯХ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	80

ВВЕДЕНИЕ

Успех в мире бизнеса решающим образом зависит от правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности. При этом должны учитываться вероятности критических ситуаций. Было бы в высшей степени наивным считать возможной предпринимательскую деятельность без риска.

Для любого бизнеса важным является не избежание риска вообще, а предвидение и снижение его до минимального уровня.

Любые хозяйствующие субъекты в рыночной экономике постоянно сталкиваются с рисками, способными привести к непредвиденным убыткам и банкротству. Чем больше объем операций, тем выше уровень рисков и их многообразие.

Анализ рисков с их предварительным выявлением, минимизация (страхование) рисков важны по двум главным причинам:

1) это составляет то, что обычно подразумевают под экономической безопасностью фирмы (а ее обеспечение, максимизация являются одной из генеральных целей фирмы на рынке);

2) всегда приходится считаться с тем, что более высокоприбыльные проекты часто оказываются и более рискованными (так что между прибылями и риском необходимо находить компромисс).

ТЕМА 1. РИСК И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ С УЧЕТОМ ВРЕМЕННОГО АСПЕКТА.

1.1. Риск и его характеристики

Под *риском* понимается неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий.

Неопределенность - неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта в том числе связанных с ними затратах и результатах.

В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери (например, получение физической травмы, потеря имущества, получение доходов ниже ожидаемого уровня и т.д.).

Существование риска связано с невозможностью с точностью до 100% прогнозировать будущее. Исходя из этого, следует выделить основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит и с принятием решений вообще (слово “риск” в буквальном переводе означает “принятие решения”, результат которого неизвестен). Следуя вышесказанному, стоит также отметить, что категории “риск” и “неопределенность” тесно связаны между собой и зачастую употребляются как синонимы.

Однако предлагается различать понятия “риск” и “неопределенность”.

Во-первых, риск имеет место только в тех случаях, когда принимать решение необходимо (если это не так, нет смысла рисковать). Иначе говоря, именно необходимость принимать решения в условиях неопределённости порождает риск, при отсутствии таковой необходимости нет и риска.

Во-вторых, риск субъективен, а неопределённость объективна. Например, объективное отсутствие достоверной информации о потенциальном объёме спроса на производимую продукцию приводит к возникновению спектра рисков для участников проекта. Например, риск, порожденный неопределенностью вследствие отсутствия маркетингового исследования для инвестиционного проекта (ИП), обращается в кредитный риск для инвестора (банка, финансирующего этот ИП), а в случае не возврата кредита в риск потери ликвидности и далее в риск банкротства, а для реципиента этот риск трансформируется в риск непредвиденных колебаний рыночной конъюнктуры, причём для каждого из участников ИП проявление риска индивидуально как в качественном так и в количественном выражении.

Говоря о неопределенности, отметим, что она может быть задана по-разному:

□ в виде вероятностных распределений (распределение случайной величины точно известно, но неизвестно какое конкретно значение примет случайная величина)

□ в виде субъективных вероятностей (распределение случайной величины неизвестно, но известны вероятности отдельных событий, определённые экспертным путём);

□ в виде интервальной неопределённости (распределение случайной величины неизвестно, но известно, что она может принимать любое значение в определённом интервале)

Кроме того, следует отметить, что природа неопределённости формируется под воздействием различных факторов:

□ временная неопределённость обусловлена тем, что невозможно с точностью до 1 предсказать значение того или иного фактора в будущем;

□ неизвестность точных значений параметров рыночной системы можно охарактеризовать как неопределённость рыночной конъюнктуры;

□ непредсказуемость поведения участников в ситуации конфликта интересов также порождает неопределённость и т.д.

Сочетание этих факторов на практике создаёт обширный спектр различных видов неопределённости.

Поскольку неопределённость выступает источником риска, её следует минимизировать, посредством приобретения информации, в идеальном случае, стараясь свести неопределённость к нулю, т. е. к полной определённости, за счёт получения качественной, достоверной, исчерпывающей информации. Однако на практике это сделать, как правило, не удаётся, поэтому, принимая решение в условиях неопределённости, следует её формализовать и оценить риски, источником которых является эта неопределённость.

Риск присутствует практически во всех сферах человеческой жизни, поэтому точно и однозначно сформулировать его невозможно, т.к. определение риска зависит от сферы его использования (например, у математиков риск – это вероятность, у страховщиков – это предмет страхования и т.д.). Неслучайно в литературе можно встретить множество определений риска:

- Риск – неопределённость, связанная со стоимостью инвестиций в конце периода.
- Риск – возможная потеря, вызванная наступлением случайных неблагоприятных событий.
- Риск – возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества.

Наиболее полно и точно, по мнению автора, определяет риск Ковалёв В.В.:

- Риск- уровень финансовой потери, выражающейся а) в возможности не достичь поставленной цели; б) в неопределённости прогнозируемого результата; в) в субъективности оценки прогнозируемого результата.

Предлагается рассматривать риск как возможность (P) потерь (L), возникающую вследствие необходимости принятия инвестиционных решений в условиях неопределённости. При этом особо подчеркивается, что понятия «неопределённость» и «риск» не тождественны, как это зачастую считается, а возможность наступления неблагоприятного события не следует сводить к одному показателю – вероятности. Степень этой возможности можно характеризовать различными критериями:

- ☐ вероятность наступления события;
- ☐ величина отклонения от прогнозируемого значения (размах вариации);
- ☐ дисперсия; математическое ожидание; среднее квадратическое отклонение; коэффициент асимметрии; эксцесс, а также множеством других математических и статистических критериев.

Поскольку неопределённость может быть задана различными её видами (вероятностные распределения, интервальная неопределённость, субъективные вероятности и т. д.), а проявления риска чрезвычайно разнообразны, на практике приходится использовать весь арсенал перечисленных критериев, но в общем случае автор предлагает применять математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение как наиболее адекватные и хорошо зарекомендовавшие себя на практике критерии. Кроме того, особо отмечается, что при оценке риска следует учитывать индивидуальную толерантность к риску (γ), которая описывается кривыми индифферентности или полезности. Таким образом, возможно описание риска тремя вышеупомянутыми параметрами:

$$\text{Риск} = \{P; L; \gamma\}$$

1.2. Временная динамика развития рисков.

Жизненный цикл инвестиционного проекта от формирования идеи на предынвестиционной фазе и до завершения эксплуатационной фазы сопровождается появлением и развитием различных рисков, как снижающих эффективность его осуществления, так и ставящих под вопрос возможность практической реализации проекта. Вполне правомерно говорить о существовании целостной пространственно-временной системы рисков, в рамках которой происходят разработка и реализация инвестиционного проекта. В этой системе отдельные риски и их подсистемы, объединенные взаимозависимостями, живут по своим объективным законам и правилам, которые ученые и разработчики проектов не могут менять по своему усмотрению, но обязаны учитывать для достижения практического успеха. Поэтому попытки исследования данной системы, описания ее элементов и взаимосвязей создают условия для повышения вероятности успешной практической реализации инвестиционных проектов в непростых условиях современной России.

В основе всей деятельности по реализации инвестиционного проекта, от появления бизнес-идеи и до наступления эксплуатационной фазы проекта, лежат разработка и принятие совокупности необходимых решений. В момент появления бизнес-идеи в четко сформулированном виде вся совокупность необходимых решений, которые должны или могут быть разработаны и приняты в ходе реализации проекта, уже не только объективно существует, но и является достаточно определенной в теоретическом плане.

Указанная совокупность решений по степени независимости состоит из взаимонезависимых (разработка и принятие одного не противоречат принятию другого и не связаны с ним), взаимосвязанных (решения способствуют реализации друг друга) и взаимоисключающих (решения не могут быть приняты одновременно и необходимо выбирать одно из них).

Среди решений данной совокупности есть те, которые требуют обязательного принятия. Такие решения и их взаимосвязанные цепочки образуют детерминированные структуры «дерева решений» инвестиционного проекта. Остальные решения являются теми, необходимость в которых при определенных обстоятельствах, в частности в зависимости от принятия предыдущих решений, может не наступить. Эти решения и их цепочки формируют вероятностные структуры «дерева решений». На рис. 1.1 показан общий вид «дерева целей» инвестиционного проекта, где пунктиром показаны вероятностные структуры. Рассмотрим представленную схему.

Если после возникновения бизнес - идеи принимается решение о разработке инвестиционного проекта, то это означает, что следует разработать все необходимые проектные решения, обеспечивающие возможность ее практической реализации в будущем. В рамках проекта, который фактически является самостоятельной системой, могут быть выделены подсистемы, комплексы задач и отдельные задачи, при разработке которых специалистам необходимо подготовить различные варианты решений и выбрать наилучшие из них. В реальной жизни это редко удастся. Во-первых, не все необходимые задачи решаются проектировщиками, а во-вторых, качество принимаемых решений может колебаться в широком диапазоне от 0 (полностью непригодное решение) до 1,0 (идеальное решение). С учетом этого, можно сформулировать определение качества принятия решения для исследуемой сферы деятельности.

Качество принятия решения - совокупность всех полезных свойств данного решения, влияющих на успех реализации проекта в целом или какой-либо его части.

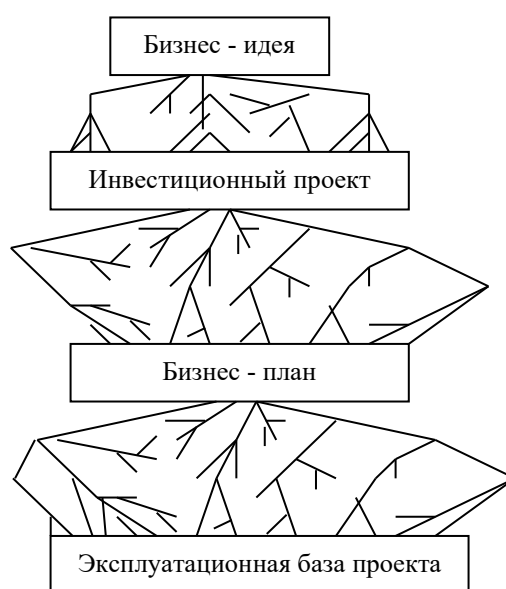


Рис.1.1. Дерево решений инвестиционного проекта.

Все решения, принятые на этапе разработки инвестиционного проекта, в итоге должны образовать целостную и непротиворечивую систему - инвестиционный проект. Поэтому при принятии решений на следующем этапе - разработки бизнес-плана практической реализации инвестиционного проекта -

специалисты должны исходить не только из результатов отдельных решений, принятых на предыдущем этапе, а из всей совокупности принятых решений, воспринимая проект как нечто целое, получившее в результате интеграции всех решений новые свойства, как естественное проявление синергетического эффекта системы.

На рис. 1.1 показано, что принимаемые на этапе разработки бизнес-плана решения идут не в развитие отдельных решений, принятых во время предыдущего проектирования, а исходя из всей информации, содержащейся в проекте. Нечто аналогичное происходит и на последующем этапе практической реализации бизнес-плана, когда специалисты исходят из совокупности решений бизнес-плана с учетом возникающих системных эффектов.

Каждое решение, принимаемое на любом из этапов, влияет на риск реализации проекта. В то же время следует учитывать, что принятие разных решений сопровождается неодинаковым риском. Есть решения, принятие которых даже в неудачном варианте существенно не повлияет на успех реализации проекта в целом. Вместе с тем существует немало решений, от качества принятия которых вероятность достижения успеха может зависеть решающим образом (рис. 1.2).

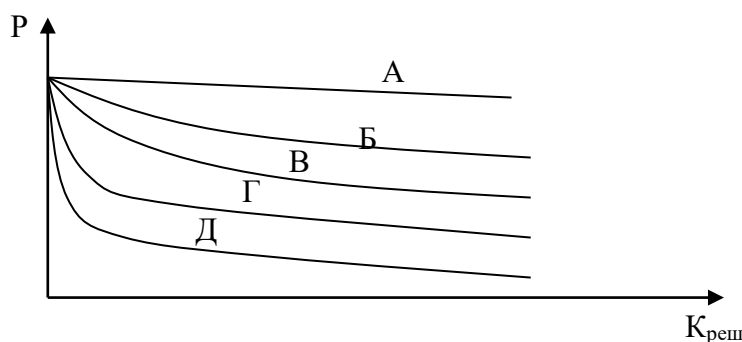


Рис. 1.2. Влияние качества принимаемых решений на риск реализации проекта.

Здесь Р - риск реализации проекта, К_{реш} - качество принятия решений. Линия решения А характерна для решения, качество принятия которого почти не влияет на успех реализации проекта. Линия решения Д показывает снижение риска реализации проекта, вызываемого именно этим решением, по мере повышения качества принимаемого решения. Особенно резко снижение риска реализации проекта под влиянием решения Д происходит на начальной стадии повышения качества решения. Может наблюдаться и обратное явление, когда существенное снижение риска наступает лишь после достижения некоторого порогового значения величины качества решения, например 0,7.

Важно отметить одно характерное свойство дерева решений инвестиционного проекта. Значительный риск реализации инвестиционного проекта может происходить при принятии разных решений на разных этапах, причем этих решений может быть много, и не всегда между ними будет наблюдаться явная взаимозависимость. Сколько бы не было таких решений и как бы они не были распределены на дереве целей, одного неверного решения, качество принятия которого существенно влияет на риск, может оказаться

достаточно для провала всего инвестиционного проекта. Из этого вытекает следующее важнейшее общее условие реализации этапов разработки инвестиционного проекта, бизнес-плана и практической реализации проекта: на любом из этапов осуществления инвестиционного проекта нельзя допустить непринятие или некачественную разработку решения, существенно влияющего на риск реализации проекта.

В реальной российской практике это условие постоянно нарушается. В частности, в бизнес-планах нередко отсутствует много существенной информации о бизнесе. Например, часто отсутствует информация об основных конкурентах, выпускающих аналогичный товар на рынок, а также о том, каким образом будет обеспечено необходимое качество продукции, за счет чего конкретно удастся достичь планируемой себестоимости продукции.

Структура российских бизнес-планов должна строиться таким образом, чтобы выводить их разработчиков на принятие и отражение в документе всех необходимых решений.

Есть достаточные основания полагать, что риск реализации инвестиционного проекта возникает на этапах разработки и реализации проекта из-за непринятия разработчиками и другими его участниками необходимых решений или принятия некачественных.

Риски, связанные с разработкой и реализацией инвестиционных проектов, не существуют сами по себе, независимо от конкретной деятельности, осуществляемой на различных этапах, стадиях или фазах. Можно утверждать, что риск или совокупность рисков возникает каждый раз, когда принимается какое-либо решение, сопровождая его и определяя шансы на успешное осуществление. Иначе говоря, риски существуют постоянно, одни появляются и растут, другие постепенно уменьшаются и почти исчезают, третьи объединяются между собой, создавая качественно новые риски. Вместе с тем на протяжении жизненного цикла инвестиционного проекта можно в явном виде определить четыре временных момента, явно определяющих систему рисков конкретного проекта (рис. 1.3).

На оси времени T точки T_1 , T_2 , T_3 и T_4 отражают четыре события: появление бизнес - идеи, разработку инвестиционного проекта, разработку бизнес-плана его практической реализации и завершение реализации проекта. Ось P - риск успешной реализации проекта, который может выражаться как вероятность недостижения успеха при реализации проекта и оцениваться в интервале от 0 до 1,0 или в процентах. Для реализации каждого инвестиционного проекта может быть определена некоторая величина предельно допустимого значения риска $P_{\text{пд}}$, переход через которую для инициаторов бизнеса или инвесторов нецелесообразен.

Хорошо известно, что коммерческий банк, грамотно дающий ссуды предприятиям, может рассчитывать на полное или хотя бы частичное их возмещение даже в том случае, когда заемщик оказывается неплатежеспособным. Поэтому в качестве риска неудачи проекта или недостижения успеха вполне правомерно рассматривать риск неполучения дохода.

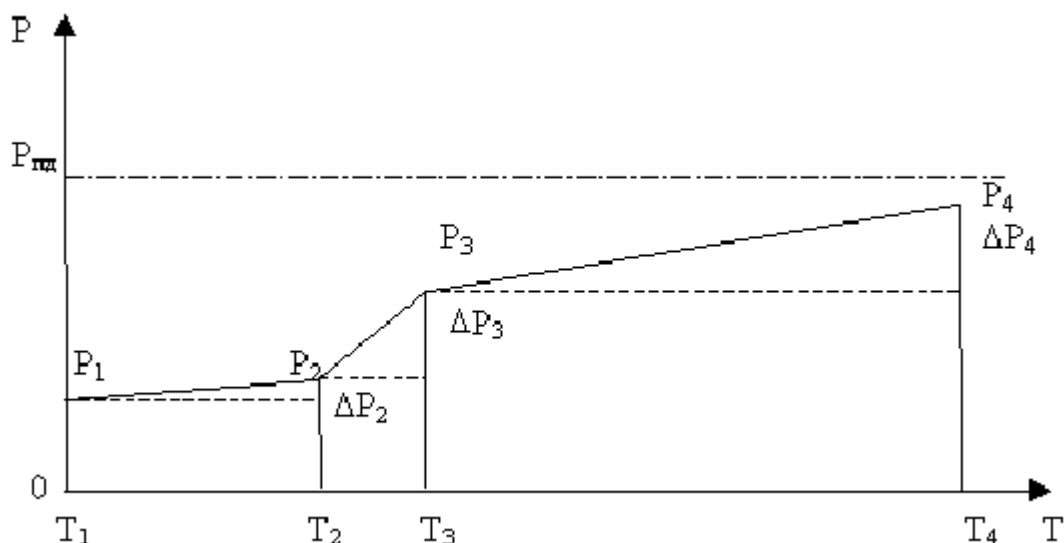


Рис. 1.3. Динамика риска реализации проекта во времени.

Здесь точка P_1 на оси P - наиболее вероятный риск реализации будущего, еще не разработанного инвестиционного проекта, в котором может быть реализована данная бизнес-идея. Для разных бизнес-идей P_1 будет иметь различную величину. Определяется это тем, что каждый вид бизнеса несет в себе свойственные именно ему риски. Например, в таких отраслях, как добыча и переработка нефти, создание машиностроительной продукции, выращивание и переработка сельскохозяйственной продукции, решающее значение имеют различные риски, конкретные величины которых необходимо определять и учитывать при разработке инвестиционного проекта. Поэтому следует иметь в виду, что при принятии любой бизнес - идеи для последующей реализации инвестиционного проекта его инициаторы уже имеют дело с некоторым риском, соответствующим величине P_1 .

Необходимо учитывать, что некоторые бизнес - идеи уже в момент своего появления несут риск реализации будущего проекта выше предельно допустимого значения $P_{пд}$.

В реальной практике, если оценивать риск реализации проекта в момент появления бизнес - идеи, он, как правило, оказывается или кажется меньше предельно допустимого значения $P_{пд}$. Но по мере движения к моменту времени T_4 , под влиянием как не принятых решений, так и неудачно принятых, риск реализации инвестиционного проекта все ближе подходит к $P_{пд}$ (на рис. 1.3 он представлен прямой, параллельной оси T , выходящей из $P_{пд}$) и может его даже превзойти. Чтобы представить механизм, лежащий в основе динамики рисков инвестиционного проекта, необходимо рассмотреть сущность самой деятельности, осуществляемой на этапах в период T_1T_4 .

На этапе T_1T_2 разработчики инвестиционного проекта, специализирующиеся на инвестиционном проектировании, реализуют бизнес-идею в разработке совокупности решений, составляющих инвестиционный проект и закрепляемых в соответствующей документации. В этот период, как правило, наблюдается общая закономерность. Риски, возникшие при появлении бизнес-идеи, не только не исчезают, но даже не уменьшаются - они растут. Это

происходит оттого, что разработчики проекта, вносят свои недоработки и ошибки в реализацию идеи, которая в первоначальном виде содержала в себе предполагаемое ее авторами почти идеальное качество решений по реализации. Но жизнь вносит свои поправки в реализацию бизнес-идеи, и после завершения проектирования к исходному уровню наиболее вероятного риска P_1 добавляется величина DP_2 , на которую новое значение риска в момент завершения проектирования превышает исходное значение P_1 .

Разработка инвестиционных проектов, их анализ и оценка предусматривают решение сложных проблем и урегулирование спорных вопросов. Однако полезно иметь в виду следующий объективный факт: инвестиционный проект реализации любого вида бизнеса ни в коем случае не является чем-то более материальным, чем та бумага и другие информационные носители, на которых содержатся проектные решения. Материализация самой бизнес-идеи, содержащейся в проекте, еще впереди, и она всегда зависит не только от качества проектных решений, но и от практического плана материализации инвестиционного проекта в натуре - бизнес-плана реализации инвестиционного проекта, который в момент времени T_2 еще не существует. В этом смысле инвестиционный проект можно сравнить с неким нематериальным образом, или воздушным замком будущего, который еще предстоит материализовать, но сделать это можно в отношении одного и того же проекта с разным успехом. Многое будет зависеть от того, кто и каким образом возьмется за практическую его реализацию.

В период T_2T_3 выполняется разработка бизнес-плана реализации инвестиционного проекта. Если инвестиционный проект разрабатывали профессиональные проектировщики, то на этапе подготовки бизнес-плана основную работу выполняют те специалисты, которым в дальнейшем предстоит воплощать этот план в жизнь. То есть в точке T_2 происходит смена основных действующих лиц. Абсурдно, если план будущей работы станут составлять люди, которые данной работой на практике не занимаются и не имеют специфического опыта. С другой стороны, если специалисты компании, взявшейся за реализацию проекта, не в состоянии самостоятельно разработать бизнес-план, то какие есть основания полагать, что они справятся с практической реализацией проекта? Убедительные основания вряд ли найдутся.

То, что бизнес-план должны разрабатывать не те же специалисты, которые разрабатывали инвестиционный проект, повышает шансы на успех его реализации. Разработчики бизнес-плана могут обнаружить недоработки и ошибки своих предшественников. Если же ими будут обнаружены какие-либо факторы, вызывающие чрезмерный риск реализации проекта, то его практическая реализация может быть отложена или вообще принято решение об ее отмене, что в сложной ситуации сведет риски участников к минимуму или даже к нулю.

ТЕМА №2. ТИПОЛОГИЯ И СОДЕРЖАНИЕ РИСКОВЫХ СОБЫТИЙ.

2.1. Классификация и виды рисков

Различные подходы к систематизации рисковых событий обусловили множественность классификаций рисков. В данном разделе приводятся различные подходы, которые показались автору наиболее всеобъемлющими и близкими к реальной действительности.

Отметим, что классификация рисков в различных областях деятельности отличается по содержанию, количеству и степени воздействия рисковых событий. Наибольший интерес для менеджера по управлению проектом представляют проектные риски, подробное описание которых приводится в следующем разделе. Один из возможных альтернативных подходов приведен далее.

I группа. Внешние непредсказуемые риски.

1. Неожиданные государственные меры регулирования в сферах.

- материально-техническое снабжение
- охрана окружающей среды
- проектных нормативов
- производственных нормативов
- землепользования
- экспорта-импорта
- ценообразования

2. Природные катастрофы (наводнения, землетрясения, шторм, климатические катаклизмы).

3. Преступления (вандализм, саботаж, терроризм).

4. Неожиданные внешние эффекты (экономические, социальные).

5. Срывы в создании необходимой инфраструктуры, из-за банкротства подрядчиков по проектированию, снабжению, строительству, из-за неожиданных политических изменений.

II группа. Внешние предсказуемые риски.

1. Рыночный риск в связи с

- ухудшением возможности получения сырья
- повышением стоимости сырья
- изменением требований потребителя
- экономическими изменениями
- усилением конкуренции
- потерей позиций на рынке
- нежеланием покупателей соблюдать торговые правила

2. Операционные риски:

- невозможность поддержания
- нарушение безопасности и отступления от цели проекта
- недопустимые экологические воздействия

3. Отрицательные социальные последствия:

- изменение валютных курсов
- нерасчетная инфляция
- изменения налогообложения

III группа. Внутренние нетехнические риски.

1. Срывы плана из-за:

- недостатка рабочей силы
- нехватки материалов
- плохих условий на строительных площадках
- изменения возможностей заказчика проекта, ошибок проектирования
- недостатка координации работ
- изменения руководства
- случаи инцидентов и саботажей
- трудности начального периода
- нереальные планирования
- слабостью управления
- труднодоступности объекта

2. Перерасход средств из-за:

- срывов планов работ
- неправильная стратегия снабжения
- не квалифицированного персонала
- переплата по материалам
- услуг
- параллелизма работ и поставок
- неверных смет
- неучтенных внешних факторов
- протестов работников

IV группа. Технические риски.

1. Изменения технологии.

2. Ухудшение качества и производительности производства, связанного с проектом.

3. Специфические риски технологии, закладываемые в проект.

4. Ошибки в проектно-сметной документации

V группа. Правовые риски.

1. Лицензии.

2. Патентное право.

3. невыполнение контрактов.

4. Судебные процессы с внешними партиями.

5. Форс-мажор

VI группа. Страхуемые риски.

1. Прямой ущерб имуществу.

2. Транспортные инциденты, оборудование, материалы, имущество подрядчиков.

3. Косвенные потери:

- демонтаж и дислокация поврежденного имущества
- потери арендной прибыли
- перестановка оборудования
- нарушение запланированной деятельности
- увеличение необходимого финансирования

4. Риски страхуемые в соответствии с нормативными документами посторонним лицам:

- нанесение телесных повреждений
- повреждение имущества
- ущерб проекту в следствии ошибок проектирования и реализации
- нарушение графиков работ

5. Сотрудники

- телесные повреждения
- затраты на замену сотрудника
- потери прибыли[23].

2.2 Проектные риски

2.2.1. Технические риски

Под *инновационными проектами* понимаются инвестиции, связанные с освоением фирмой новой технологии, новых продуктов и услуг[8].

Технические риски в себя включают:

1. Возможность отрицательных результатов научно-исследовательских работ, составляющих основу инновационных проектов.
2. Возможность не достижения запланированных технических параметров в ходе конструкторских или технологических разработок инноваций.
3. опережение конструкторскими разработками технического уровня и технологических возможностей производства (освоить эти разработки, включая уровень подготовки кадров), а так же возможности потребителя.
4. Возможность возникновения при использовании новых технологий побочных или отсроченных по времени проблем.

2.2.2. Коммерческие риски.

Коммерческие риски достаточно многочисленны, однако по своему характеру, как правило, менее катастрофичны. В то же время их многообразие и, иногда кумулятивный эффект воздействия могут оказывать существенное влияние на прибыльность проектов. Коммерческие риски подразделяются на 5 групп.

1 Группа. Общеэкономические риски

1.1. Риски неправильного выбора экономических целей инновационного проекта:

- необоснованное определение приоритетов общеэкономической стратегии фирм. Может включать:

- ошибочную оценку менеджерами фирмы кратко и долгосрочных интересов (последнее возможно, если в процессе осуществления инновационного проекта у фирмы меняется собственник (пакет акций переходит в другие руки)

- ошибки в оценке современного положения и ближайших перспектив на рынке, в том числе на рынке ценных бумаг, а так же и финансового состояния. Пример: необходимость резкого сокращения расходов в место максимизации прибыли за счет наращивания объемов продаж[9].

- неправильный прогноз конъюнктуры для всех или отдельных рынков капитальных закупок и снабжения. Пример: в проект малого бизнеса заложена экономия не того вида ресурсов, который будет дорожать, а того, который будет дешеветь.

- неадекватная оценка потребностей сферы потребления и собственного производства.

- недостаточное знание потребителей и их потребностей, недостаточная информированность о наиболее острых проблемах собственного производства. Особенно характерен для авторских производств, когда авторы имеют тенденцию явно переоценить возможности и недооценить сложность их производства.

1.2. Риски невыдерживания срока проекта:

- риск несоблюдения планирования графика расхода. Этот риск может в частности возникнуть если:

- а) определение инвестиций в силу трудностей снабжения или ухудшения конъюнктуры фирма вынуждена делать раньше, чем намечалось.

- б) по некоторым заказам поставки поставщики или конкуренты могут потребовать предоплаты или оплатить по эталону.

- в) отдельные категории наиболее ценных для производств работников в среднем придется нанять до начала работ по проектам, при этом фирме придется оплачивать тарифно-окладную часть этих работников[10].

Важно выделить критерий работы по проекту, задержка которых может задержать весь проект. Опасны так же случаи, когда происходит задержка реальных расходов относительно поступления средств, что ведет к омертвлению средств, а в условиях инфляции - к обесцениванию.

- риск невыдерживания намечавшегося графика доходов.

2 Группа. Маркетинговые риски

2.1 Маркетинговые риски капитальных закупок и текущего снабжения по проекту.

- риск не нахождения поставщиков уникальных ресурсов.
- частые случаи: не нахождения отечественных поставщиков и необходимость прибегать к импорту.
- риск не нахождения поставщиков при проектированных в ценах закупок типичен в двух случаях:

1) если в инновационном проекте и бизнес-плане к нему вопрос о конкретных поставках не прорабатывался вообще

2) если таковые проработки сделаны, но уровень цен, о котором имеется информация не применим к фирме, организующей проект

- риск отказа планировавшихся заказов от заключения контракта. Возможен при затягивании сроков переговоров (даже если имеется предварительное соглашение), переключение на контракты, ухудшение конъюнктуры снабжения поставщиков, что делает для них ваш заказ не реальным, либо убыточным.

- риск необходимости заключить контракты на условиях (помимо цены), отличающийся от наиболее приемлемых или обычных отраслей. Может повлечь дополнительные затраты времени или издержки в случаях, когда: поставщик требует дополнительных обязательств по транспортировке, страхованию закупаемых товаров, банковских гарантий и т. д.

- риск затягивания компании по организации капитальных закупок (слишком широкое изучение риска, неоптимальные затраты времени и расчетов на это и т. д.)

- риск заключения контрактов на объемы текущего снабжения производства (в том числе на значительные сроки вперед), не обеспеченных сбытом готовой продукции[7].

2.2. Маркетинговые риски сбыта по инновационному проекту:

- риск недостаточной сегментации рынка сбыта (не нацеленность на определенные группы потребителей) заключается в:

а) товар слишком дорог и качественен для одной группы, и недостаточно дорог и качественен для другой группы потребителей.

б) функциональное значение продукта слишком широко для одних и узко для других

- риск ошибочного выбора целевого сегмента рынка, связан со следующими возможными ситуациями:

а) продукт адресуется сегменту рынка, где потребность в предмете не самая острая, по сравнению с другими сегментами (либо потребность не осознана)

б) продукт предназначен для потребителей, не имеющих достаточных средств, делающих для приобретения этого проекта в количестве, делающих его производство рентабельным

с) неверно оценивавшиеся инфляционные ожидания на данном сегменте рынка

д) спрос на данном сегменте рынка оказывается нестабильным

- риск ошибочного выбора стратегии продаж продукта (например, неверная оценка престижности товарного знака)

- риск неправильной оценки и получение неадекватных результатов маркетинговых исследований сводится к риску неверных выводов о:

а) емкости целевого сегмента рынка

- b) характеристика спроса на нем на продукт
- c) переложение этого продукта конкурентами
- d) размере “ниши”, существующей на рынке для продукта фирмы

В свою очередь это может быть результатом: неправильного выбора методов исследований, неверного выбора оборотов спроса, недостаточно репрезентативной выборки респондентов, нечеткая составления вопросов маркетинговой анкеты, отсутствие должной квалификации у опрашивающих и стимуляция опрашиваемых, а так же неверной интерпретации результатов маркетинговых исследований.

Риск неверного ценообразования состоит в:

неправильном выборе приоритетного принципа ценообразования примененного к конкретному рынку.

* “cost plus” - если фирма является монополистом, либо лидером на рынке

установление цены на уравнивание равновесия между спросом и предложением, если рынок конкурентен

если рынок состязателен, то возможен смешанный тип, когда ограничиваются затраты принципиально, условием не превышением определенных средств рентабельности, дабы не сделать рынок привлекательным для конкурентов

1. Неверность прогноза фирмой цены равновесия на рынке сбыта.

2. Опасности неправильной динамики цен.

3. В риске отставания цены от темпа инфляции (что обесценивает полученную выручку) последнее особенно характерно для долгосрочных договоров, либо при производстве продукции с длинным циклом изготовления. Даже цена устанавливается плавающей, относится риск выбора для фактической инфляции статистической базы.

риск неудачной организации сети сбыта системы продвижения товаров к потребителю

возможен неудачный выбор посредника, предоставления ему исключительных прав на продукцию и так далее (к чему посредники стремятся)

риск неэффективной рекламы

риск переоценки маркетинговых принципов сбыта и недооценки или недоиспользование трансферт модели реализации продукции: недооценка роли объединения капиталами с ключевыми поставщиками или покупателями продукции.

2.3. Риски непредвиденной конкуренции.

- риск входа в отрасль диверсифицирующихся фирм их других отраслей.

Возможен риск:

a) существует высокорентабельный продукт с неудовлетворенным спросом, в то время как капиталовложения в его производство доступны многим фирмам;

b) у крупных фирм из других отраслей появились перспективные побочные продукты по профилю данной отрасли, которые не слишком капиталоемкие для данных фирм;

- риск зарождения местных молодых конкурентов: часто возникают в случае, когда из фирмы, планируемой инновационный проект, уходит группа специалистов, носителей know how и организуют собственное производство;

- риск экспансии на местный рынок зарубежных экспертов: возможен в случае неожиданной отмены торговых организаций, введения конверсии конвертируемой валюты, появления возможности бартера;

риск конкуренции со стороны непредвиденных товарных или функциональных аналогов издаваемого товара.

Группа. Финансовые риски

Риски необеспечения проекта финансированием

- *Риск не нахождения единственного источника финансирования проекта.*

Характерен как для начального этапа (при подготовке решения о начале его реализации), так и для последующих, этапов, (при не нахождении источника дальнейшего финансирования, финансирования расширения проекта). Существенен, если" фирма намеревается применить только один метод финансирования проекта, избегает комбинирования различных методов финансирования. Этот риск типичен для фирм, склонных исключительно к самофинансированию своих инвестиций, либо для фирм, контролируемых кредиторами по другим проектам, которые не допустят обращения фирмы за кредитом к иным кредиторам, особенно когда выплаты по ранее взятым кредитам вызывают у контролирующих фирму кредиторов сомнения.

- *Риск несрабатывания выбранного метода финансирования.*

Сводится к трем основным случаям:

1) при опоре на возможность самофинансирования бюджет проекта может оказаться без достаточных финансовых поступлений из-за невыполнения финансового плана фирмы по прибылям и внереализационным доходам (по крайней мере, может произойти рассогласование по времени поступлений в бюджет проекта и графика необходимых расходов по нему), а также из-за вероятного пересмотра финансового плана фирмы с уменьшением отчислений в бюджет проекта, вызванным другими финансовыми потребностями фирмы либо изменением позиции собственников касательно инновационного проекта;

2) при опоре на сторонние источники финансирования бюджет проекта может оказаться дефицитным вследствие: закрытия либо

замораживания кредитной линии в результате ухудшения платежеспособности фирмы, невыполнения ею обязательств по обслуживанию кредита (невыплаты процентов и несоблюдения графика погашения кредита; невыдерживания во времени и по объему плана размещения ценных бумаг, выпускаемых под инновационный проект; изменения позиции партнеров по совместному проекту либо совместному целевому предприятию, выливающегося в невыполнение ими имевшихся ранее намерений по внесению сумм и активов в совместный или уставный фонд; в выход из совместного проекта или совместного предприятия и т. п.);

3) при опоре одновременно на несколько источников финансирования проекту может не хватить финансирования в отдельные моменты времени из-за сложности комбинирования различных источников финансирования.

Наконец, временные кризисы в финансировании проекта с помощью методов, предполагающих относительно более сложные банковские операции (инкассо, аккредитивы и др.), могут иметь место из-за неоперативности банков, вплоть до задержек простых переводов и реализации платежных поручений.

Риск исчезновения источника финансирования проекта в ходе его реализации.

Тождественен: ликвидации, банкротству либо аресту имущества кредиторов; законодательному объявлению недействительным предпринятого выпуска ценных бумаг (с обязанностью погасить стоимость ранее размещенной части выпуска); опротестованию любых сделок, доходы от которых должны были составить большую или меньшую часть финансирования проекта в порядке самофинансирования.

Риски непредвиденных расходов и превышение расходов по смете.

риск увеличения рыночных цен на ресурсы, приобретения на последних стадиях проекта выше уровня, который прогнозируется на стадии составления сметы проекта

риск будущего повышения плавающей процентной ставки по предоставлению для проверки кредитной линии

риск вынужденный (для удержания акционеров, партнеров) до окончания проекта выплаты дивидендов по акциям, дивидендов

риски необходимости выделения ассигнования на предусмотренные по бизнес-плану мероприятия. Например: для проведения повторных испытаний при необходимости значительной доводке организации усиленного входного и выходного контроля качества материалов, комплексной и готовой продукции, дополнительное стимулирование продажи новых продуктов - неплановые ценовые скидки, льготы, стандартизация продуктов в случае принятия законных или нестандартных, с которыми фирма должна рассчитаться, оплата услуг юристов или экспертов при возникновении конфликтов между контрагентами, партнерами, законодательством и общественностью[3].

риск выплаты надбавок за срочность выполнения работ и поставок взамен сорванных контрагентов

риск необходимости выплат штрафных санкций и арбитражно - судебных издержек, особенно если конфликт не урегулирован в двустороннем порядке и фирма-истец до окончания судебного процесса должна вести все его издержки

Все рассматриваемые в этом разделе риски можем представить как риск того, что фирма инициатор проекта не уложится в обычно предусматриваемый по проекту резерв в размере 5-10% средств на предвиденные расходы.

Группа. Организационные риски

Риски взаимодействия с контрагентами и партнерами.

риски вхождения в договорные отношения с недееспособными и неплатежеспособными партнерами, последние могут:

а) больше не в состоянии выполнять свои обязательства из-за отсутствия необходимого потенциала и средств в том числе финансов

б) неправомочно входить в договорные отношения

с) изначально намереваться выполнить свои договорные обязательства (особенно при долгосрочных договорах с партнерами, которые могут ликвидировать свое предприятие до истечения срока договора; намечается смена собственников; приватизацию с возможным отсутствием четкой преемственности во взятых обязательствах)

риск задержки выполнения партнерами текущих договорных обязательств

риск выхода партнеров из совместного проекта или предприятия возможен в следствии различных факторов, когда партнер реализует свое право на выход из договора, предусматриваемое в договоре или уставе. Особенно характерно для С/П с иностранными партнерами

риск блокирования договорных отношений с партнерами, некачественно составленными контрактами с ними: по недостаточно проработанным контрактам могут возникать разногласия, которые трудно урегулировать в двустороннем порядке или даже через судебный арбитраж, так как не удастся указать на прямое нарушение контракта

4.2. Риски конфликтов с законодательством и общественностью.

Конфликты с законодательством возможны, если:

а) норма предельных выбросов в окружающую среду были запрещены сейчас, могут быть ужесточены в будущем

б) создается продукт, предложение которого в продажу и употребление может быть в будущем законодательно запрещены или официально не разрешены

с) новая технология или новый продукт могут трактоваться неявно попадающий под законодательство проект (риск проиграть судебный проект);

Конфликты с общественностью влекут за собой:

а) ущерб престижу торговой марки

б) привлекательности фирмы для инвестиций фирмы со стороны

с) затруднение в получении гос. заказов, лицензий, квот, налоговых льгот и т. д., а так же увеличение расходов на public relations

Риски конфликтов с интересами поддержания текущей деятельности фирмы и других ее проектов.

Сводятся к вероятности того, что на инновационный проект в процессе его осуществления будет оказываться давление с целью использования части средств из бюджета проекта на финансирование текущих операций фирмы, покрытие текущего дефицита ликвидности, финансирования параллельных проектов и т. д.[10].

Группа. Риски, связанные с обеспечением прав собственности по инновационному проекту.

Это категория рисков касается патентов иных способов оформления

исключительных прав на интеллектуальную собственность (изобретения, издания, программные продукты), промышленная собственность, промышленные образцы - дизайнские решения, товарные знаки, рекламные формы - маркетинговые решения.

- риски недостаточного общего патентования технических, дизайнских и маркетинговых решений, включают в себя:

- a) риск ошибочного выбора территории рынков, где фирмы для инновации в первую очередь обеспечиваются патентной защитой

- b) риск недостаточно плотной патентной защиты

- c) риск неполучения или запаздывания патентной защиты (отказ от патентной заявки, затягивание оформления патента)

- d) риск патентования на недостаточно длительный срок

Ошибочный выбор территории рынков грозит фирме неполучение патентов монополии на наиболее важных рынках, что может усугубиться получением таковой монополии у конкурентов. Недостаточно плотная патентная защита подразделяет слишком узкий круг патентных решений, не охватывающий всех особенностей последних; недостаточно усовершенствованные формулы (описания) изобретений в подаваемых заявках на патенты, представление избыточного числа публикаций на запатентованных решениях инноваций, в том числе на чрезмерно мягких и неконтролируемых участках.

Патентование новшеств на недостаточно длительный срок (из-за соблазна сэкономить на патентных пошлинах) может привести к серьезным потерям, если патентные решения окажется базовыми, либо очень удачными.

- риски опротестования патентов в суде произошедших из:

- a) некачественной экспертизы патентных заявок патентным ведомствам

- b) ошибок в патентных исследованиях

- c) возможных претензий заинтересованных истцов к патентовладельцам, у которых фирма приобрела лишь лицензии (в случае неправомерности продажи лицензии - страдает ее покупатель)

- риск не обеспечения комплексной патентной чистоты инноваций сводится к возможности опротестования процентов или лицензии по всему комплексу инновации, либо их возможности подпасть под санкции по искам сторонних патентовладельцев, которые обнаружат в продажах или технических фирмы нарушение своих патентов

- риск легальный (на основе параллельных патентах) имитация конкурентами запатентованных фирмой технологических или дизайнерских решений. Результат - подрыв патентной монополии фирмы

- риск, некоторых нелегальных имитаций конкурентами технических, дизайнерских и маркетинговых решений инноваций. Наиболее характерно для имитаций новшеств, использованных в технологических процессах производства, где имитация трудно контролируется

- риск “утечки” не патентуемых принципиальных технических решениях, содержится в коммерческой тайне. Последний риск выражается в том, что фирма

намеренно не патентует революционных изобретений, опасаясь обхода своих патентов параллельным патентом.

ТЕМА 3. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Коммерческая, предпринимательская деятельность на внешнем рынке неизбежно связана с опасностями, которые угрожают различным имущественным интересам участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Иными словами можно сказать, что ВЭД связана с различного рода рисками. Под *рисками* мы понимаем возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника ВЭД.

Для борьбы с рисками, т. е. для уменьшения возможного ущерба, практически все крупные зарубежные предприятия имеют специальные подразделения (отделы, службы), которые разрабатывают комплексные программы, направленные на минимизацию возможного ущерба. Например, крупнейшее немецкое предприятие "Хёхст" (Hoechst AG) имеет в структуре управления отдел страхования в количестве 35 человек. Значительная часть работы этих специалистов, которые представляют только централизованную организационную службу управления рисками, приходится на внешние рынки. Это вызвано тем, что, производя продукции более чем на 50 млрд. немецких марок, 80% продукции реализуется за рубежом (практически во всех странах мира). В качестве страховой премии концерн выплачивает различным страховым компаниям более 300 млн. марок. Примерно 40% этих сумм приходится на две собственные страховые компании (агентства), созданные предприятием и контролируемые им.

Очевидно, чрезвычайно актуальной для российских участников ВЭД является разработка концепции управления рисками и создания соответствующих организационно-управленческих структур для реализации своих программ управления рисками, которые должны являться частью программ ВЭД предприятия.

В чем же должна состоять работа по управлению внешнеэкономическими рисками? На наш взгляд, она должна включать следующие основные функции;

- анализ ситуации и определение возможных рисков;
- оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его снижение;
- реализацию принятых решений и контроль за их выполнением.

На рис. 3.1 представлена схема классификации рисков, связанных с ВЭД. Все риски делятся на две группы: зависящие от деятельности предприятия, или внутренние, и не зависящие от деятельности предприятия, или внешние. Принципиальное различие между ними состоит в том, что на первую группу рисков предприятие в состоянии повлиять, т. е. принять меры, устраняющие источники этих рисков. На вторую группу рисков предприятие повлиять не в силах, так как их наступление практически не зависит от его «усилий».

Соответственно для управления этими различными по своему происхождению рисками должны применяться различные методы.

Для борьбы с внутренними рисками применяются известные методы управления. Например, для устранения рисков аварий, пожаров применяются меры безопасного ведения производства, противопожарные мероприятия. Для уменьшения рисков невыполнения плановых заданий по объему и качеству выпускаемой продукции разрабатываются соответствующие организационно-технологические мероприятия, включающие систему текущего и оперативно-календарного планирования, систему управления качеством и другие аналогичные мероприятия, имеющие целью создание на предприятии системы, исключающей невыполнение плановых заданий в срок и надлежащее качество продукции. Для снижения других внутренних рисков также разрабатываются адекватные мероприятия, главным критерием которых является их эффективность, т. е. отношение результата (уменьшение убытков или прирост прибыли) к затратам на их осуществление.

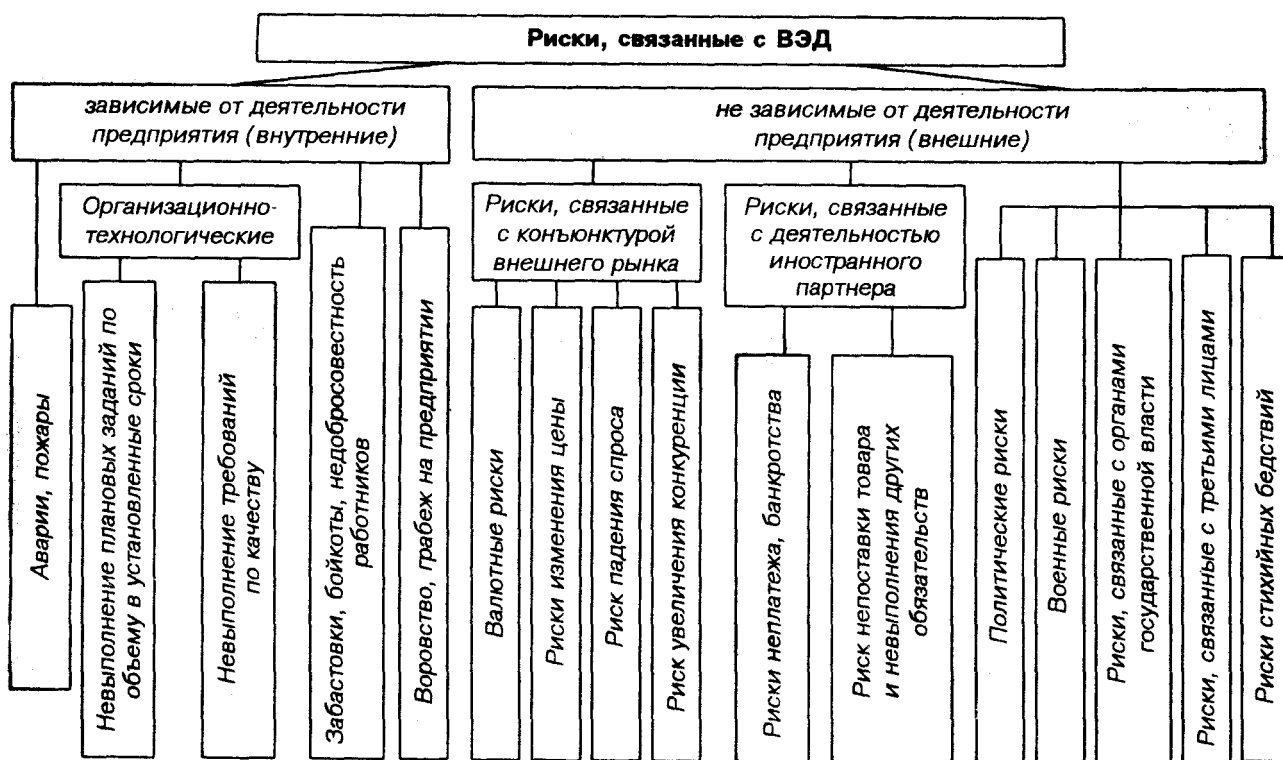


Рис. 3.1.. Классификация рисков, связанных с ВЭД

Главная проблема управления рисками во внешнеэкономической деятельности предприятия состоит в управлении рисками, наступление которых не зависит от усилий предприятий и которые являются внешними. Можно выделить следующие группы методов, направленных на уменьшение возможных убытков, вызываемых этими рисками:

1. **Страхование**, т. е. использование различных видов полисов, договоров страхования, применяемых в международных торгово-экономических отношениях.

2. *Хеджирование* как метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов.

3. *Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений*, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.

4. *Анализ и прогнозирование конъюнктуры* (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных или заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков, вызванных неблагоприятными конъюнктурными изменениями.

5. *Другие методы.*

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводится **страхованию**. Выделяют три отрасли страхования: имущественное, личное и ответственности.

Среди *имущественных видов страхования* наиболее часто применяются следующие:

- страхование грузов;
- страхование судов (морское каско);
- страхование воздушных судов;
- страхование автомобилей;
- страхование экспортных кредитов;
- страхование убытков от перерывов производства или коммерческой деятельности;
- страхование имущества, находящегося за границей, от огня и других опасностей;
- страхование имущества нерезидентов от огня и других опасностей;
- страхование имущества, находящегося в холодильных камерах;
- другие виды имущественного страхования.

При *страховании ответственности* объектом страхования является ответственность за ущерб третьим лицам (физическим и юридическим). Такая ответственность может возникать (и довольно часто) в силу действия законов по возмещению ущерба виновником, которым может оказаться (в том числе случайно) предприятие – участник ВЭД. К этой отрасли применительно к внешнеэкономической деятельности относятся:

- международный полис страхования автогражданской ответственности (система "Зеленой карты");
- страхование гражданской ответственности владельцев воздушных судов, являющееся обязательным при полетах за рубеж;
- страхование гражданской ответственности перевозчиков;
- страхование ответственности производителей товаров;
- страхование профессиональной ответственности, в частности таможенных брокеров, юридических консультантов и юридических фирм,

частных нотариусов, аудиторов, и других видов предпринимательской деятельности;

- другие виды страхования ответственности.

Личное страхование, в котором объектом выступают жизнь, здоровье или доходы отдельного человека, в меньшей мере непосредственно связано с ВЭД.

Однако среди многочисленных видов личного страхования следует выделить виды страхования, без которых невозможно развитие, например, международного туризма. К ним относятся:

- комплексное страхование граждан, выезжающих за границу;
- страхование от несчастных случаев для выезжающих за рубеж;
- страхование медицинских расходов при выезде за границу;
- другие виды личного страхования.

Комплексные виды страхования, которые предлагают сочетание в одном полисе нескольких видов страхования, также применяются в сфере внешнеэкономических отношений. Например, популярные во всем мире полисы страхования строительного предпринимателя от всех рисков и страхование всех монтажных рисков. Эти полисы покрывают риски повреждения и уничтожения имущества в процессе строительства объектов и монтажа различного оборудования, а также ответственность перед третьими лицами при ведущихся работах и послепусковые гарантийные обязательства подрядчика. Страховое покрытие обеспечивается от всех рисков строительства и монтажа на полную стоимость выполняемых контрактов.

Таким образом, современное страхование предлагает широкий набор услуг, связанных с ВЭД. Однако практика показывает, что участники ВЭД используют чаще всего те виды страхования, которые являются обязательными для осуществления ВЭД (например, страхование туристов, выезжающих за границу, или страхование ответственности владельцев транспортных средств для большинства зарубежных стран и др.), т. е. без которых невозможно было бы осуществление той или иной деятельности. Довольно часто применяются виды страхования, являющиеся частью международных торговых обычаев, например страхование грузов. Сравнительно реже применяются виды страхования, которые были бы эффективны в той или иной конкретной ситуации, и которые не применяют в силу недостаточной культуры страхования, в том числе и из-за незнания возможностей, предоставляемых современным страхованием.

Наряду со страхованием применяют также другие методы управления рисками.

Для управления рисками, связанными с падением цен на биржевые товары, фондовые ценности, а также неблагоприятным падением курса валют, широко применяются различные методы **хеджирования**. Они предполагают использование хорошо продуманных, тщательно координируемых и оперативно управляемых программ использования фьючерсов и опционов.

Преимущество этого метода – возможность оперативного принятия решений, сравнительно невысокая стоимость, отлаженность и доступность рынков фьючерсов и опционов. К недостаткам следует отнести относительно

узкий спектр действия (только ценовые параметры сделок на товары, фондовые ценности и валюту), сложность используемых приемов, которые требуют высокого уровня квалификации специалистов. Это позволяет в полной мере использовать этот метод, как правило, на крупных предприятиях и при больших объемах внешнеторговых операций.

Отдельная область управления рисками в ВЭД связана с расчетно-кредитными отношениями и предполагает использование довольно большого разнообразия форм и методов. К основным из них относятся:

- применение безотзывного подтвержденного документарного аккредитива при расчетах за поставку товара;
- использование банковских гарантий (например авалирование переводных векселей – тратт и др.).

Преимущество данного механизма снижения рисков – простота и доступность использования для участников ВЭД, недостаток – относительная дороговизна такого типа банковских услуг.

Таким образом, современный уровень развития страхового, банковского и биржевого дела в мире предоставляет участникам ВЭД широкий спектр различных инструментов защиты от рисков при осуществлении внешнеэкономических операций. Однако они не в состоянии обеспечить абсолютную защиту от возможных рисков, хотя и могут существенно их уменьшить. В значительной степени риски могут быть предотвращены путем эффективного внутрифирменного управления (например диверсификацией деятельности и др.). Наибольший эффект может быть достигнут за счет **сочетания, комбинации различных** методов управления рисками: страхованием, хеджированием, применением современных методов управления, форм и методов расчета во внешнеэкономических операциях.

ТЕМА 4. ТРАНСПОРТНЫЕ РИСКИ И ПУТИ ИХ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

В системе международной торговли выработаны унифицированные условия торговли товарами и соответствующие им формы торговых контрактов. При заключении внешнеторговых сделок возникает целый ряд рисков, связанных с пространственной отдаленностью между покупателями и продавцами. В этих контрактах (сделках) предусматривается механизм образования цены товара и действия, принимаемые на себя сторонами. Значительный вклад в выяснении проблем, связанных с этими рисками, и унификации практики по их избежанию внесли некоторые международные торговые и экономические организации и форумы - прежде всего Международная торговая палата в Париже.

Большая часть прав и обязанностей в договорах купли-продажи связана с обеспечением сохранности товара на протяжении всего пути следования от продавца к покупателю. Именно поэтому участники сделок прибегают к транспортному страхованию, включающему все виды перевозок, ответственность перевозчиков, а также страхование самих грузов.

Страхование транспортных рисков во внешнеэкономической деятельности связано с обслуживанием специфических страховых интересов экспортеров и импортеров товаров и услуг. Все нарастающее в последние годы количество международных торговых сделок привело к усложнению форм договоров.

Морские перевозки. Практика внешнеэкономической деятельности по экспорту-импорту товаров и услуг опирается на систему договоров страхования, которые предоставляют определенные гарантии экспортерам и импортерам при возникновении непредвиденных обстоятельств и случайностей. В подавляющем большинстве случаев внешняя торговля обслуживается морским транспортом, поэтому вопросы страхования внешнеэкономической деятельности рассматриваются через систему договоров морского страхования. Морское страхование включает страхование морских судов (корпуса и оснастки перевозочных и других плавсредств), страхование карго (перевозимых грузов) и страхование ответственности судовладельцев. Страхование карго носит также название транспортного страхования грузов. Широкое развитие в последние годы контейнерных перевозок привело к выделению в самостоятельный вид страхования контейнеров.

В большинстве случаев договор страхования является неотъемлемой частью торговой сделки. Вопрос в том, кто и за чей счет проводит страхование, решается при заключении сделок.

В 1936 г. были опубликованы первые международные правила Инкотермс, которые точно определяют обязанности субъектов сделки, распределение рисков и затрат между покупателями и продавцами при внешнеторговых сделках.

В настоящее время согласно Инкотермс, наиболее распространенными являются основные типы торговых сделок, обозначаемых аббревиатурами СИФ, КАФ, ФОБ, ФАС.

Сделка СИФ получила название от начальных букв английских слов: стоимость товара, страхование и фрахт (cost, insurance, freight). Это особый вид контракта, в котором на специальных основаниях решаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода на покупателя риска случайной гибели, повреждения или передачи товара; порядок расчетов и другие вопросы. При продаже товара на условиях СИФ продавец обязан доставить груз в порт отгрузки, погрузить его на борт судна, зафрахтовать тоннаж и оплатить фрахт, застраховать груз от морских рисков на все время перевозки до сдачи его перевозчиком покупателю и выслать покупателю все необходимые документы об отправке.

По сделке СИФ от продавца не требуется физической передачи товара покупателю, достаточно пересылки ему всех товаросопроводительных документов по сделке. Имей документы, покупатель может распоряжаться дальнейшей судьбой груза до его получения.

Сделки КАФ - от начальных букв английских слов «стоимость и фрахт» (cost and freight). По такой сделке продавец должен заключить за свой счет договор морской перевозки до места назначения, указанного в контракте, и доставить груз на борт судна. Обязанность страхования лежит на покупателе.

Сделки ФОБ - от английского выражения «свободно на борту» (free on board). По условиям этого вида сделок продавец обязан погрузить товар на борт судна, которое должен зафрахтовать покупатель, а также застраховать товар на время перевозки, обычно от внутреннего пункта до порта погрузки и далее - до конечного пункта назначения.

Сделки ФАС - от английского выражения «свободно вдоль борта или свободно вдоль борта судна» (free alongside ship). Содержание сделок на таких условиях аналогично условиям ФОБ с той лишь разницей, что по условиям последней продавец обязан погрузить груз на судно и товар переходит на риск покупателя с момента пересечения борта судна, а по сделке ФАС продавец доставляет груз на причал к борту судна и дальнейшая ответственность за груз с него снимается.

Перечисленные условия сделок в той или иной модификации соответствуют стандартным условиям Института лондонских страховщиков, которые именуются: с ответственностью за все риски, с ответственностью за частную аварию; без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения. Им соответствуют разработанные группы тарифных ставок.

На основании базисных условий поставки товаров формируются основные требования к страхованию возможных рисков. Они в той или иной модификации соответствуют стандартным условиям Института лондонских страховщиков - наиболее авторитетной международной страховой организации в области морского страхования. Эти группы условий именуются: "с ответственностью за частную аварию", "без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения" и т.д. Им соответствуют разработанные группы тарифных ставок. При всех приведенных условиях страховщик возмещает убытки и расходы по общей аварии, необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза и по уменьшению убытка.

Практика морского страхования показывает, что договор страхования, заключенный только на основании одного из вышеперечисленных условий, даже самого широкого ("все риски"), не покрывает полностью все вероятные опасности морской перевозки. Поэтому страхователь или иное лицо, на риске которого остается непокрытая страхованием часть опасностей перевозки, должен позаботиться о дополнительном (за свой счет) страховании сверх того, что обычно предусматривается в торговых контрактах.

Воздушные перевозки по сравнению с морскими перевозками по установлению ответственности воздушного перевозчика, а также предъявлению претензий и исков гораздо проще. Во-первых, по характеру груза легче установить недостачу или повреждение, поскольку здесь нет навалых, наливных или насыпных грузов. Во-вторых, сроки доставки грузов весьма короткие, и установить место и причину убытка легче. В-третьих, ответственным лицом за убытки с момента принятия груза к перевозке является авиаперевозчик, и его ответственностью поглощается ответственность его агентов (служб аэропортов отправления и назначения).

Заключение договора воздушной перевозки груза удостоверяется выдачей перевозчиком грузоотправителю грузовой накладной, которая по своей юридической значимости тождественна коносаменту. Самым важным для страховщика в этой накладной является оборотная сторона, где указаны условия перевозки. Страховщику необходимо уделить самое пристальное внимание положению о сроках претензионного и страхового порядка урегулирования спора по поводу несохранной перевозки. Согласно Варшавской конвенции при повреждении груза претензия должна быть заявлена в течение 14 дней со дня его выдачи, а при утрате - в течение двух лет. Срок исковой давности - два года. Однако некоторые зарубежные компании установили сроки предъявления претензий по недостаткам от 120 до 160 дней, что противоречит Варшавской конвенции.

ТЕМА 5. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ

Во внешнеэкономической деятельности часто встречается **риск неплатежа иностранного партнера**. Для повышения гарантии платежа наряду с применением различных его способов и форм расчетов (предварительная оплата, документарный подтвержденный аккредитив) широко применяется страхование.

Мировой рынок насыщен различными товарами. Поэтому экспортеры вынуждены использовать различные методы повышения конкурентоспособности, в том числе и поставку товаров на условиях коммерческого кредита, а это всегда связано с риском неполучения платежа за поставленный товар. Например, ежегодно только в Западной Европе объявляют о банкротстве более ста тысяч фирм. Для повышения надежности в этом случае во всем мире получили распространение **экспортные кредиты, или страхование дебиторской задолженности**, так называемое – страхование делькредере. Цель этого вида страхования – гарантировать экспортерам своевременность оплаты за поставленную продукцию со стороны иностранного контрагента.

Объектом страхования являются коммерческие кредиты экспортера-страхователя импортерам-контрагентам. Коммерческие кредиты в соответствии с условиями контракта представляются в виде товарного кредита или оказания услуг в кредит с подтверждением счетами страхователя к получению (надлежащим образом оформленными счетами-фактурами, выставленными для оплаты иностранному контрагенту). Возможны два варианта страхования экспортера:

- на случай несостоятельности (банкротства) иностранного покупателя;
- страхование риска задержки платежа до наступления фактической несостоятельности. Страхование риска задержки платежа обычно предоставляется по гораздо меньшему количеству стран. Например, САО "Ингосстрах" предоставляет возможность страхования риска несостоятельности (банкротства) по фирмам-покупателям из 68 стран мира, а риска задержки платежа – из 23 стран, в основном с устойчивой, развитой экономикой (18 европейских, США, Канада, Япония, Австралия и Новая Зеландия).

Страховая компания, получив от страхователя премию (страховой взнос), законным образом осуществляет комплекс мер по изучению, оценке и управлению застрахованным риском, а в случае несостоятельности контрагента-импортера или задержки платежа после определенного периода возмещает страхователю в установленном договором порядке неуплаченные денежные суммы по счетам к получению за поставленные в кредит товары и оказанные услуги при следующих условиях:

- страховщиком на основании изучения платежеспособности контрагента установлена для него страховая сумма, то есть предел ответственности страховщика при неплатеже;
- срок для оплаты, предоставленный страхователем контрагенту, не превышает максимального периода кредита, установленного в страховом полисе;
- страхователем выполнены все контрактные обязательства по поставке товаров и оказанию услуг и выставлены счета к оплате в установленный договором страхования срок.

Страховым случаем, в результате наступления которого страховщик обязан выплатить страховую сумму, является несостоятельность контрагента страхователя либо задержка платежа после определенного периода, так называемого периода ожидания. *Несостоятельность* считается наступившей, если:

- а) открыто производство по делу о банкротстве или суд отказал в его открытии ввиду недостаточного имущества, или
- б) достигнуто компромиссное соглашение между кредиторами и должником с целью избежания банкротства, или
- в) заключено внесудебное компромиссное соглашение или решен вопрос о частичном урегулировании долгов со всеми кредиторами, или
- г) исполнение решения суда о взыскании долга, произведенное страхователем, не принесло полного удовлетворения требований к должнику.

При страховании *риска задержки платежа* до наступления фактической несостоятельности страховым случаем является отсутствие оплаты из-за финансовых затруднений покупателя после определенного периода (периода ожидания), прошедшего с даты платежа, предусмотренного контрактом.

Из страхового покрытия при страховании экспортных кредитов, как правило, исключаются:

- проценты за просрочку платежа, штрафы неустойки по контракту, возмещения по рекламациям, судебные издержки, связанные с взиманием долгов по неоплаченным счетам, а также потери от курсовых разниц;
- счета к получению по государственным и муниципальным предприятиям и организациям, физическим лицам, а также юридическим лицам, в капитале которых страхователь прямо или косвенно имеет преобладающее участие или на управление которых он может оказывать решающее влияние;

- счета к получению за товары и услуги, в отношении которых не получены необходимые лицензии и разрешения, и за товары и услуги, импорт которых противоречит действующим запрещениям и ограничениям в странах-импортерах;

- случаи убытка, в отношении которых страховщик в состоянии доказать, что они произошли в результате войны, вооруженного конфликта, забастовки, конфискации, введения торговых или валютных ограничений государственными и другими административными органами, стихийного бедствия или воздействия ядерной энергии.

Последние принято называть *политическими рисками*. К ним относятся: конфискация, национализация или экспроприация собственности; военные действия, гражданские волнения и беспорядки, повлекшие за собой неисполнение обязательств импортерами; неконвертируемость национальной валюты; эмбарго; невозобновление или отзыв лицензии; несанкционированный вызов гарантии по контрактам (гарантии возврата авансового платежа, гарантии исполнения контракта и др.). Страхование таких политических рисков также возможно, но по отдельным договорам страхования.

При страховании риска неплатежа предусматривается *собственное участие страхователя в убытках* (франшиза), которое выражается в процентах к страховой сумме. Собственное участие страхователя в покрытии риска устанавливается обычно на уровне 20–30%. Франшиза не может быть застрахована отдельно или у другого страховщика. Согласно принятой практике данного вида страхования страхователь обязан с должной тщательностью и осторожностью и за свой счет предпринимать все соответствующие меры по избежанию или уменьшению убытка, в частности, отстаивать свои права и получать максимально возможное обеспечение по кредиту. Страхователь обязан также предоставлять страховщику всю информацию и документы, которые, по мнению страховщика, являются необходимыми для определения факта несостоятельности и оценки величины убытка.

Страхование экспортных кредитов предполагает часто долгосрочное сотрудничество страховой компании и экспортера. Это предполагает выдачу страховой компанией годовых генеральных полисов, которые обеспечивают страховое покрытие всех заключаемых контрактов в течение этого периода. При этом страхователь-экспортер по результатам предварительных переговоров с иностранным контрагентом сообщает страховой компании сумму, на которую контрагент готов приобрести товары или услуги, а страхователь имеет возможность осуществить поставку на условиях коммерческого кредита. Страховщик проверяет платежеспособность иностранного партнера экспортера и по результатам проверки выносит кредитное решение, которое может подтвердить запрошенную сумму, уменьшить ее до приемлемого для страхования уровня или приравнять к нулю (т. е. отказать в страховании кредита, оставить его без обеспечения полисом). Установленная страховщиком сумма представляет собой страховую сумму по данному контрагенту и указывается в нотисе (уведомлении) об установлении кредитного лимита, который направляется

страхователю в письменной форме и является неотъемлемой частью договора страхования. Данный кредитный лимит представляет собой максимально допустимую сумму дебиторской задолженности данного контрагента по выставленным счетам страхователя-экспортера, в пределах которой страховщик несет ответственность при наступлении страхового случая. Страховщик может ограничить (понижить кредитный лимит) или расторгнуть договор страхования в отношении любого контрагента-экспортера. При этом страховое покрытие по действовавшим ранее счетам к получению остается действующим.

В пределах страховой суммы застрахованы, начиная с даты действия договора страхования, прежде всего те счета к получению, которые возникли раньше остальных. Счета, превышающие страховую сумму, установленную для данного контрагента, будут соответственно включены в страховое покрытие только в тот момент и в том размере, в каком погашаются возникшие ранее счета.

Страхователь в процессе работы со своими контрагентами обязан подавать заявления по страхованию всех и каждого из счетов к получению по всем своим контрагентам и подавать заявление об установлении страховой суммы по каждому контракту. Если сальдо по выставленным счетам превышает страховую сумму по данному контрагенту, то страхователь обязан незамедлительно сообщить страховщику об этом.

Страховое покрытие по любому данному контрагенту страхователя, установленное в нотисе (уведомлении) об установлении кредитного лимита, прекращается в отношении будущих счетов -к получению за товары и услуги в следующих случаях:

- а) при расторжении договора страхования в отношении данного контрагента;
- б) при превышении периода коммерческого кредита;
- в) при наступлении страхового случая.

Страховая премия, которую уплачивает страхователь страховщику, рассчитывается исходя из страховых сумм по всем контрагентам на базе фактического экспортного оборота страхователя. В начале каждого года страхователь вносит авансовый взнос в счет страховой суммы, который засчитывается в ежемесячные платежи страховой премии.

Таковы в основном условия страхования экспортных кредитов, которые впервые на российском рынке предлагает страховая компания "Ингосстрах". Эта компания уже имеет несколько десятков договоров о генеральных полисах страхования экспортных кредитов с крупнейшими российскими экспортерами. Для практической реализации экспортного страхования "Ингосстрах" разработал международную программу с общим лимитом на первый год в 500 млн. долл. США. Программа базируется на перестраховании части рисков ведущими страховыми и перестраховочными компаниями в мире (Герлинг-концерн, Ллойд, СКОР и др.). Реализация данной программы невозможна без широкого сотрудничества с различными зарубежными компаниями, которые представляют информацию, помогают в течение короткого периода (обычно. 10–12 дней) проверить платежеспособность потенциального иностранного партнера и

определить кредитный лимит. Страховщик проводит такое исследование независимо от того, заключит в дальнейшем экспортер договор страхования или нет. Таким образом, страховая компания оказывает важнейшую услугу экспортеру по оценке платежеспособности потенциального партнера.

При страховании экспортных кредитов российский экспортер получает следующие выгоды:

- помощь специалистов по оценке надежности потенциальных партнеров при выходе на новые рынки;
- постоянное наблюдение за финансовым состоянием иностранных клиентов и своевременное информирование об их финансовом состоянии;
- возможность увеличивать число клиентов и объем продаж;
- возможность повышать конкурентоспособность за счет применения более гибких форм оплаты (рассрочка платежа);
- возможность экспортировать непосредственно конечным потребителям, минуя надежных оптовиков-посредников, что увеличивает прибыльность операции.

Страхование коммерческих кредитов увеличивает экспортные возможности предприятий в несколько раз. При этом страхование является очень экономичным способом обеспечения надежности внешнеторговых операций. Например, стоимость услуг "Ингосстраха" составляет при типовой рассрочке платежа в четыре месяца 1,0–1,5% от экспортного оборота, что значительно дешевле стоимости других способов обеспечения надежности платежа (например, документарный аккредитив или инкассо с предварительным акцептом и др.).

В рассмотренной нами схеме страхования коммерческих кредитов кроме предприятий-экспортеров могут быть заинтересованы также и банки. При страховании экспортных кредитов риски по невыполнению платежных обязательств со стороны иностранных контрагентов берет на себя страховая компания, что влияет на условия предоставления банковского кредита. Страховой полис, выданный солидной страховой компанией, может служить надежным обеспечением послеотгрузочного кредитования предприятия-экспортера. При доотгрузочном кредитовании страховой полис также может служить дополнительным обеспечением при выдаче кредита.

ТЕМА 6. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ИНВЕСТИЦИЯМИ

Одним из важнейших направлений развития процессов глобализации в мировой экономике является международное движение капитала, которое находит свое выражение в виде различного рода иностранных инвестиций. Специфика иностранных инвестиций состоит в том, что владельцы капитала из одного государства (или нескольких государств) вкладывают его в объекты инвестиций, расположенные на территории другого государства. Этот процесс размещения иностранных инвестиций связан с различного рода рисками, т. е. возможным ущербом от неблагоприятных событий, приводящих к убыткам, потерям, ущербу для инвестора. Главным вопросом для многих форм инвестиций

является обеспечение страховой защитой от неблагоприятного влияния таких рисков.

Иностранные инвестиции могут осуществляться в разных формах. Например, Закон РФ "Об иностранных инвестициях" говорит о том, что иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории России путем:

- долевого участия в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами России, и других стран, а также приобретения долей участия в предприятиях, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг;
- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц.

С точки зрения Закона РФ "О валютном регулировании и валютном контроле" к валютным операциям, связанным с движением капитала, в числе прочих относятся:

- прямые инвестиции, т. е. вложения в уставный капитал предприятия с целью извлечения дохода и получения прав на участие в управлении предприятием;
- портфельные инвестиции, т. е. приобретение ценных бумаг;
- предоставление и получение отсрочки платежа на срок более 180 дней по экспорту и импорту товаров, работ и услуг (товарный кредит);
- предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней.

Существуют различные методы предотвращения возможных убытков по различным видам инвестиционной деятельности. Например, товарный и финансовый кредит страхуются обычно на условиях, изложенных в предыдущем параграфе учебника. Портфельные инвестиции могут быть застрахованы от возможных потерь, связанных с изменением цен на акции, облигации с помощью хеджирования (см. гл. 15).

Для страхования прямых инвестиций применяются различные виды страхования путем заключения соответствующих договоров со страховыми компаниями. Рассмотрим более подробно вопросы страхования прямых иностранных инвестиций.

Риски, которым подвержены прямые инвестиции, могут быть разделены на следующие группы.

1. Риски стихийных бедствий: ураган, шторм, землетрясение, наводнение, необычайно сильные морозы, град, сель, выход подпочвенных вод и другие подобные события природного характера.

2. Риск пожара, который может быть вызван различными причинами как природного (например, удар молнии), так и техногенного (связанного с производственной деятельностью) происхождения.

3. Технические риски, которые могут быть непосредственно связаны со строительством, сооружением, монтажом, пробным пуском и эксплуатацией сооружаемых объектов.

4. *Политические риски*, к которым относятся: национализация, экспроприация инвестиций; общенациональные забастовки, гражданские волнения, беспорядки, военные действия, действия органов государственной власти, ограничивающие конвертируемость валюты, режим вывоза капитала, прибыли и др.

5. *Действия третьих лиц*: грабеж, воровство, вымогательство и другие подобные действия.

6. *Хозяйственные риски*, к которым относятся изменения рыночной конъюнктуры.

7. *Другие риски*, которые нельзя отнести ни к одному из перечисленных выше.

Большинство из этих групп инвестиционных рисков покрывается страхованием или иногда самострахованием, т. е. путем создания неких собственных резервных фондов.

Например, существующие в мировой практике различные виды имущественного страхования покрывают большинство рисков стихийных бедствий, огневые риски, а также ущерб от действия третьих лиц, технические риски и некоторые другие. Данные риски, как правило, хорошо описываются страховой статистикой, имеют отлаженную систему перестрахования и таким образом обеспечиваются достаточно надежной страховой защитой. Виды страхования, обеспечивающие защиту от данных рисков, имеют давнюю историю и достаточно хорошо описаны в литературе по страхованию. При решении вопроса о страховании инвестиций, материализованных в виде различного вида имущества, необходимо учитывать лишь особенности действующих в той или иной стране законодательства, обычаев и правил страхования, а также надежность страховой компании.

Особенностью традиционных видов страхования имущества является то, что политические риски, как правило, не страхуются в рамках данных договоров страхования. К тому же политические риски не имеют достаточно надежной статистической базы, т. е. вероятность их наступления предсказать чрезвычайно трудно. Оценка рисков здесь носит чаще всего характер экспертных оценок. Кроме того, последствия их наступления могут носить для инвестора катастрофический характер и требуют значительных сумм компенсаций инвестору.

В силу этих особенностей политических рисков традиционно в защите инвесторов от их действия существенную роль играет государство.

1. Государство дает соответствующие правовые гарантии иностранным инвесторам путем принятия соответствующих национального законодательства и заключением международных соглашений о поощрении и защите инвестиций. Например, в ст.7 Закона "Об иностранных инвестициях в РФ" содержится положение о том, что "иностранная инвестиция... не подлежит национализации и не может быть подвергнута реквизиции или конфискации". Однако далее предусмотрено, что такие меры допускаются "в исключительных, предусмотренных законодательством случаях, когда эти меры принимаются в

общественных интересах". Одновременно законодательство предусматривает, что в случае национализации или реквизиции, которые должны иметь недискриминационный характер, иностранный инвестор имеет право на получение компенсации в той валюте, в которой были произведены инвестиции в размере реальной стоимости.

2. Любое государство, предусматривая инвестиции как важную составляющую своей внешнеэкономической политики, принимает непосредственное участие в страховании иностранных инвестиций путем создания *государственной страховой компании*, страхующей от политических рисков либо путем поддержки деятельности частных страховых компаний, занимающихся данным видом страхования.

В Российской Федерации постановлением Правительства в 1996 г. образовано Российское экспортно-импортное страховое общество, которое наряду с другими видами страхования будет страховать и политические риски. Кроме того, страхованием политических рисков занимается САО "Ингосстрах".

В других странах подобные страховые организации существуют уже давно. Например, в США страхованием иностранных инвестиций занимается *Корпорация частных зарубежных инвестиций – ОПИК* (OPIC – Overseas Private Investment Corporation). ОПИК как специализированное агентство учреждено в 1969 г. специальной поправкой к законодательному акту Федерального правительства США 1961 г. "О зарубежной помощи". Деятельность этой организации охватывает американские инвестиции в 140 странах. ОПИК оказывает поддержку американским инвесторам по трем следующим программам.

- Страхование имущественных интересов от политических рисков, связанных с экспроприацией или национализацией, необратимостью местной валюты, повреждением имущества и потерей прибыли в результате гражданских волнений, войн, изменения политического режима и тому подобное.
- Финансирование проектов и кредитование частных инвесторов путем предоставления краткосрочных и долгосрочных займов.
- Оказание консультационных услуг инвесторам по изучению политической и экономической ситуации в предполагаемой для инвестиций стране.

Программа страхования ОПИК предполагает, что право на получение страхового покрытия от ОПИК имеют юридические лица, созданные в соответствии с законодательством США, или иностранные юридические лица, доля участия американского капитала в которых превышает 95%, а также граждане США.

Объектом страхования могут быть следующие виды инвестиций:

- прямые инвестиции, в том числе связанные с проведением строительно-монтажных работ, модернизацией производства;
- права участия, акции и другие ценные бумаги;

- имущественные права, связанные с лицензионной торговлей, международным лизингом, франчайзингом и др.;
- ссуды и кредиты;
- другие виды инвестиций.

Особенность страхования в рамках ОПИК состоит в том, что обязательной предпосылкой заключения договора с конкретным инвестором является заключение межправительственного соглашения о содействии капиталовложениям. Так, только после подписания такого соглашения между США и Россией в 1992 г. стало возможным страхование политических рисков частных американских инвестиций в России.

Срок, на который может быть заключен договор страхования, составляет от 12 до 20 лет. Страховая сумма может составлять до 150 млн. долл. США на один проект. При этом страховая сумма составляет не более 90% суммарной стоимости проекта, т. е. на собственном удержании страхователя (инвестора) остается не менее 10%.

Страхование от риска неконвертируемости валюты предполагает выплату страхового возмещения в случае невозможности конвертации прибыли или капитала в твердую валюту из-за решений национального правительства об ограничении обмена валюты или установлении дискриминационного обменного курса, а также решений по блокаде капитала.

Страхование от риска экспроприации или национализации инвестиций предполагает страховую защиту в случаях, если подобные действия проводятся по решению органов государственной власти без предоставления компенсации.

Практика деятельности ОПИК за все время ее существования показывает, что ею были застрахованы чуть более 1% общих американских инвестиций за рубеж.

ТЕМА 7. СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Объектом страхования ответственности является *ответственность страхователя или застрахованного лица за возможный ущерб*, который может быть причинен личности или имуществу третьих лиц. В законодательных системах практически всех стран мира содержится норма о том, что вред, причиненный имуществу или личности третьего лица, подлежит возмещению в полном объеме лицом, причинившем вред, независимо от того, умышленно или случайно он был причинен.

Основанием для освобождения от ответственности за причиненный ущерб может быть только доказательство лицом, причинившим вред, того, что вред причинен не по его вине (например, в результате умышленных действий потерпевшего либо вследствие обстоятельств непреодолимой силы). Страхование помогает в ряде случаев значительно упростить эти отношения по поводу возмещения вреда путем заключения договора страхования ответственности. В силу заключенного договора страхования ответственности страховщик принимает на себя обязательство по возмещению вреда жизни, здоровью или

имуществу третьих лиц, причиненного неумышленными действиями страхователя. При страховании ответственности возмещению подлежат следующие виды ущерба:

- *имущественный ущерб* (вред имуществу) – стоимость ремонта для восстановления движимого и/или недвижимого имущества, другие расходы, вызванные причинением вреда (например, расходы по транспортировке, получению кредита, потеря прибыли и др.);
- *личный ущерб* (вред личности) – расходы на лечение, расходы, связанные с увеличением потребностей (например, специальные ортопедические приспособления, наем медсестры и т.п.);
- *моральный ущерб* (компенсация за страдания);
- *претензии косвенно пострадавших* (например, в случае смерти кормильца, расходы на погребение и др.);

При определении размера ущерба учитывается соучастие и совиновность других лиц в причинении ущерба. Часто при страховании ответственности применяется франшиза, т. е. не возмещаемая страховщиком часть ущерба.

Рассмотрим кратко содержание отдельных видов страхования ответственности, имеющие важное значение для внешнеэкономической деятельности предприятия.

Страхование автогражданской ответственности

Самым распространенным в мире видом страхования ответственности является страхование автогражданской ответственности. Количество автомобилей, перемещающихся по дорогам различных стран мира, огромно. Автомобильный транспорт играет значительную роль во внешней торговле. Несмотря на предпринимаемые усилия по обеспечению безопасности движения, ущерб, который наносят управляемые людьми автомобили, колоссален. Ежегодно в дорожно-транспортных происшествиях в мире погибают свыше 300 тыс. человек, около 2,5 млн. человек получают травмы и увечья. Огромный ущерб наносится имуществу предприятий, организаций, граждан. Поэтому страхование автогражданской ответственности в большинстве развитых стран мира является обязательным.

Согласно общим условиям страхования обязательным страхованием покрыты как собственник автомобиля, так и водитель, если он не является собственником. Страховщик оплачивает фактические расходы, вызванные страховым случаем, однако не больше страховой суммы, предусмотренной договором страхования. Страхование гражданской ответственности предполагает компенсацию имущественного ущерба: расходы на ремонт автомобиля или возмещение стоимости автомобиля в случае его полной гибели (более половины всех расходов по, этому виду страхования); понижение стоимости автомобиля; потеря заработка; расходы на аренду автомобиля на период его ремонта; убытки от простоя автомобиля и прочие материальные убытки. В качестве компенсации личных убытков возмещаются: расходы на лечение, потеря заработка, моральный ущерб, расходы на похороны и др. Возмещаются также прочие расходы:

издержки на всякого рода экспертизы и составление протоколов, судебные издержки и расходы на адвоката.

Поскольку страхование ответственности владельцев автотранспорта преследует цель защиты жертв аварии, то в странах с обязательным страхованием потерпевшее лицо имеет право прямого заявления к страховщику гражданской ответственности. Таким образом, в распоряжении жертвы происшествия находятся два должника, которым он может воспользоваться по выбору. Если выплату осуществляет один из должников, то потерпевший уже не может обратиться к другому должнику. Если сумма действительного ущерба превышает страховую сумму, то разницу согласно закону возмещает виновник ущерба.

Несмотря на обязательность страхования ответственности владельцев автомобиля и процедуру допуска и контроля управления автомобилем, казалось бы исключающую проблемы возмещения ущерба, иногда бывают случаи, когда виновник аварии не установлен, или совершил аварию умышленно, или срок страховки закончился. Для защиты жертв аварии в таких случаях в некоторых странах (например, ФРГ) создаются специальные фонды, предназначенные для выплаты возмещения за счет специальных фондов, создаваемых страховыми организациями, занимающимися страхованием ответственности.

Особенностью страхования ответственности владельцев автомобилей является то, что тарифные ставки очень дифференцированы в зависимости от мощности двигателя автомобиля, местности, где зарегистрирован автомобиль, стажа безаварийной езды застрахованного и других факторов. При построении страховых тарифов страховые компании тщательно учитывают влияние различных факторов на показатели убыточности страховых сумм и исходя из этого предлагают различные скидки и коэффициенты к базовым страховым тарифам.

В связи с расширением мирохозяйственных связей, развитием туризма, расширением контактов страхование автогражданской ответственности приобрело в настоящее время международное значение. Международная система страхования этого вида ответственности, широко известная как *"система Зеленой карты"*, вступила в силу 1 января 1953 г. Получила она название по цвету и форме страхового полиса, удостоверяющего заключение данного договора. В настоящее время число участников этой системы включает 36 стран, в том числе пять неевропейских стран. Россия пока не является страной – участницей соглашения о Зеленой карте, но вопрос о ее вступлении будет решен положительно в самое ближайшее время.

Страны – участницы договора о Зеленой карте – приняли на себя обязательство признавать на территории любой из этих стран страховые полисы о страховании гражданской ответственности транспортных средств в международном автомобильном сообщении, приобретенные в любой из стран, входящих в соглашение. Основным элементом системы Зеленой карты являются национальные бюро стран-участниц, которые организуют контроль за наличием страхования при пересечении границы, а также решают совместно со страховыми компаниями (внутри страны и за рубежом) вопросы урегулирования заявленных

претензий по страховым случаям. Национальные бюро объединены в Международное бюро со штаб-квартирой в Лондоне, которое координирует их деятельность. Непосредственное возмещение по Зеленой карте производят уполномоченные страховые компании. В РФ некоторые страховые компании ("Ингосстрах", "Росгосстрах" и др.) выдают страховые полисы уполномоченных иностранных страховых компаний, которые действительны за рубежом.

Наряду со страхованием ответственности владельца автомобиля существуют также виды страхования ответственности владельцев других транспортных средств: ответственности авиаперевозчика, ответственность судовладельца или перевозчика в морском страховании и др.

Страхование ответственности судовладельцев

В связи с развитием торгового мореплавания, ростом интенсивности морских перевозок возрастает актуальность страхования ответственности судовладельцев, которое рассматривается как самостоятельный вид страхования. Объектами страхования здесь выступают *обязательства по возмещению вреда жизни и здоровью пассажиров, экипажа и других лиц, а также имуществу третьих лиц*, которое включает другие суда, грузы, личные вещи пассажиров и экипажа, портовые сооружения и другие виды имущества.

Страхование ответственности судовладельцев осуществляется страховыми компаниями (в России – "Ингосстрах"), а также главным образом через *клубы взаимного страхования* (Protecting and Indemnity Club), созданные в Англии после 1720 г. Сейчас в мире действуют около 70 подобных организаций, преимущественно в Великобритании, США, Швеции, Норвегии, Японии.

Крупнейший клуб взаимного страхования – Бермудская ассоциация взаимного страхования, деятельность которой построена на интернациональной основе. Она принимает в свой состав всех желающих судовладельцев независимо от национальности, типа и размера судна. По правилам Бермудской ассоциации работает С АО "Ингосстрах". Финансовую базу клубов взаимного страхования составляют страховые взносы членов, из которых формируются фонды для оплаты претензий, предъявляемых судовладельцам, а также возмещаются текущие расходы, связанные с функционированием организации. Размер взноса зависит от типа судна, его брутто-регистрационного тоннажа, района плавания, объема страховой ответственности, требований национального законодательства. Высший орган клуба взаимного страхования – общее собрание членов, которые избирают совет директоров.

Принимаются на страхование также *риски, связанные с причинением вреда окружающей среде разлившимися нефтепродуктами*. Международная конвенция о гражданской ответственности за ущерб, причиненный загрязнением нефтью (1969 г., Брюссель), которая вступила в силу в 1975 г., установила, что правительства государств, присоединившихся к ней, обязаны выдавать каждому судну, имеющему на борту свыше 2 тыс. т нефти, сертификат, подтверждающий наличие соответствующего страхования или других финансовых гарантий. Без

наличия такого сертификата суда не могут перевозить нефть и нефтепродукты между портами стран, подписавших Конвенцию.

С учетом возрастающих требований со стороны правительств и международных организаций владельцы танкеров заключили международное соглашение, к которому присоединились практически все танкеровладельцы мира, об ответственности за загрязнение вод нефтью – ТОВАЛОП (TOVALOP – Tanker Owners Voluntary Agreement Concerning Liability for Oil Pollution). Согласно условиям этого соглашения владелец танкера обязан принять меры к ликвидации загрязнения или возместить потерпевшему лицу ущерб от загрязнения моря, побережья, объектов и пр. нефтью. В рамках этого международного соглашения (фактически организации) действует Международная ассоциация по страхованию танкеров.

Страхование ответственности авиаперевозчика

При страховании гражданской ответственности авиаперевозчика (владельца воздушного судна) выделяют следующие виды ущерба, который покрывается данным видом страхования:

- повреждение, утрата или уничтожение багажа и груза;
- смерть или повреждение здоровья пассажиров;
- смерть, телесное повреждение или имущественный ущерб, причиненные корпусом воздушного судна или выпавшими из него предметами третьим лицам на поверхности земли и вне воздушного судна.

Ответственность авиаперевозчика за первые два вида ущерба предусмотрена Варшавской конвенцией ИКАО (Международная организация гражданской авиации) 1929 г., Гаагским протоколом 1955 г. об изменении Варшавской конвенции и Гвадалахарской конвенцией 1961 г. о дополнении Варшавской конвенции по унификации некоторых норм, связанных с международной авиаперевозкой. Согласно этим документам авиаперевозчик автоматически отвечает за ущерб, если он произошел во время авиаперевозки. Понятие "*авиаперевозка*" распространяется на все время, в течение которого груз находится в ведении перевозчика (борт самолета, аэродром, а также вне аэродрома, если это вызвано необходимостью погрузки, доставки, перегрузки или посадки самолета за пределами аэродрома). Перевозчик не несет ответственности только в том случае, если докажет, что он и его сотрудники и агенты предприняли все необходимые меры для того, чтобы избежать ущерба, или что было невозможно предпринять такие меры.

Ответственность за ущерб третьим лицам, нанесенный на поверхности земли, регламентируется Римской конвенцией ИКАО 1952 г. Под третьими лицами понимаются все физические и юридические лица, кроме пассажиров, экипажа и других служащих авиакомпании.

По договору страхования ответственности авиаперевозчика страховая компания оплачивает суммы, которые он обязан выплатить по закону в качестве возмещения за нанесенный ущерб личности или имуществу третьих лиц. Страхование гражданской ответственности авиаперевозчика при полетах за

рубеж является обязательным. Поскольку по международным правилам страховая сумма, т. е. требуемая минимальная ответственность страховых компаний, составляет десятки, а иногда сотни миллионов долларов, то при данном виде страхования активно используется *перестрахование*, что повышает надежность страховой защиты.

По всем видам авиационного страхования предусмотрены общие исключения из объема ответственности страховщика, если они специально не обусловлены в договоре. Договор страхования может быть заключен на любой срок: на один полет, на период времени, связанный с регулярными полетами или специальными полетами (например, демонстрация авиационной техники).

Страхование ответственности автоперевозчика

Автомобильный перевозчик несет *ответственность за полную или частичную утрату груза и ущерб, причиненный им с момента принятия товара до момента его доставки*. Основные положения, регламентирующие взаимоотношения между грузоперевозчиком, грузоотправителем и грузополучателем, содержатся в Конвенции о договорах международной дорожной перевозки грузов (КДПГ), подписанной в 1956 г. в Женеве и разработанной в рамках Комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН. Советский Союз присоединился к этой конвенции в 1983 г.*

* Общепринятое международное условное обозначение КДПГ, а также накладной на перевозку грузов автомобильным транспортом, оформляемой в соответствии с КДПГ, – CMR, которое происходит от названия этой конвенции на французском языке "Convention relative au contrat de transport international de marchandise par route".

Объектом страхования ответственности автоперевозчика является его обязанность по возмещению ущерба в связи с возможными претензиями о компенсации причиненного вреда со стороны лиц, заключивших с перевозчиком договор о перевозке грузов. Страхование ответственности авто перевозчика в отличие от страхования автогражданской ответственности является добровольным видом страхования. Однако в международном автомобильном сообщении это страхование получило широкое развитие, поскольку служит дополнительной гарантией для владельца груза выполнения обязательств, взятых на себя перевозчиком.

Договор страхования ответственности при международных перевозках обычно предусматривает: ответственность за фактическое повреждение и/или гибель груза и за косвенные убытки, связанные с этими обстоятельствами; ответственность за ошибки или упущения служащих, повлекшие финансовые убытки у клиентов; ответственность автоперевозчика перед таможенными властями; ответственность перед третьими лицами в случае причинения вреда грузом.

Кроме страхования ответственности перевозчиков во внешнеэкономической деятельности, применяются также такие виды страхования ответственности, как:

- страхование ответственности товаропроизводителя;
- страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности;
- другие виды страхования ответственности.

ТЕМА 8. СТРАХОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ

За последнее время в мировой торговле устойчиво наблюдается постоянный рост доли услуг, среди которых существенную роль играют услуги, относимые к *инжиниринговым*. Эти услуги включают в себя наряду с другими и строительство, сооружение, монтаж оборудования, ввод в эксплуатацию различных объектов. Эта важная сфера внешнеэкономической деятельности также может быть застрахована от возможных убытков.

В настоящее время широко применяются в международной практике *два вида страхования, связанные со строительством, сооружением объектов за рубежом*.

1. Страхование строительного предпринимателя от всех рисков – страхование CAR (Contractor's All Risks). Технический прогресс в строительстве, повышенный спрос на все виды строительных работ, постоянный рост стоимости сооружаемых объектов и связанное с этим увеличение технических и экономических рисков строительства – все эти факторы вызвали во всем мире повышенный спрос на страхование CAR.

Это страхование предоставляет всем участникам, связанным со строительством, эффективную защиту от вероятных убытков. Размер страховой премии по данному виду страхования всегда ниже рискованной надбавки строительного предпринимателя, которую он обычно закладывает в смету строительства. Поэтому данный вид страхования позволяет снизить стоимость строительства (цену предложения при международных торгах). При государственных, муниципальных заказах на строительство объектов требование о заключении страхования CAR, как правило, является обязательным. По вполне понятным причинам застройщики, кредитные организации, архитекторы, консалтинговые фирмы все чаще настаивают на заключении данного договора страхования.

В рамках договора CAR могут быть застрахованы все объекты гражданского и промышленного строительства. Например, жилые дома, офисы, больницы, школы, театры, промышленные здания, электростанции, дорожные и железнодорожные сооружения, аэропорты, мосты, дамбы, плотины, туннели, ирригационные и дренажные сооружения, каналы, порты. В процессе строительства объектов страхованию подлежат:

- строительный объект. Все работы, производимые строительным предприятием или его подрядчиками, включая подготовительные работы на

строительной площадке (выемка грунта, планировочные работы), а также вспомогательные сооружения (например, временные обводные каналы и защитные дамбы), все материалы, хранимые на строительной площадке и необходимые для производства строительных работ;

- оборудование строительной площадки, которое включает общежития, склады, водоподготовительные и смесительные станции, леса, инженерные сети (электрические, водные) и пр.;

- строительные машины (землеройные машины, краны и т.п., транспортные средства, используемые на строительной площадке, если они не допущены к эксплуатации на дорогах общего назначения). Страхуются все машины – как собственные, так и арендованные;

- расходы по расчистке территории после страхового случая. Под этими расходами понимаются расходы, возникающие в связи с удалением обломков при ликвидации ущерба, подлежащего возмещению;

- гражданская ответственность страхователя. Претензии третьих лиц, возникшие в результате ущерба имуществу или личности в связи с производством строительных работ, за которые по закону несет ответственность застрахованное лицо, за исключением претензий, предъявляемых служащими и рабочими строительной организации в связи с несчастным случаем на производстве;

- объекты, на которых или возле которых ведутся работы, – объекты, доверенные застрахованному или находящиеся на хранении у него.

В рамках договора страхования CAR могут быть застрахованы и работы по монтажу машин, установок и стальных конструкций, если преобладают строительные работы, т. е. стоимость монтажных объектов, включая расходы по монтажу, составляет менее 50% от общей страховой суммы.

Страховой суммой, на которую страхуются строительные работы, является договорная стоимость строительства, включая стоимость поставленных строительных материалов и/или выполненных работ.

Страхование CAR дает очень широкую защиту. Все убытки, возникшие в период действия страхования от внезапных и непредвиденных аварийных событий, возмещаются, если причина их возникновения не входит в число исключений. Таковыми исключениями являются:

- убытки в результате военных действий, мероприятий или событий, забастовки, мятежа, гражданских волнений, прерывания работы, ареста имущества по требованию властей;

- преднамеренные действия страхователя или грубая неосторожность;
- убытки в результате воздействия ядерной энергии;
- претензии по неустойкам и недостаткам оказанных услуг;
- внутренние повреждения строительных машин, т. е. повреждения, вызванные не внешними причинами;

- ошибки в проектировании;
- устранение недостатка производства строительных работ (например, использование дефектного или непригодного материала).

Страховая защита начинается в момент начала строительных работ или после выгрузки застрахованных объектов на строительной площадке и заканчивается приемкой или пуском в эксплуатацию сооружения.

Наряду с этим имеется возможность распространить *страховое покрытие на период технического обслуживания*. Период технического обслуживания, предусмотренный договором строительства, включает период после приема сооружения, например, один год. В течение этого периода может действовать один из двух вариантов страхового покрытия:

1) стандартное покрытие рисков технического обслуживания. Страховщик несет ответственность лишь за повреждения, которые страхователь причинил застрахованным предметам при выполнении своих обязательств по техническому обслуживанию;

2) расширенное покрытие рисков технического обслуживания. Дополнительно к стандартному покрытию рисков технического обслуживания возмещаются убытки, обусловленные ошибками при производстве строительных работ.

2. Другой разновидностью страхования строительно-монтажных рисков является **страхование всех монтажных рисков – страхование EAR (Engineering All Risk)**.

В основу этого вида страхования положена идея обеспечения страхового покрытия всех рисков, которые возникают при монтаже машин, механизмов, а также при возведении стальных конструкций. Страхователями по данному виду страхования могут быть все стороны, для которых в связи с монтажом объектов возникает риск, например: изготовитель или поставщик монтажного объекта, если монтажные работы осуществляются им самим или под его ответственность; фирмы, которым поручено производство монтажа; покупатель монтажного объекта; кредитор.

По данному виду страхования страхуются:

- монтаж и пробный пуск всех видов машин, механизмов и конструкций, например, турбин, генераторов, паровых котлов, компрессоров, двигателей внутреннего сгорания, электродвигателей, трансформаторов, выпрямителей, коммутационных устройств; станков, насосов, подъемников, кранов, транспортеров, канатных дорог; печатных, бумагоделательных машин, текстильных станков; воздушных линий, трубопроводов, цехов, емкостей, сосудов, стальных мостов, силовых установок и фабрик, заводов, в состав которых входят такие объекты, как: электростанции, сталеплавильные заводы, химические установки, доменные печи, бумажные заводы, текстильные фабрики, а также установки для производства других потребительских товаров;
- машины, устройства и оборудование для производства монтажа, например, краны, мачты, лебедки, сварочные аппараты, компрессоры;
- предметы, находящиеся на монтажной площадке и взятые на хранение застрахованными;
- расходы по очистке территории после страхового случая;

- дополнительные издержки по оплате сверхурочных работ, перевозке груза повышенной скоростью (в особых случаях – воздушным транспортом), если эти издержки непосредственно связаны с ликвидацией ущерба, подлежащего возмещению;

- гражданская ответственность застрахованного лица, т. е. претензии третьих лиц, которые согласно законодательству должны быть удовлетворены за счет застрахованного лица. Претензии рабочих и служащих, занятых монтажными работами, не принимаются, так как они регулируются в рамках страхования от несчастного случая. Строительные работы, которые выполняются на данных объектах, могут быть также застрахованы, если преобладает доля монтажных работ, т. е. стоимость монтируемого оборудования превышает стоимость строительных работ.

Страхование всех монтажных рисков обеспечивает весьма полное страховое покрытие, построенное по методу исключения. В международной практике таковыми являются: убытки, возникшие в результате ошибок в конструкции, дефектов материалов или ошибок, допущенных при изготовлении; повреждения в результате умышленных действий или грубой неосторожности застрахованного или его представителя; претензии по неустойкам и недостаткам оказанных услуг, прочие имущественные убытки; повреждения в результате военных или иных событий, волнений, ареста имущества по решению органов власти; повреждения в результате забастовок или мятежа, а также повреждения, вызванные воздействием ядерной энергии.

ТЕМА 9. ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

Под *перестрахованием* понимается система экономических отношений между страховщиками, которая позволяет страховой компании, заключившей договор страхования, передать взятые риски другим страховым компаниям – *перестраховщикам*. Сутью отношений между страховщиком и перестраховщиком является обязательство перестраховщика возместить часть страховых выплат страховой компании, произведенных по наступившим у ее клиентов страховым случаям, взамен части страховой премии, полученной от клиентов. Следовательно, экономическая сущность перестрахования состоит в перераспределении между страховыми организациями созданного первичного страхового фонда.

Первое специализировавшееся на этом виде деятельности перестраховочное общество возникло в 1846 г. в Германии, которая и по сей день является лидером в мире по перестрахованию. Из десяти крупнейших в мире перестраховочных обществ шесть – немецкие, три – американские и одно – швейцарское. Деятельность их распространяется практически на все страны в мире. Например, самое крупное в мире Мюнхенское перестраховочное общество (Munich Re), основанное в 1880 г., работает со страховыми компаниями более чем в 140 странах, имея более чем 60 филиалов во всем мире. Объемы ежегодно

собираемой этим обществом в рамках перестрахования премии постоянно возрастают и в настоящее время превысили 10 млрд. долл. США.

Перестрахование – весьма специфический вид международной страховой деятельности, поэтому в нем применяется особая терминология. Страховая компания, являющаяся первичным страховщиком, называется *перестрахователем*, или *цедентом*. Компания, принимающая риски в перестрахование от перестрахователя, называется *перестраховщиком*, или *цессионарием*, а процесс передачи рисков в перестрахование от цедента к цессионарию – *цессией*.

Принятые в перестрахование риски могут быть вновь переданы во вторичное и последующее перестрахование. Процесс передачи рисков во вторичное и последующие перестрахования называется *ретроцессией*, а стороны – соответственно *ретроцедентом* и *ретроцессионарием*.

Таким образом, в перестраховании происходит постоянный, непрекращающийся обмен рисками и соответственно премиями, главная цель которого состоит в стремлении создать сбалансированный, устойчивый собственный страховой портфель. Без этого процесса, который носит глобальный характер, было бы невозможно обеспечить надежной страховой защитой крупные заводы-гиганты, огромные танкеры, воздушные суда, космические ракеты, спутники и системы, а также множество мелких предприятий и бизнес-проектов от катастрофических событий (землетрясения, наводнения, ураганы, опустошительные пожары и др.). В настоящее время практически в каждом крупном убытке, вызванном страховым случаем, который происходит в мировой экономике, участвуют крупнейшие перестраховочные компании.

За более чем столетнюю историю развития перестрахования отработаны разнообразные формы и методы передачи различных рисков в перестрахование.

Таким образом, перестрахование является видом страховой деятельности, которое, с одной стороны, обеспечивает надежной страховой защитой различные внешнеэкономические риски участников внешнеэкономической деятельности. С другой стороны, перестрахование в современных условиях само является разновидностью внешних экономических связей в страховании, цель которых – в обеспечении невидимой защитой национальных и международных интересов страхователей в разных странах.

1. Что такое страхование ответственности и как осуществляется страхование ответственности владельцев транспортных средств (автомобиля, судна, самолета)?
2. Как осуществляется страхование ответственности транспортного перевозчика?
3. Расскажите о перестраховании и его роли во внешнеэкономической деятельности.

ТЕМА 10. СПОСОБЫ ЭЛИМИНИРОВАНИЯ РИСКОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Разнообразие видов риска предопределяет и различные методы для их нейтрализации, которые могут быть систематизированы следующим образом:

- предотвращение риска;
- распределение риска;
- компенсация риска;
- перевод риска.

Предотвращение риска - вид возможности «обойти» или разойтись с риском, то есть исключить из деятельности хозяйственной организации те мероприятия, сделки и подходы, в которых может содержаться риск. Но обыкновенно, чем меньше риска в данном мероприятии, тем меньше шансов для его результативности, а кроме того, почти любое действие уменьшает риск. Строгое соблюдение правил по избеганию риска привело бы к замиранию деятельности хозяйственной организации. По этой причине предотвращение риска может быть рекомендовано только тогда, когда риск больше, чем ожидаемые положительные результаты.

Другой подход к предотвращению риска может быть осуществлен и через его «избежание», что означает, что наличный риск может быть устранен посредством применения подходящего инструментария. К нему могут быть причислены, например, различные виды срочных сделок, о которых речь пойдет в дальнейшем.

Распределение риска представляет собой разделение (распадение) целой рискованной совокупности на части в целях ограничения возможного ущерба только одной частью всей совокупности. Типичный пример этого - выдача многочисленных мелких банковских или фирменных кредитов вместо одного большого кредита единственному должнику.

При таком подходе риск распространяется на большую массу, но, с другой стороны, следует иметь в виду, что такое распределение в большинстве случаев связано с большими расходами. Распределение риска может происходить на различной основе по:

- видам сделок;
- пространству;
- времени;
- участвующим лицам (физическим и юридическим).

Распределение по видам операций может быть осуществлено, когда, например, внешнеторговые сделки заключаются в различных валютах, так что спад или повышение их курсов может компенсироваться взаимно, если не полностью, то хотя бы отчасти.

Пространственное распределение может быть полезно, если сделки распределяются по различным странам, регионам и крупным предприятиям, с тем чтобы внезапно возникшие затруднения у одной стороны не затронули всей деятельности предприятия.

Распределение внешнеторговых операций во времени преследует своей целью избежать краткосрочных ценовых или курсовых колебаний, которые могут привести к неблагоприятным последствиям.

Распределение сделок по контрагентам также может в известной степени нейтрализовать потери, проистекающие от недобросовестности или неплатежеспособности отдельных партнеров.

Компенсация риска представляет собой построение обратной позиции на рынке посредством заключения двусторонней сделки, так что если налицо потери по основной сделке, то они будут компенсированы за счет двусторонней. Например, если один бизнесмен должен оплатить какое-либо требование в одной валюте после определенного срока и опасается, что до того времени валюта подорожает, он заключает срочную валютную сделку, через которую обеспечивает себе поступления той же валюты, на ту же сумму, в тот же момент, когда он должен оплатить требование. Так возможные валютные убытки по требованию компенсируются валютной прибылью от поступления.

Перевод риска -- создание ситуации, при которой риск берет на себя другой хозяйственный субъект. Перевод риска может осуществляться или безвозмездно, или посредством платежа потерпевшей убытки стороне по сделке, принимающей на себя риск.

Понятно, не является незаконным стремление хозяйственного деятеля перевести риск на партнера по сделке: покупателя на продавца и обратно, должника на кредитора и обратно. При подходящих условиях в заключенном договоре перевод риска на одного из партнеров может осуществиться еще на начальной стадии осуществления сделок ввиду недобросовестности или неплатежеспособности отдельных партнеров

Особая роль в страховании внешнеэкономической деятельности принадлежит страхованию валютных рисков. С этим видом риска сталкиваются предприятия и предприниматели, получившие возможность выхода на внешний рынок.

Под валютным риском понимают возможность получения потерь от операций на валютном рынке вследствие незапрограммированного отрицательного изменения курсовой разницы.

Идентифицировать риск можно по средствам расчета отклонений от средневзвешенного значения курса за определенный промежуток времени.

На практике используются две стандартные методики, которые позволяют количественно определить риск (меру риска):

1. Методика вероятностных отношений. Эта методика рассчитывает меру риска как отклонение объема убытков, полученных по валютной операции к общей величине валютной операции. Недостатком этой методики является то, что риск рассчитывается по ретроспективным данным, поэтому для его прогнозирования необходимо использовать стандартные средства прогнозирования (трендовые модели, статистический анализ, математическое моделирование).

2. VaR (Value-at-Risk) методика. Она определяет меру риска как математическое ожидание от среднего значения курса валют за определенный промежуток времени. Достоинством этой методики является то, что значение риска учитывает не только ретроспективные значения, но и прогнозные данные по волатильности (колебанию) курса валют. Недостатком этой методики является краткосрочный характер. Средний период на который можно рассчитать риск в перспективе обычно не превышает трех месяцев. Мера валютного риска по VaR методике рассчитывается по формуле 1 .

$$VaR = (1)$$

где f_i - значение курса валют в определенный промежуток времени.

Собственно валютный риск -- это риск, связанный с изменением валютного курса в период между подписанием контракта и платежом по нему. Он делится по своему экономическому содержанию на риск убытков и риск упущенной выгоды.

Риск убытков состоит в возможности уменьшения стоимости экспортного контракта в валюте экспортера из-за понижения курса иностранной валюты к национальной или увеличения стоимости импортного контракта в результате повышения курса иностранной валюты.

Риск упущенной выгоды заключается в возможности получения худших результатов при выборе решения страховать или не страховать валютный риск.

Страхование валютных рисков необходимо, прежде всего, для возмещения следующих возможных потерь:

- затрат, связанных с производством экспортной продукции, при отказе от нее зарубежного импортера по каким-либо причинам;
- убытков от неплатежа за поставленные товары и оказанные услуги в случае ухудшения финансового положения, банкротства иностранного партнера или вследствие политических событий в соответствующей стране;
- убытков от изменения курса валюты платежа за период от заключения контракта до его исполнения.

В первых двух случаях речь идет о потерях экспортера, а в третьем случае убытки могут понести как экспортеры, так и импортеры; экспортер терпит убытки при снижении курса валюты, а импортер -- при повышении курса.

Застраховавшись, предприниматель лишается части прибыли, а при отсутствии страховки можно потерять гораздо больше.

Наиболее реальными методами страхования валютных рисков являются следующие:

- выбор валюты внешнеторгового контракта;
- включение в контракт валютной оговорки;
- регулирование валютной позиции по заключенным контрактам;
- использование услуг компетентных страховых организаций.

Выбор валюты цены внешнеторгового контракта как метод страхования валютных рисков является наиболее простым. Его цель -- установление цены контракта в такой валюте, изменение курса которой окажутся благоприятными.

Для экспортера это будет так называемая «сильная» валюта, то есть валюта, курс которой повышается в течение срока действия контракта. К моменту платежа фактическая выручка по контракту, пересчитанная в рубли, превысит первоначально ожидавшуюся.

Наоборот, импортер стремится заключить контракт в валюте с понижающимся курсом («слабой» валюте). Тогда к моменту платежа ему придется заплатить меньшую сумму в рублях, чем предполагалось, поскольку иностранная валюта в рублях будет стоить дешевле. Удачно выбранная валюта цены позволяет не только избежать потерь, связанных с изменением валютных курсов, но и получить прибыль.

Регулирование валютной позиции возможно лишь при заключении большого количества контрактов по экспорту и импорту одновременно.

Важное значение имеет страхование интересов на случай запрета вывоза валютной прибыли от инвестиций и других нарушений прав зарубежного инвестора вследствие действий государственных органов и политических событий. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Валютные оговорки условие, включенное в текст контракта, в соответствии с которым сумма платежа изменяется пропорционально изменению курса валюты платежа по отношению к курсу валюты оговорки. Они могут быть односторонними, двусторонними, прямыми, косвенными, индексными.

К настоящему времени валютные оговорки, как метод страхования валютных рисков экспортеров и кредиторов, в основном на практике перестали применяться. Вместо них с начала 70-х годов стали применяться современные методы страхования: валютные опционы, форвардные валютные сделки, валютные фьючерсы, межбанковские операции «своп».

Хеджирование -- это метод страхования валютных рисков.

Хеджирование на повышение, или хеджирование покупкой, представляет собой биржевую операцию по покупке срочных контрактов или опционов. Хедж на повышение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховаться от возможного повышения цен (курсов) в будущем. Он позволяет установить покупную цену намного раньше, чем был приобретен реальный товар.

Хеджирование на понижение, или хеджирование продажей -- это биржевая операция с продажей срочного контракта. Хеджер, осуществляющий хеджирование на понижение, предполагает осуществить в будущем продажу товара, и поэтому, продавая на бирже срочный контракт или опцион, он страхует себя от возможного снижения цен (курса) в будущем.

Преимущество отказа от хеджирования проявляется в отсутствии предварительных затрат и в возможности получить неограниченную прибыль. Недостатком являются риск и возможные потери, вызванные увеличением курса валюты.

При хеджировании валютных курсов возможно использование следующих инструментов: форвардный контракт, фьючерсный, опционный контракт, валютный своп.

Сделки с опционами. Опцион -- двусторонний договор о передаче прав (для покупателя опциона) и обязательства (для продавца опциона) купить или продать определенный актив по установленной (зафиксированной в договоре) цене в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода.

Валютный опцион представляет собой договор между двумя брокерами (дилерами), по которому один из них выписывает и передает опцион, а другой покупает его и получает право в течение оговоренного срока либо купить по установленному курсу (страйк цена) определенное количество валюты у стороны, выписавшей опцион (опцион на покупку), либо передать ей эту валюту (опцион на продажу). Таким образом, продавец опциона обязан продать (или купить) валюту, а покупатель опциона не обязан ее принять.

Опцион является формой страхования валютных рисков, защищая покупателя от риска неблагоприятного изменения валютного обменного курса сверх оговоренной страйк цены. Он дает ему возможность получить доход в случае, если обменный курс меняется в благоприятную для него сторону сверх страйк цены.

Преимущество хеджирования с помощью опциона проявляется в полной защите от неблагоприятного изменения курса валюты. Недостатком являются затраты на уплату опционной премии.

Форвардная валютная сделка - продажа или покупка определенной суммы валюты с интервалом по времени между заключением и исполнением сделки по курсу дня заключения сделки. Форвардные валютные сделки осуществляются вне биржи. Сторонами форвардной сделки обычно выступают банки и промышленно-торговые корпорации.

Преимущество форвардной операции проявляется в отсутствии предварительных затрат и защите от неблагоприятного изменения курса валюты. Недостатком являются потенциальные потери, связанные с риском упущенной выгоды.

Валютный фьючерс -- срочная сделка на бирже, представляющая собой куплю-продажу определенной валюты по фиксируемому на момент заключения сделки курсу с исполнением через определенный срок. Отличие валютных фьючерсов от операций-форвард заключается в том, что:

- 1) фьючерсы это торговля стандартными контрактами
- 2) обязательным условием фьючерса является гарантийный депозит
- 3) расчеты между контрагентами осуществляется через клиринговую палату при валютной бирже, которая выступает посредником между сторонами и одновременно гарантом сделки.

Преимуществом фьючерса перед форвардным контрактом является его высокая ликвидность и постоянная котировка на валютной бирже. С помощью фьючерсов экспортеры имеют возможность хеджирования своих операций. «Своп» - операция, сочетающая наличную куплю-продажу с одновременным заключением контрсделки на определенный срок.

Валютная операция «своп» представляет собой покупку иностранной валюты на условиях «спот» в обмен на отечественную валюту с последующим

выкупом. Например, немецкий банк, имея временно излишние доллары СИТА, продает их за евро американскому банку и одновременно покупает доллары на срок с

Кризисные явления в денежно-кредитной системе ставят коммерческие банки перед необходимостью поиска эффективных методов минимизации и инструментов управления валютными рисками. Существует четыре основных метода минимизации:

- политика управления валютными рисками;
- страхование валютных рисков;
- хеджирование;
- диверсификация.

Политика управления предусматривает создание организационной структуры для управления валютными рисками; проведение самого процесса управления, который включает выявление валютного риска, определение его размеров, анализ валютного риска, выбор методов управления валютным риском, контроль процессов управления.

Процесс управления валютными рисками следует осуществлять в несколько этапов:

- * выявление содержания и вида валютных рисков, возникающих в связи с проведением операций с иностранной валютой;
- * определение источников и объемов информации, составления прогнозов и оценки уровня валютного риска;
- * выбор критериев и методов для оценки вероятности валютного риска, построение шкалы валютных рисков;
- * выбор или разработка метода страхования валютного риска;
- * ретроспективный анализ результатов управления валютным риском;
- * выбор новых методов управления валютным риском;
- * организация контроля за валютным риском.

При этом важной процедурой является количественное определение уровня валютного риска. Данная задача тесно связана с маркетинговыми исследованиями. Системы измерения валютного риска должны определять три его компонента: размер, длительность периода воздействия, вероятность наступления отрицательного события.

В международной практике применяются три основных способа страхования валютных рисков: 1) односторонние действия одного из контрагентов; 2) банковские и правительственные гарантии; 3) взаимная договоренность участников сделки. Иногда комбинируются несколько способов.

Хеджирование является составной частью страхования валютных рисков и представляет собой систему проведения определенных операции и заключения срочных контрактов и сделок. Такая система учитывает вероятные в будущем изменения обменных валютных курсов и позволяет полностью или частично уклониться от риска, связанного с этими изменениями.

К методам хеджирования валютных рисков относятся структурная балансировка (активов и пассивов, дебиторской и кредиторской задолженностей), изменение срока платежа, финансовые инструменты.

Структурная балансировка заключается в стремлении поддержать такую структуру активов и пассивов, которая позволит перекрыть убытки от изменения валютного курса прибылью, получаемой от этого же изменения по другим позициям баланса. При этом используется способ приведения в соответствие валютных потоков, отражающих доходы и расходы. Иными словами, заключая контракт на получение либо выплату иностранной валюты, банк должен выбирать ту валюту, которая поможет ему закрыть полностью или частично уже имеющиеся открытые валютные позиции.

Изменение срока платежа предполагает манипулирование сроками осуществления расчетов, применяемое в ожидании резких изменений курсов валюты цены и валюты платежа. К такому способу снижения валютного риска можно отнести досрочную оплату товаров и услуг при ожидаемом повышении курса валюты платежа, задержку платежа при ожидании падения курса, ускорение или замедление погашения основной суммы кредита и выплаты процентов и дивидендов, регулирование сроков перевода полученных инвалютных средств в национальную валюту и т.п.

Диверсификация означает рассредоточение вложений и снижение риска за счет предотвращения излишней концентрации на одном заемщике или группе взаимосвязанных заемщиков. В качестве примера метода снижения валютного риска можно привести диверсификацию кредитного портфеля по валютным кредитам. Для обеспечения достаточной диверсификации валютного кредитного портфеля применяются следующие основные способы:

- * рационирование кредита, которое предполагает: установление гибких или жестких лимитов кредитования по сумме, срокам, процентных ставок и прочим условиям предоставления ссуд, по отдельным заемщикам или классам заемщиков и соответствий с финансовым положением; определение лимитов концентрации кредитов в руках одного или группы взаимосвязанных заемщиков в зависимости от их финансового положения;

- * диверсификацию заемщиков, которая может также осуществляться через прямое установление лимитов для всех заемщиков данной группы в абсолютной сумме или по совокупному удельному весу в ссудном портфеле банка;

- * диверсификацию принимаемого обеспечения по ссудам;

- * применение различных видов процентных ставок и способов начисления и уплаты процентов по ссуде;

- * диверсификацию кредитного портфеля по срокам.

В отличие от хеджирования эффективность диверсификации как валютного риска зависит от включения в портфель проектов, успех или неудача в одном из которых в минимальной степени связана с успехом или неудачей в другом (так называемое параллельно кредитование). Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент)

Многочисленные и разнообразные деловые связи между хозяйственными субъектами в рыночной экономике в случае, если они заканчиваются договором и исполнением сделки, неминуемо заканчиваются денежными обязательствами. При большом числе сделок может случиться так, что покупатель или должник по различным причинам не сможет или не пожелает исполнить своих платежных обязательств.

С другой стороны, бывают случаи, когда покупатель после того, как он заплатил за получение товара, получает не тот товар, который ему необходим, получает его с опозданием или с повреждениями. То же относится и к услугам. В сложной и полной неожиданностей хозяйственной жизни существуют многочисленные причины, ведущие к подобному развитию событий.

Известную помощь в этом отношении могут оказать сведения, которые банки собирают для клиентов, пользуясь договоренностями со своими банковскими корреспондентами о предоставлении взаимной информации о финансовом состоянии и торговой морали предприятий в своих странах. Весьма полезны также иностранные торговые палаты и торговые информационные службы.

При недостаточности информации в этом направлении следует обратить наибольшее внимание на форму расчетов, таких как аккредитив, документарные инкассо и банковские гарантии. Эти три формы, и особенно аккредитив, ограждают экспортера от невыплаты, а импортера - от не поставок товара. По этой причине они являются одними из наиболее важных и распространенных средств защиты от риска во внешней торговле,

В международной торговле следует различать:

- а) метод платежа, который согласован между покупателем и продавцом;
- б) инструмент, по средствам которого выполняется этот платеж, т.е. метод расчетов.

Ниже перечислены методы платежей (перечень построен по принципу увеличения риска для экспортера при выполнении платежа тем или иным методом):

- 1) авансовый платеж;
- 2) безотзывный аккредитив;
- 3) оплата после отгрузки;
- 4) документарное инкассо;
- 5) торговля по открытому счету.

Наиболее выгодны экспортеру расчеты в форме аванса (оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать 1/3 общей суммы контракта. Однако эта форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара (если число продавцов на мировом рынке либо количество товара ограничено) или тогда, когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может в силу ряда причин противостоять.

Более выгодна для экспортера аккредитивная форма расчетов. Аккредитив представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения)

произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица -- экспортера (бенефициара) при выполнении им определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит в следующем.

Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

После получения (копии) аккредитива экспортер производит отгрузку товара и в соответствии с условиями аккредитива представляет требуемые документы в банк, указанный в аккредитиве (им может быть и авизующий банк), который пересылает их в банк-эмитент. Банк-эмитент проверяет правильность оформления документов и производит их оплату. После перевода денег в авизующий банк банк-эмитент выдает документы импортеру. Авизующий банк зачисляет поступившие от банка-эмитента средства на счет экспортера, импортер получает товары.

Однако в соответствии с условиями аккредитива оплату представляемых экспортером документов может производить не только банк-эмитент, но и другой банк, указанный в аккредитиве (исполняющий банк). В этом случае исполняющий банк (им может быть и авизующий банк) после оплаты представленных экспортером документов требует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента.

При осуществлении расчетов в аккредитивной форме банки взимают более высокий комиссионный сбор, чем при инкассовой форме расчетов, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками. В операции с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами. В зависимости от состава документов, сопровождающих расчеты, различают два вида аккредитива:

денежные (циркулярные), выплата с которых не обусловлена представлением коммерческих документов;

документарные (товарные), с исключительным преимуществом последних (коммерческие счета, счет-фактуры, транспортные накладные, коносамент, страховой полис). В зависимости от условий различают следующие виды аккредитивов: подтвержденный и неподтвержденный, отзывный и бесотзывный, делимый и неделимый, возобновленный. Аккредитивная форма расчета имеет определенные преимущества перед инкассовой формой. Для экспортера -- это гарантии оплаты банком стоимости отгруженного товара (банком, открывшим аккредитив), в подтвержденном аккредитиве также банком, его подтвердившим, в получении платежа сразу после поставки товара и предъявлении банку документов, свидетельствующих о такой поставке.

Импортёр в свою очередь имеет гарантию, что платеж будет произведен в пользу экспортера только после предъявления последним товаросопроводительных документов, удостоверяющих отгрузку товара и выполнение иных обязательств со стороны экспортера.

Оплата после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использовании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализации отгруженных товаров. Учитывая риск, возникающий при этом способе платежа, он может использоваться преимущественно между фирмами, имеющими прочные связи.

Инкассовая форма расчетов. Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

- только финансовых документов (простое, или чистое, инкассо);
- финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгрузку товара. После получения от перевозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк, которому он поручает осуществлять инкассирование (банк-ремитент). Банк-ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране импортера (инкассирующий банк). Последний, проверив документы, представляет их импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику: против платежа; против акцепта; реже без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения.

Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера.

ТЕМА 11. МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА.

Существует несколько методов снижения рисков:

1. Избежание риска: отказ от участия в проекте (нет риска, нет и прибыли).
2. Распределение риска между участниками проекта (а соответственно и прибыль).
3. Страхование рисков.

4. Снижение степени риска путем создания резервов (это издержки упущенной выгоды).

Все эти способы можно объединить термином “страхование рисков” в узком и широком смысле слова:

в узком смысле страхование инновационных рисков подразделяет приобретения совокупности специальных видов услуг коммерческого страхования, предоставляемых страховым компаниям.

в широком смысле страхование означает любое мероприятие планируемое и осуществляемое фирмой-инициатором инновационного проекта в целях минимизации (устранения) отдельных видов риска и предотвращения их нежелательных последствий в ходе выполнения проекта[24].

В узком смысле услуги страхования могут быть:

- договорными
- стандартизационными

При реализации стандартных страховых услуг приобретается страховой полис, соответствующий одной из позиций перечня страхования, предоставленных той или иной страховой компанией и по преysкурантной цене типовой страховой услуги.

Договорные услуги в части коммерческого страхования рисков могут быть предоставлены в связи с индивидуально оговоренными условиями страхования.

Страхование инвестиционных рисков.

Инвестиционная деятельность неразрывно связана с рисками. Риски инвестиций заключаются в полной или частичной потере ожидаемого эффекта от капиталовложений, что может выражаться: в полной или частичной утрате инвестиционных товаров на разных стадиях инвестиционного процесса; срыве или замедлении сроков строительно-монтажных работ; невозможности обеспечить окупаемость вложенных средств; потере дохода вследствие непредсказуемого увеличения сроков оборота авансированного капитала.

Страхование представляет собой необходимый элемент инвестиционных процессов в рыночной экономике. Страховая защита предлагается всем участникам инвестиционного проекта, включая инвестора, заказчика, проектировщика, генподрядчика, субподрядчиков. Она должна быть организована по всей цепочке участников инвестиционного цикла и включать в себя страхование гражданской ответственности и возникающих имущественных рисков.

Страхование гражданской ответственности включает: страхование ответственности заказчика перед инвестором; профессиональной ответственности проектировщика; ответственности генерального подрядчика перед заказчиком; гражданской и профессиональной ответственности генподрядчика; ответственности субподрядчиков перед генеральным подрядчиком. Страхование ответственности за исполнение обязательств может быть предусмотрено в договорах на выполнение работ.

Страхование имущественных рисков покрывает опасности, угрожающие строительно-монтажным организациям. Это страхование запасов на строительной площадке, технических рисков, строительной техники, временных сооружений, гарантийных послепусковых обязательств, убытков от перерыва в производстве, перевозимых грузов и т.д. Если инвестиции обеспечены банковским кредитом, то страховой защитой должно быть обеспечено залоговое имущество. Приобретение инвестиционных товаров строительными и промышленными фирмами вызывает необходимость использования страхования товарного кредита. В рамках страхования инвестиционных кредитов может осуществляться страхование требований, следующих из договоров лизинга.

Исходя из мировой практики, страховая компания может не только взять на себя риск непредвиденной потери вложенных средств, но и принять на себя финансовый риск инвестора и, наконец, непосредственно участвовать в инвестиционном процессе через покупку акций инвестора[23].

Все перечисленные возможности страховой защиты инвестиций во-многом остаются невостребованными. Отечественные страховщики чаще всего довольствуются эпизодическим страхованием строительно-монтажных рисков и не доходят до предоставления необходимых гарантий по страхованию финансовых рисков инвестиционных проектов. Тем не менее предлагается целая гамма страховых продуктов, обеспечивающих комплексную страховую защиту инвестиций. В их числе страхование: залога при получении кредита на финансирование инвестиционного проекта; поставок материалов и оборудования от завода-изготовителя до строительной площадки; комплекса строительных и монтажных работ при возведении или реконструкции объектов, монтаже оборудования и т.д.; объекта инвестиций от огня и прочих опасностей; ответственности подрядчиков и др.

Опыт страховщиков, работающих в этой сфере, постоянно растет. В Петербурге успешно реализуется целый ряд международных инвестиционных проектов, обеспеченных полноценной страховой защитой. Такие проекты обязательно предполагают страхование. Однако инициативный спрос на страховую защиту со стороны строительных организаций и инвесторов развит недостаточно. Во многом это связано с сохранением представлений того времени, когда все инвестиции были государственными и в страховании не было необходимости.

В настоящее время страхователи имеют возможность включать в себестоимость продукции (работ, услуг) платежи по добровольному страхованию имущества в пределах 2% объема реализуемой продукции (работ, услуг). Уровень страховых взносов по рискам строительно-монтажных работ составляет 0,3 - 1,0% от стоимости работ. Однако, строители предпочитают не страховать свои риски, а включать в смету строительно-монтажных работ расходы на устранение брака в размере 3 - 5% от стоимости работ. Финансовые возможности компенсации ущерба при этом несоизмеримы с теми возможностями, которые дает страхование при гораздо меньших затратах. В 1997 году Постановлением Госстроя РФ введено обязательное страхование профессиональной

ответственности как условие получения лицензии на строительную деятельность. Однако лимиты ответственности и сроки страховой защиты столь невелики, что превращают эту форму страхования в пустую формальность.

Отсюда следует вывод о необходимости совершенствования нормативно-правовой базы страхования инвестиционных рисков. В большинстве стран страхование инвестиций носит обязательный характер, тогда как в России - добровольный. В соответствии с ГК РФ (ст.741-742) риск случайной гибели или повреждения объекта строительства до его приемки заказчиком несет подрядная организация. Договор строительного подряда может предусматривать страхование имущественных рисков и гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам. Однако такая возможность практически не используется, что существенно увеличивает риски частных инвесторов и может стать одним из факторов торможения инвестиционной активности.

Таким образом, методы страхования рисков выглядят следующим образом:

1. **Покупка общего (генерального) страхового полиса** от всех рисков на сумму вероятных потерь от конкретных инновационных рисков. Этот метод предполагает количественную оценку выявленных по планируемому проекту рисков, перевод ее величины угрожаемых дополнительных расходов или недополученных расходов или недополученных доходов, дисконтирование их (приведение их ко времени действия страховки и выплаты по ней страховой премии), оформление генерального договора страхования от всех рисков на стоимость просуммированных выше потерь.

Метод покупки общего страхового полиса является наиболее дорогим и наименее избирательным, одновременно он самый надежный, так как охватывает случаи потерь не предусматриваемых в бизнес-плане по проекту, учитывает и компенсирует возможность отклонений факта ущерба от предварительно ожидающегося (внутри общей страхуемой суммы потерь), не увязывает жестоко род понесенных потерь с условиями выплаты страховой премии.

Недостатки (ограничения):

этот вид страхования предоставляется только крупными и самостоятельными страховыми компаниям, либо, наоборот, очень мелкими. Ставки страховых взносов могут оказаться весьма высокими. Генеральное страхование существенно удорожает проект (20-25% от стоимости страхуемых потерь и доступно только обильном финансировании), в следствии этого обычно страхуется не 100% предполагаемых потерь, а меньшая их доля.

2. Приобретение специализированных страховок по типовым инновационным рискам. Общая логика компенсации рисков здесь та же, что и при приобретении генерального полиса, однако есть ряд особенностей:

а) приобретается несколько страховых полисов, каждый на отдельный вид риска и на отдельную сумму

б) предвидимые по инновационному проекту риски не обязательно

тождественны соответствующим типовым рискам страхуемым по условиям страховой компании

с) при страховании различных рисков предусматриваются различные страховые ставки, условия выплаты страховых премий, процедуры проверки со стороны страховой компании

д) фирма - инициатор проекта имеет возможность дифференцировать свою страховую политику, приобретая страховку лишь по тем рискам инновационного проекта, которая с ее точки зрения наиболее вероятны и не минимизируются в достаточной степени мероприятиями, предусмотренными в бизнес-плане по проекту

В результате вышеперечисленного, подобный метод страхования может оказаться более экономичным и действенным, и более убедительным для кредитов проекта, по сравнению с более дорогостоящим и не целевым методом генерации страхования от всех рисков.

3. Оформление страховок по индивидуально сформулированным (нетиповым) рискам и договорным условиям страхования. В этом случае: страхуемые риски по договоренности сторон могут быть любыми, в том числе специфическими для конкретного инновационного проекта (технические риски). Условия выплаты страховых премий так же полностью является предметом договоренности сторон страхования в каждом индивидуальном случае. Кроме того, страховые ставки учитывают - платежеспособность страхуемого (страховая дискриминация). При необходимости страхование происходит в пользу третьих лиц, например: кредиторов проекта. Страхование отдельных рисков может так же дополняться или заменяться страхованием имущества, которым рискует. В результате приобретения подобных нетиповых страховок может оказаться наиболее эффективным и приемлемым для фирмы - организатора проекта.

Резервирование в силу своей доступности является достаточно популярным на практике методом снижения рисков. Отметим, что общим недостатком данного метода, вне зависимости от того, что именно будет резервироваться, является вывод средств и ресурсов из оборота и омертвление капитала на определенный срок, что влечет за собой издержки упущенной выгоды. В общем случае можно выделить следующие направления резервирования.

Резервирование средств и ресурсов, адекватных ожидаемых рисков предусматривает:

а) выделение в бюджете инновационного проекта единственного (генерального) фонда, размещенного на р/с фирмы и обособленного специальным субсчетом, либо сконцентрированного на специальной кредитной линии с оперативными условиями общего (не целевого) кредита в пределах соответствующего кредита

б) планирование в бюджете проекта совокупности целевых резервных фондов, цели расходования которых обусловлены мероприятиями по страхованию минимизации и устранению ущерба от конкретных рисков, отраженных в бизнес-плане проекта. Условия хранения этих частных

резервных фондов те же, что и генеральных фондов, но для каждого из них открыт собственный субсчет или особая линия кредита, причем предоставление кредита происходит только для компенсации ущерба от соответствующего риска

с) резервирование, выведение из оборота части выпускаемых для инновационного проекта ценных бумаг (акций, облигаций, опционов на приобретение ценных бумаг и на право досрочного погашения ценных бумаг ранее осуществленных выпусков). Подобное резервирование “казначейских” т.е. Временно не реализуемых сторонами ценных бумаг может оказаться особенно эффективным, если резервируются ценные бумаги курс которых за период выведения их из оборота возрастает. Это позволяет получить дополнительные средства на покрытие рисков сверх резервирующихся по номинальной стоимости бумаг, либо быстро мобилизовать средства при продаже этих ценных бумаг несколько ниже их курсовой стоимости.

д) направление в резервные фонды части будущих, наиболее надежных доходов по планируемому проекту или прибыли по параллельным проектам

е) размещение части резервных фондов по проекту в калькуляции с/с текущей продукции фирмы по статье "расходы будущих периодов"

ф) направление в оборот краткосрочного инвестирования временно излишних средств по приоритету с зачислением прибыли от этих операций в финансовый резерв проекта

г) предоставление для формирования резервных фондов по проекту, приобретенных за счет его бюджета и закрепленных за проектом его основных фондов, включая сдачу их в аренду и прокат на время гарантированного отсутствия потребности в них

h) “прокат” рабочей силы, нанятой на досрочных условиях за счет бюджета по проекту и на имеющийся по нему фронт работ с перечислением договорной доли оплаты труда в бюджет рассматриваемого инновационного проекта, а прибыли от этих операций в резервные фонды проекта

і) резервные запасы закупленных материальных ценностей, чья рыночная стоимость имеет тенденцию к повышению сверх ожидаемых темпов инфляции и реализация их излишков с целью пополнения резервных фондов, а так же бартерного обмена на ресурсы, получение которых в интересах проекта характеризуется особым риском

ј) краткосрочные (т.е. не задолго до наступления в них потребности) резервирование собственных производственных мощностей и закупаемых материальных ценностей в расчете на риски их нехватки, непроизводительного использования, срыва или затягивания запланированных сроков работ

к) найм услуг контрагентов, площадей, работников дефицитных профессий или работников обладающих особо высокой квалификацией на объем работ и время превышающее потребность в них.

Резервирование основных и дублирующих контрагентов и заказчиков.

Что касается основных контрагентов и заказчиков фирма может:

- иметь с ними долгосрочные договора с конкретными обязательствами текущих поставок и услуг, уточняемых в специальных дополнительных протоколах (взаимные обязательства окончательно входят в силу только при наличии этих протоколов)

- заранее подписать контракты на поставки и закупки, синхронизируя их

- получить гарантийные письма поставщиков и покупателей на заключение соответствующих контрактов при согласии фирмы на выполнение определенных ценовых, сервисных и прочих условий поставок и услуг

- иметь по тому же поводу поручительства и гарантии трех лиц, способных материально отвечать за эти поручительства и гарантии, или влиять на контрагентов и заказчиков (особенно привлекательно в этой роли гарантии банков, обслуживающих контрагентов и потребителей, и потребителей, а так же поручительства правительственных органов)

- заранее заключать с критическими контрагентами и заказчиками договора на условиях относительно которых фирма в момент заключения договора еще не пришла к выводу относительно их приемлемости. Здесь страхование заключается в том, что для вхождения в силу контракт должен быть не просто подписан уполномоченными лицами, но утвержден органами коллегиального управления фирмы. Расчет делается на то, что в крайнем случае “почти” заключенный контракт может быть позднее не утвержден, но заказчик за проектом в определенной мере резервируется

- заключать с критическими поставщиками и покупателями абцинные соглашения, по которым на определенное время (обычно на время ведения переговоров) ваш партнер соглашается не заключать контрактов и не вести переговоров с конкурентами. Получение подобных обязательств обходится суммой достигаемой 10-15% от суммы контракта. Получать гарантии сбыта при заключении договоров о комиссионной реализации

Для резервирования дублируемых контрагентов и заказчиков возможно:

- ведение параллельных переговоров с несколькими потенциальными партнерами притом, что каждому из них известно, что переговоры ведутся не только с ним, но каждому оставляется шанс получить выгодный контракт

- организация тендерных торгов на размещение заказов фирмы с объявлением возможностью размещения заказа нескольким выигравшим торги контрактам

- резервирование дополнительных покупателей (заказчиков) предоставляемым им на льготных условиях поставки в обмен на обязательства при необходимости разместить заказ на определенную область продукции

Резервирование, альтернатива, инвестиции, снабжение, научно-техническое производство, сбытовые и прочие мероприятия.

3.1. инвестиционные мероприятия:

- запасные источники финансирования (подготовка выпуска акций на случай нехватки кредитных источников);
- дублирующее направление вложения временно свободных средств (наряду с депонированием средств в банке, вложение средств в высоколиквидные ценные бумаги);
- резервируемые варианты последовательности и составы инвестиций по инновационному проекту (осуществлять допустимые с точки зрения не замораживания средств внеочередной закупки основных фондов, на которые в данный момент в данный момент сложилась благоприятная конъюнктура и откладывание инвестиций в активы с ухудшающейся конъюнктуры);

3.2. альтернатива снабжения предприятия:

- резервные варианты номенклатуры, исполняемых взаимозаменяемых комплексах изделий, материалов, сырья и прочие
- проработка запасных (компромиссных) редакций контрактов на закупку необходимых производственных ресурсов, участия в параллельных торгах по закупке
- размещение дублирующих помещений на организацию закупок, конкурентным брокерам или торговым агентам
- подготовка организаций снабжения на базе принципиально иных его схем (аренды и проката вместо закупки, оплата закупок на компенсационной основе продукции услугами в противовесе денежного расчета и т. д.)

резервирование научно-технического мероприятия включает:

- планы параллельных исследований (в том числе патентных)
- организация конкурсов на лучшие конструкторские и технологические решения
- создание конкурентных за ассигнование из бюджета проекта исследовательских и проектных групп
- дублируемых другими другие испытания, экспертизы и т. д.

3.4. страхующие производственные мероприятия могут состоять из:

- предусматривание временных технологий, взаимозаменяемости рабочих (обучение второй профессии);
- оперативного перехода на производство других продуктов;
- разработки плана действий на случай производственных аварий;
- срочного сворачивания производства;
- консервации или перепрофилирования строящихся объектов;
- модификация и модернизация производств и других мероприятий;

3.5. резервные сбытовые мероприятия предполагают:

- предусмотрение альтернативных каналов сбыта (через другие типы посредников, в другие отрасли, регионы, на другие сегменты района);

- предусмотрение альтернативной системы стимулирования сбыта и запасных рекламных конструкторов;

- переход на иные схемы сбыта (например: не договором купли-продажи, а по контрактам лизинга, кредит в рассрочку, в порядке трансферта дочерним предприятиям и прочее). Планирование дублирующих распродаж, предоставление альтернативных, льготных режимов реализации продукта (например: выкуп ранее реализованных и изношенных продуктов того же названия собственного и стороннего производства, пикетирование с другими дефицитными товарами и прочее). Разнообразие способов первичного продвижения принципиально нового продукта к пионерным потребителям (например: льготный прокат собственности обслуживающему персоналу, демонстрация на выставках и ярмарках, передача пробное пользование с условием получения экспериментальных поручений, референции и т. д.) [16].

Резервирование в производственных, коммерческих и финансовых планах по инновационному проекту времени на операции, сопряженные с повышенными рисками.

Биржевые операции, страхующие сбыт.

Возможны следующие операции:

а) приобретение учтенных на бирже переводных гарантий и поручительств на реализацию. Включают в себя приобретение учтенных на бирже ранее полученных компонентов от заинтересованных покупателей (заказчиков) гарантийных писем, в которых последние обязуются при выполнении определенных условий по цене, количеству, комплектации и качеству продукта, базису поставки закупить продукт фирмы к назначенному сроку. Биржа может организовать специальную котировку этого вида гарантий и торговли ими. То же самое возможно по отношению к поручительствам любых третьих лиц за приобретение товаров конкретными заказчиками. Как правило, в этом случае речь идет о поручительствах брокерских контор

б) продажа с размещением на биржевом рынке переводных опционов и ордеров. Переводные опционы реализуются первичному покупателю с учетом их на бирже, обеспечивающие вторичное обращение опциона. Переводные опционы могут выпускаться и исключительно, и сразу для размещения на биржевом рынке, еще не будучи приобретенными первичными покупателями. Ордера на покупку дополнительного объема поставок могут предлагаться как премии (безвозмездно) заказчикам определенного минимума общей продукции, выставленной к сбыту. Последнее является обычной мерой стимуляции сбыта как биржевого, так и не биржевого.

Действенность этой меры значительно повышается, если предлагаются переводные ордера, т. е. ордера, которые выписавший их поставщик обязуется признавать их в тех случаях, когда в последствии будут ему предъявлены любыми другими их новыми владельцами. Переводные ордера, могут, таким образом, переучитываться, переходить из рук в руки. В тоже время,

если согласно ордеру его владелец имеет право заключить договор о поставке товара, с коротким сроком поставки, достаточно льготными условиями поставки и по льготной цене, то на такие ордера может возникнуть платежеспособный спрос. Если ожидается, что товар станет дефицитным, либо рыночная цена на него возрастет сверх той, что предусмотрена в ордере, цена в ордере будет повышаться[2].

Ордера на сбыт могут выпускаться на двух основных льготных условиях (по ценам):

а) в краткосрочных ордерах цена поставок по ним фиксируется на уровне современной рыночной цены за ордерный товар, увеличенной на процент, соответствующий имевшему место за срок ордера приросту рыночной цены;

б) в более долгосрочных ордерах цена поставки гарантируется на уровне на фиксированный процент ниже рыночной, которая сложится к моменту реализации ордера путем заключения на его основании договора о поставке.

Капитальные участия с фирмами и лицами, являющимися для инновационного проекта источниками повышенного риска.

Под *капитальным участием* будем понимать участие в собственном капитале фирмы.

Возможны следующие варианты капитальных participations:

а) приобретение капитальных participations у ключевых поставщиков ресурсов с целью обеспечить лучшее по условиям поставки и более надежный к ним доступ. При этом экономия от снижения цен и другие выгоды должны как минимум быть равными затратам на приобретение капитального участия

б) продажа (в том числе и льготных) поставщикам собственных акций и паевых participations, а так же любых других имущественных прав с целью заинтересовать их в достаточной мере в успешном существовании инновационного проекта

Оба подхода представляют собой весьма дорогостоящее удовольствие и могут быть рекомендованы, если фирме не удастся обеспечить свое снабжение и сбыт контракцией, т. е. заключением договоров с независимыми от себя покупателями и поставщиками.

В случае заключения сделок, покупке или продаже капитальных participations фирма может надеяться на так называемые трансфертные цены поставок (они ниже рыночных) и трансфертные цены продаж (они выше рыночных), характерные для отношений между фирмами, связанными друг с другом системой капитальных participations.

Сами капитальные participations могут по выбору фирмы приобретать следующие формы:

1. фирма приобретает ценные бумаги поставщиков либо покупателей (заказчиков) дающее ей право отчасти контролировать их (обыкновенные акции)

2. фирма предоставляет, в том числе в кредит, на льготных началах собственные ценные бумаги (обыкновенные акции) ключевым контрагентам, тем самым, заинтересовывая их в дивидендах от собственной прибыли

3. то же в обоих направлениях на основе прямых паевых участия.

Возможны и косвенные капитальные участия, посредством присоединения к ключевым контрагентам, в учреждении вместе с ними совместных, малых предприятий, привлечение их к совместным проектам.

Приобретение обыкновенных акций даже на незначительную сумму означает получение прав акционеров, включая доступ к некоторым видам информации. Значительные пакеты акций уже дают возможность влиять на решение кадровых и ряда других вопросов.

Предоставление собственных ценных бумаг (обыкновенных акций), естественно при наличии заинтересованности в них есть более рискованный способ приобретения капитального участия, так как в этом случае фирма рискует оказаться дочерним предприятием другой фирмы, заключение контрактов, с которой на иных началах невозможно. При предоставлении собственных ценных бумаг (обыкновенных акций) фирма может толкнуться с необходимостью преобразования в АО, так как это единственная возможность выпустить обыкновенные акции

ТЕМА 12. РИСК – МЕНЕДЖМЕНТ В ОСОБЫХ КАТЕГОРИЯХ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Сельскохозяйственное производство в любой стране мира всегда относится к высокорисковому производству. Тем не менее, в специальных научных дисциплинах, связанных с управлением риском, этой отрасли внимания практически не уделяется. Анализ литературных источников показывает, что очень часто понятие "сельскохозяйственный риск" в классификации видов рисков не используется[7]. Лишь в некоторых изданиях можно найти описание специфических признаков сельскохозяйственных рисков, которое выделяет их в общей классификационной совокупности[1].

По своим характеристикам сельскохозяйственные риски можно вполне отнести к категории рисков, которые представляют собой опасность нанесения ущерба сельскохозяйственному предприятию (или хозяйству сельского товаропроизводителя) вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Под нормальным производственным процессом мы понимаем производственный процесс, протекающий при таких погодных условиях, когда сельскохозяйственное предприятие получает урожай не ниже средних значений для данной природно-климатической зоны. Основными признаками сельскохозяйственного риска являются, во-первых, его отраслевая принадлежность и, во-вторых, конкретизация объекта, на который этот риск направлен — на производство. Для сравнения мы приведем определение промышленных рисков: "Под промышленными рисками понимают опасность нанесения ущерба

предприятию и третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Кроме того, к ним относят опасность повреждения или утери производственного оборудования и транспорта, разрушение зданий и сооружений в результате воздействия таких внешних факторов, как силы природы и злоумышленные действия. Сравнение определений промышленного и сельскохозяйственного рисков позволяет выявить в них аналогии, которые, в свою очередь, приводят к следующему выводу. Сельскохозяйственный и промышленный риски могут быть объединены в один крупный класс (или вид) рисков — производственный. И тот и другой риски связаны с ущербами производству, которые вызываются различными видами опасных событий. При этом нарушается нормальный производственный процесс.

Особенности сельскохозяйственного риска определяются спецификой производства в отрасли. Если для промышленности наиболее серьезными нарушениями производственного процесса являются отказы машин и оборудования, аварийные ситуации, то для сельскохозяйственного производства такими нарушениями являются изменения в процессах органогенеза (роста и развития растений) в растениеводстве, которые приводят к повреждению и гибели сельхозкультур. В животноводстве нарушение производственных процессов приводит к болезням и гибели животных.

Опасные изменения производственного процесса в промышленности и в сельском хозяйстве, помимо разных источников рисковых событий, имеют и общий. В качестве него выступают неблагоприятные погодные условия. Однако для промышленных предприятий они представлены, как правило, такими стихийными бедствиями, как землетрясение, оползни, ураганы, смерчи, извержение вулкана. Для сельского хозяйства они также опасны, но в отличие от промышленности здесь также имеет значение сочетание не особо опасных погодных факторов, которые могут в значительной степени снизить полезный производственный эффект.

Еще одна важная специфическая характеристика сельскохозяйственного риска заключается в том, что и животные, и сельскохозяйственные посевы относятся к живой природе, поэтому если рассматривать сельскохозяйственный риск с позиций страхования, именно на этом основании следует выделять его среди прочих видов риска.

Включение сельскохозяйственных рисков в классификационную систему риск - менеджмента позволяет решить следующие задачи. Во-первых, распространить на него общие принципы управления риском. Во-вторых, обогатить новыми элементами уже известные методы воздействия на риск и, следовательно, сделать более разнообразным методическое содержание самого риск - менеджмента.

До сих пор изучение сельскохозяйственных рисков было лишено стройной системы. Учет погодных факторов и их влияния на сельскохозяйственное производство осуществлялся в системе гидрометеорологических организаций и НИИ АПК. Однако основные финансовые резервы, которые использовались на возмещение

возникающих ущербов, формировались в системе Госстраха СССР. Между собой эти подразделения осуществляли контакт только на этапе страховой экспертизы.

Современный риск-менеджмент как синтетическая научная дисциплина, которая изучает влияние на различные сферы деятельности человека случайных событий, наносящих физический и материальный ущерб, способна объединить в себе многие составляющие, направленные на комплексную характеристику сельскохозяйственного риска.

Общая схема процесса управления риском, которую рекомендует риск-менеджмент, представлена на рис. 12.1. На этой схеме воздействие на риск включает три группы методов: снижение, сохранение и передачу риска. Каждый из этих методов применим к сельскохозяйственному риску. Метод снижения риска позволяет либо уменьшить вероятность неблагоприятных событий, либо направлен на уменьшение размеров возможного ущерба. Последнее для аграрного производства имеет решающее значение, поскольку совсем исключить влияние неблагоприятных погодных условий невозможно. Для сельхозпроизводства снижение риска достигается биологическими способами защиты, которые предполагают выведение сельхозкультур, устойчивых к засухам, заморозкам и т.п. Селекция позволяет создавать такие сорта и виды растений, которые поздно зацветают, что позволяет уходить от поздних весенних заморозков.

Все перечисленные способы снижения сельхозриска, включая стадии его выявления и оценки, осуществляются в настоящее время научно-исследовательскими институтами в аграрном секторе. Эти научные подразделения всегда способны дать заключение, исходя из результатов наблюдения за погодой, имеющихся селекционных ресурсов и т.д., каким образом планировать производственный процесс в растениеводстве. Вместе с тем рекомендации институтов для конкретного сельскохозяйственного предприятия могут оказаться неприемлемыми, поскольку для своей реализации они требуют, во-первых, специальных знаний по агрономии, а во-вторых, финансовых ресурсов и специализированных видов техники.

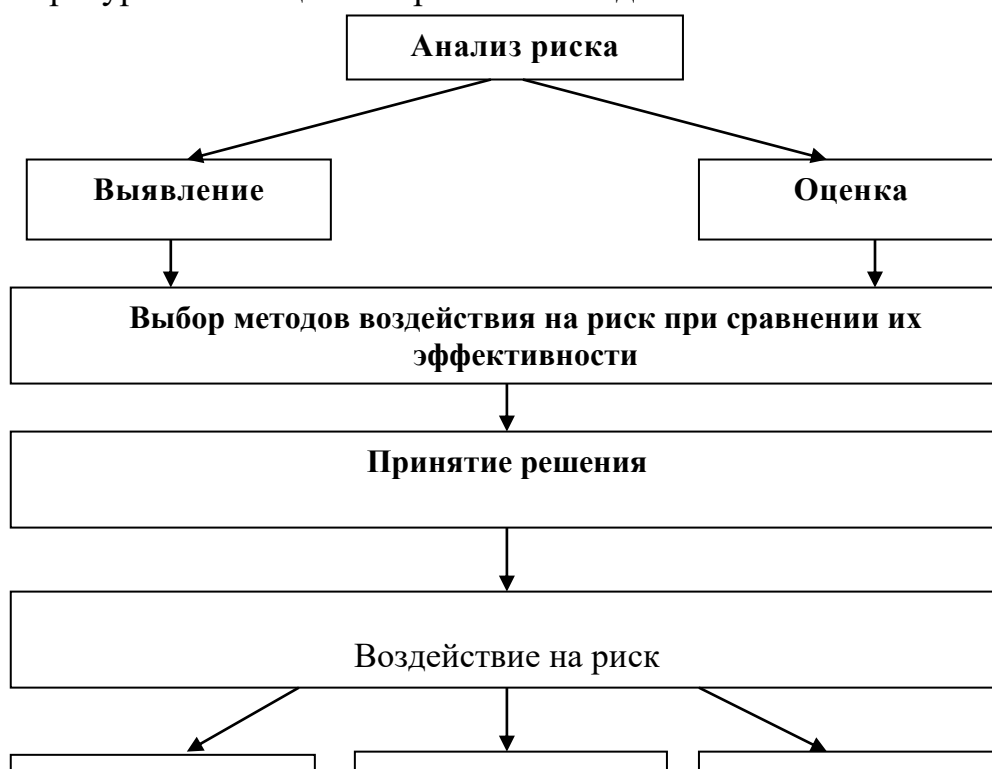


Рис. 12.1. Общая схема управления риском и методов воздействия на него.

Под самострахованием обычно понимают создание специальных резервных фондов, которые впоследствии используются на компенсацию потерь. Представляется, что этот термин следует заменить термином "резервирование", поскольку к страхованию самострахование не имеет никакого отношения. При создании резервных фондов никогда не происходит раскладки ущерба между участниками созданных резервов, поскольку эти резервы создаются лишь для одного предприятия и за счет его собственных отчислений. Поэтому общих признаков эти категории не имеют. Для растениеводческих отраслей необходимы резервы семян, сельхозтехники и запасных частей, ГСМ, финансовых ресурсов. Для животноводства требуется создавать резерв кормов, ремонтного молодняка и т.д. Специфика резервных фондов в сельском хозяйстве во многом определяется особенностями кругооборота производственных фондов этой отрасли, прежде всего большой длительностью времени производства. Формирование резервных фондов в сельскохозяйственном производстве всегда считалась "малоизученной проблемой экономической теории и практики"[5]. На рубеже XX — XXI вв. вопрос о создании резервов и источниках их финансирования продолжает оставаться нерешенным. Большая часть резервов создается не за счет собственных средств сельскохозяйственных предприятий, а дотируется (или субсидируется) из федерального бюджета. Анализ правительственных постановлений, связанных с мерами по стабилизации экономического положения АПК РФ только за 1993 — 1997 гг., показывает, что государственная поддержка в создании различных резервных фондов была основным источником их финансирования. После принятия Закона "О государственном регулировании агропромышленного производства" от 14.07.1997 № 100-ФЗ вопрос об участии государства в формировании специальных резервных фондов во многом остался нерешенным, поскольку ст. 13 указанного Закона определяет лишь общий

принцип дотирования и компенсации, в соответствии с которым "Дотации и компенсации сельскохозяйственным товаропроизводителям, предоставляемые за счет средств федерального бюджета, устанавливаются Правительством Российской Федерации в соответствии с федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации. Перечень же резервов, которые формируются с участием федерального бюджета, до сих пор не принят.

Таким образом, самострахование как способ воздействия на риск на уровне первичного звена АПК во многом определяется возможностями федерального финансирования. В условиях отсутствия прибыли во многих хозяйствах, за счет чего, собственно, и могут создаваться резервные фонды в сельскохозяйственных предприятиях, этот метод воздействия на риск можно отнести преимущественно к государственному регулированию.

К этому же способу сохранения риска относится и третий метод группы сохранения риска — привлечение внешних источников. Под привлечением внешних источников мы понимаем источники, не связанные с хозяйственной деятельностью аграрного предприятия. Этими источниками являются резервные фонды Министерства по чрезвычайным ситуациям.

Среди методов воздействия на сельскохозяйственный риск, которые относятся к группе "Передача", самым существенным способом является страхование. На рис. 12.2 представлена схема страхования различных видов сельскохозяйственных рисков, которую очень часто называют "сельскохозяйственным страхованием". В некоторых монографических исследованиях устойчивость термина "сельскохозяйственное страхование" связывают с достаточно продолжительным временем существования обязательной формы данного вида страховых операций. В частности, Л.Н. Бондаренко по этому поводу отмечает, что "такой термин позволял кратко обозначать совокупность всех видов страхования в сельской местности и подпадал под категорию обязательное государственное страхование"[1]. Эту позицию можно разделить лишь отчасти. Действительно, страхование урожая, животных, затрат на пересев и подсев погибших посевов более 70 лет существовало в нашей стране в обязательной форме. Однако устойчивость термина в немалой степени определяется еще и тем, что воздействие на сельскохозяйственные риски всегда (в том числе и в настоящее время) требовало государственного участия. Введение обязательного страхования — один из методов государственного регулирования страхового и сельскохозяйственного процессов. Кроме того, на устойчивость данного термина влияет чисто методологический аспект. Сельскохозяйственный риск — это комплексный риск отдельной отрасли экономики. Поэтому выделение его в отдельный класс идет по такому же принципу, как выделение морского, медицинского, транспортного страхования. Отсутствие в терминологических словарях его общих характеристик есть следствие бессистемного исследования сельскохозяйственных рисков, в том числе на межотраслевом уровне.

Воздействие на риск методом его страхования означает, что другие методы не в полной мере компенсируют возможные ущербы и убытки от различных опасностей. Опасности неблагоприятных погодных условий не удастся избежать,

следовательно, доход, получаемый сельским товаропроизводителем, даже при условии, что будут реализованы все возможные способы снижения риска, все-таки будет зависеть от погоды. Эта зависимость органически присуща сельскохозяйственному производству.

На рис. 12.2 комплексность страховых операций представлена двумя подотраслями имущественного страхования: страхованием конкретного имущества и страхованием предпринимательского риска. Каждая из этих подотраслей включает в себя несколько видов и подвидов страхования. В настоящее время государственная поддержка осуществляется лишь при страховании будущего урожая, т.е. тогда, когда объектом страховой защиты выступает предпринимательский риск сельского товаропроизводителя, обусловленный колебаниями урожайности. Иные подвиды реализуются в добровольной форме без привлечения государственных субсидий.

Проведенное исследование показывает, что сельскохозяйственный риск обладает несколькими специфическими особенностями, которые выделяют его из других групп страхового риска. Такими особенностями являются: катастрофичное распределение риска во времени и его кумулятивный характер. По международной классификации организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) катастрофические риски подразделяются на эндемические (местные) риски (которые происходят под воздействием метеорологических факторов и условий) и риски, которые происходят под воздействием качества земли (например, эрозия почв). Особую группу в этой международной классификации составляют риски, которые связаны с преобразующей деятельностью человека в процессе присвоения материальных благ. Они имеют внутреннюю группировку на политические и военные[20].



Рис.12.2 Схема взаимосвязи подвидов сельскохозяйственного страхования.

Приведенная классификация никак не включает в себя сельскохозяйственные риски. В значительной мере это происходит потому, что сам риск в ней отождествляется только со страховой опасностью. В качестве таких опасностей обычно выступают стихийные бедствия. Стихийное бедствие имеет несколько признаков, которые отличают его от других страховых опасностей. Этими признаками являются:

- наличие очага катастрофы;
- эффект его вредоносного воздействия на окружающую природу и людей;
- уязвимость, т.е. неспособность населения со всеми общественными структурами в достаточной степени противостоять данному вредоносному воздействию[8].

При этом считается, что страховая опасность неизбежно вызовет ущерб. Однако для сельскохозяйственных рисков не всегда страховая опасность сопровождается ущербом. В то же время существует большое количество модификаций природных процессов, которые по своим характеристикам не могут быть отнесены к стихийным бедствиям, тем не менее, их воздействие на посевы сопровождается ущербами в виде гибели последних или снижения урожайности сельхозкультур. Таким образом, катастрофичность сельскохозяйственных рисков одновременно связана с природными опасностями в виде стихийных бедствий и природными опасностями в виде отклонений от нормальных природных условий, которые вызывают губительные отклонения в фазах органогенеза растений. Например, заморозки не означают стихийного бедствия, однако их наступление при отсутствии надежного снегового покрова может привести к широкомасштабной гибели посевов озимых.

Графическое изображение катастрофических рисков представлено на рис. 12.3. Само название "катастрофический" указывает на то, что пики колебания убыточности зависят от страховых опасностей, имеющих непреодолимую силу. К такого рода опасностям в сельскохозяйственном страховании относятся засухи, наводнения и другие стихийные бедствия, которые негативно влияют на уровень валового сбора урожая. Однако, помимо них, катастрофичность сельскохозяйственного риска связана с его кумулятивным эффектом. Этот эффект проявляется таким образом, что наступление страховой опасности поражает сразу большое количество застрахованных объектов. Поэтому на графике пик колебания убыточности может свидетельствовать не только о наступлении страховой опасности, подпадающей под определение непреодолимой силы, но и о том, что сразу большое количество застрахованных объектов подверглись ущербу.

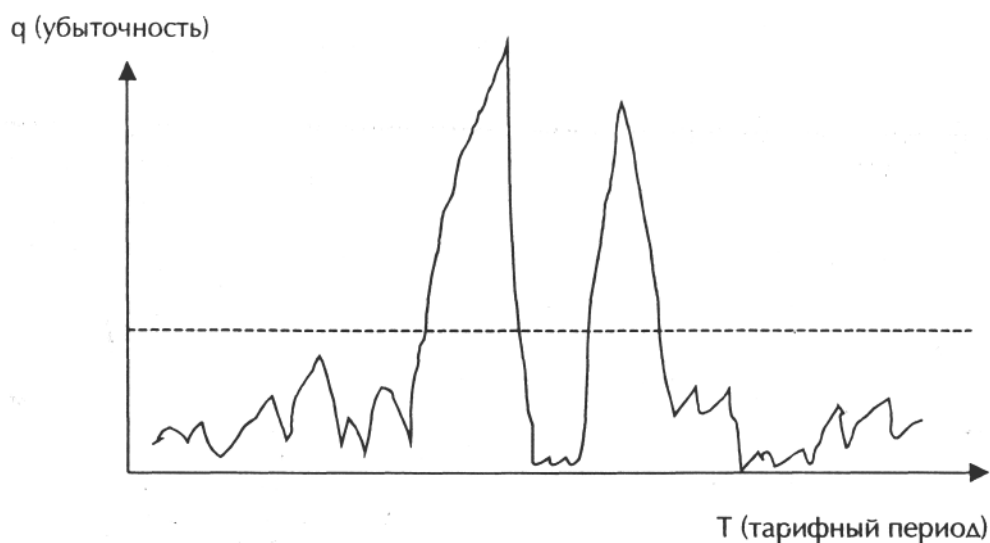


Рис.12.3 Катастрофический риск.

Катастрофичность сельскохозяйственных рисков требует для их страхования особых условий. Эти условия, как правило, связаны с особыми мерами безопасности страховщика, которые направляются на обеспечение своей финансовой безопасности. Основной мерой в этой части выступает превентивная или предупредительная деятельность. Для объектов страхования предупредительные мероприятия означают привлечение финансовых средств для проведения разного рода работ, предупреждающих (или снижающих) вероятность риска гибели посевов и снижения урожайности.

Выделенные специфические особенности сельскохозяйственного риска имеют объективную природу. Однако, помимо них, действует множество субъективных факторов, которые могут оказывать негативное влияние на эффективность труда в аграрном секторе. К ним относятся уровень профессиональной подготовки сельских товаропроизводителей (особенно в области агрономии, экономики и права), способность адаптироваться к агрессивной экономической среде, умение не просто "выживать" в условиях трансформации и реформирования АПК, но и находить свою "экономическую нишу", в рамках которой можно раскрыть весь имеющийся потенциал сельхозпредприятия. Их совокупность можно отнести к категории субъективных рисковых обстоятельств, которые могут значительно усиливать объективные рисковые характеристики производственных процессов в аграрном секторе. Именно эти субъективные критерии плохо поддаются формализации при оценке сельскохозяйственного риска. Поэтому передача его на страхование может сталкиваться либо с отказом страховщика в продаже необходимого страхового продукта, либо отказом в выплате страхового возмещения. К субъективным факторам риска в последнее время относят процесс криминализации сельского хозяйства. Сами крестьяне признаются: «Конечно, продаем, ворует сами у себя, ворует механизировано, на КамАЗах». В этих условиях передача риска на страхование требует точного андеррайтинга, изощренной экспертизы до заключения договора страхования и после окончания его действия.

Характеристика субъективных факторов риска в сельском хозяйстве не будет полной, если в ее рамках не рассмотреть процесс неравномерного развития сельхозпредприятий. Эта неравномерность связана с кризисными явлениями в сельском хозяйстве, поэтому специалисты обычно выделяют три группы предприятий – сильные хозяйства, средние и слабые. Очевидно, что для слабых хозяйств управление риском путем его передачи на страхование является весьма проблематичным. Страховой полис — это платный продукт, и его приобретение связано с отвлечением из текущего оборота необходимых средств, которых и так недостает. Мы считаем, что для слабых хозяйств есть единственное средство защиты от сельскохозяйственного риска — воспользоваться бесплатным продуктом в виде средств резерва МЧС, которые могут быть предоставлены для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий.

Для средних и сильных хозяйств оплата страхового полиса не является неразрешимой проблемой. Однако и для них передача риска на страхование сопряжена со сложностями различного рода. Основной из них является то, что имущественное страхование, за исключением страхования ответственности, — это преимущественно добровольное страхование. Поэтому реализация страхования в годы, когда прогнозируется благоприятная погода, становится невыгодной. Риск-менеджмент, предлагая различные способы управления риском, позволяет выявить их специфические особенности для разных уровней, начиная от первичного производственного звена в аграрном секторе и кончая высшими органами государственного управления. Это касается прежде всего такой сложной задачи, как безусловный процесс дотирования сельскохозяйственного сектора и, следовательно, поиск финансовых средств для ее решения. Способы государственной поддержки могут быть самыми разнообразными, в том числе и в сфере страхования. Следовательно, риск-менеджмент должен дифференцировать сельскохозяйственный риск и направлять научный поиск способов управления им в те области, которые до сих пор мало исследованы.

Размещая на российском страховом рынке договор страхования персонала крупного металлургического предприятия от несчастных случаев на производстве, сталкиваются с определенной неадекватностью цены страхования по отношению к объему страхового покрытия. Рассмотрим данную проблему на примере металлургического предприятия.

Численность персонала металлургического предприятия составляет около 30 тыс. человек, работающих на территории 12 км² в более чем 60-ти цехах, в каждом из которых в среднем 200-300 человек в две смены. Средняя страховая сумма на человека составляет 100 000 руб. Условия договора страхования в основном соответствуют принятым в практике страхования персонала промышленных предприятий от несчастных случаев.

Допустим, что выплаты по договору страхования предыдущего года не превышали 1 млн. руб. Статистика по травматизму на предприятии за последние 6 лет свидетельствовала о его уверенном снижении.

Анализ статистических данных позволит определить в данном случае значение страхового брутто-тарифа в 0,06%, включающего средние расходы страховщика на ведение дел и брокерскую комиссию. Расчеты проводились с использованием аппарата теории вероятностей и ее приложений в страховой математике. Договор коллективного страхования от несчастных случаев рассматривался как портфель независимых индивидуальных договоров страхования. Безопасность портфеля, т.е. вероятность не превышения убытков над страховым взносом, была принята равной 0,9.

Полученные котировки позволили установить оригинальный брутто - тариф, в несколько раз меньше котировок, представленных страховщиками, и предложить оригинальному страховщику выступить в роли сервисной компании. Следует признать, что данный подход применим только для предприятий с большой численностью персонала, когда договор страхования от несчастных случаев представляет собой фактически целый портфель

договоров с невысокой кумуляцией возможных убытков. Для договоров страхования, где кумуляция может оказаться значительной, целесообразно либо ограничить выплаты по одному страховому случаю, либо провести перестрахование по эксцеденту убытка. Это позволит значительно снизить размер страхового взноса без ущерба для качества страхового покрытия и ущемления интересов оригинального страховщика. В обоих случаях для определения точки эксцедента необходим качественный анализ риска, который часто может быть проведен в достаточно простой форме.

Применимость использованного подхода для других отраслей промышленности (например, для химических предприятий, характеризующихся высокой концентрированностью персонала, опасных веществ и оборудования), требует отдельного анализа.

Другим возможным путем решения аналогичных задач является перестрахование с использованием тантьемы (Тантьема - форма денежного вознаграждения руководящему персоналу фирм, акционерных обществ, компаний и др., выплачиваемая из чистой прибыли от хозяйственной деятельности в процентах от ее размера). Его можно рекомендовать в ситуациях, когда договор коллективного страхования от несчастных случаев заключается в первый раз, т.е. когда его убыточность (прибыльность) неизвестна. Эффективность данного подхода возросла с 1 января 2002 г. в связи с введением в действие Части II Налогового кодекса РФ, освобождающей перестраховочные премии тантьемы от уплаты налогов на прибыль и налога на добавленную стоимость.

Таким образом, качественный анализ риска позволяет брокерской организации, страховой компании или отделу управления рисками предприятия более глубоко понять свойства и специфику риска, провести адекватную страховую защиту и организовать наиболее подходящее перестрахование заключенных договоров.

Риски связанные с международными экономическими отношениями:

1. Изменения цены товара после заключения контракта.
2. Риск отказа импортера от приема товара особенно при инкассовой системе расчетов.
3. Ошибки в документах или оплате товаров.
4. Злоупотребление или хищение валютных средств, выплаты по поддельным платежным документам, чекам и прочее.
5. Риск неплатежеспособности покупателя или заемщика.
6. Риск, связанный с изменением валютных курсов.

В условиях развитой стабильной экономики именно последний риск занимает ведущее место. В основе валютного риска лежит изменение реальной стоимости денежного обязательства в период между подписанием соглашения и осуществлением платежей за него. Экспортер несет убытки при понижении курса валюты цены к валюте платежа, так как он получит меньшую реальную стоимость по сравнению с контрактами. Для импортера валютные риски возникают если повышаются курс валюты цены к валюте платежа.

Валютные риски можно подразделить на:

1. Собственно валютные риски, т. е. риски, связанные с изменением валютного курса в период между подписанием и осуществлением платежей. На практике эти риски могут быть полностью или частично устранены путем применения различных методов страхования валютных рисков.

2. Риск упущенной выгоды заключается в возможности получения худших результатов при выборе одного из двух решений: страховать или не страховать валютные риски. Так изменение курса может оказаться благоприятными для предприятия и застраховавшись от риска, она просто упустит часть прибыли.

Методы страхования валютных рисков можно теоретически разделить на три группы:

1. Односторонние действия одного из контрагентов.
2. Операции страховых компаний и банков.
3. Взаимная договоренность участников сделки.

Часто используются защитные оговорки, т. е. договорные условия, включаемые в соглашения и контракты, предусматривающие возможность пересмотра последних.

Валютная оговорка - условие в международном, торговом, кредитном или ином соглашении, уговаривание пересмотра сумм платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки, с целью страхования экспортера от риска обесценивания валют. Валюта платежа при этом ставится в зависимости от более устойчивой валюты оговорки.

В условиях усиления нестабильности валютных курсов распространение получают мультивалютные (мультивалютные) оговорки, в которых сумма валютного обязательства пересчитывается в зависимости от курсов соотношение между валютой платежа и группами валют, выбираемых по соглашению сторон. Количество валют в корзине может быть две или более.

Преимущество мультивалютных оговорок:

1. Валютная корзина как метод измерения средневзвешенного курса валюты платежа по отношению к определенному набору других валют снижает вероятность резкого изменения суммы платежа.

2. Мультивалютная оговорка наибольшей степени обеспечивает интересы обоих контрагентов сделки так как включает валюты имеющие разные степени стабильности.

Существует несколько формулировок валютной оговорки, в зависимости от способа расчета курсов потерь. Неточность формулировки мультивалютной оговорки приводит к исполнению каждой из сторон контракта своего собственного метода расчета. Последнее затрудняет либо делает невозможным регулирование международных расчетов. Защитные свойства мультивалютной оговорки зависит не столько от количества, сколько от качества набора валют. Оговорка, основанная на неудачном выборе валют

может оказаться столь неэффективной, как и оговорка, основанная на одной валюте. Валютная оговорка может быть основана на валютной корзине, состоящей из валют:

- а) наделенных одинаковыми удельными весами (симметричная корзина)
- б) наделенных разными удельными весами (асимметричная корзина)
- с) меняющихся весами в зависимости от рыночных факторов (регулируемая корзина)

Составные элементы в валютной оговорке:

1. Начало ее действия, которое зависит от установленного в контракте предела колебания курса ($\pm 2\%$).
2. Дата базисной стоимости валютной корзины.
3. Ограничения действия валютной оговорки, при повышении или понижении курса валюты платежа против валюты оговорки (устанавливаются верхние и нижние пределы действия валюты оговорки как правило в процентах от суммы платежа)
4. *Товарно-ценовая оговорка* - условие, включаемое в международное, торговое, экономическое соглашение с целью страхования экспортера от инфляционного риска.

К таким оговоркам относятся:

1. Оговорки о скользящей цене повышающейся в зависимости от ценообразующих факторов.
2. Индексация, основанная на включении в соглашение особой индексной оговорки о пересчете суммы платежа пропорционально изменению индекса цен за период с даты подписания контракта до момента исполнения обязательств. Индексные оговорки в международной практике применяются мало в связи с трудностями выбора и пересмотра индексов, реально отражающих рост цен на товары.

Комбинированное валютно-товарная оговорка используется для регулирования в зависимости от изменения товарных цен. Если цены курса меняются в одном направлении, то сумма обязательства пересчитывается на наибольший процент отклонения. Если направление их динамики не совпадает, то сумма платежа меняется на разницу между отклонения цен и курсов.

Страхование валютных рисков путем оптимального выбора валютно-цены внешнеторгового контракта.

Цель: установление цены контракта в той валюте, изменение курса которой окажется благоприятным. Для экспортера-это будет так называемая “сильная валюта”, т. е. валюта, курс, которой в течении действия контрактов повышается. К моменту платежа по контракту фактическая выручка, пересчитанная в рубли превысит первоначально ожидавшиеся, наоборот, импортер стремится заключить контракт в валюте с пониженным курсом (слабой валюте) к моменту платежа ему придется заплатить меньшую цену в рублях.

Недостатки этого метода:

а) прогноз повышения либо понижения валютного курса может не оправдаться.

б) при заключении внешнеторговых контрактов не всегда есть возможности выбора валют. (Например, на некоторых международных товарных рынках цены устанавливаются в валюте экспортера).

с) Т. к. интересы сторон при выборе валюты-цены не совпадают , то в ответ на уступку в вопросе выбора валюты-цены , контрагенты требуют как правило встречных уступок (скидки в цене, льготные условия платежа и кредита и т.д.). При этом, т.к. в целом международные рынки весьма эффективны и ценовая льгота, которую одному из контрагентов придется предоставить в обмен за уступку в выборе валюты , может оказаться близкой по стоимости хеджирования сделки при помощи срочных валютных контрактов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Архипова А.Ю. Международные экономические отношения. Международный бизнес: учебник. – Ростов н/Д: Феникс, 2019. – 571с.
2. Ахвледиани Ю.Т.- Страхование ВЭД: учебник для студентов и вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и экономические специальности /М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.-255с.
3. Балабанов И.Т., Балабанова А.И. Внешнеэкономические связи: Учеб. Пособие. М.: Финансы и статистика, 2008
4. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / под ред. Е.П.Пузаковой.-М.: Экономистъ, 2005.-495с.
5. Ечкалов Д.И. Особенности внешнеэкономического страхования в России // Страхование ревю – 2005. – №1-с.16
6. Зайцева М.А., Литвинова Л.Н. Страхование дело: Учеб. пособие / Под общ. ред. М.А. Зайцевой. Мн.: БГЭУ, 2017
7. Зайцева М.А. Страхование во ВЭД: учеб. пособие / Минск: БГЭУ, 2007.- 383с.
8. Никитина Т.В. Страхование коммерческих и финансовых рисков: Учеб. пособие. СПб.: Санкт – Петербург, 2013.
9. Рогов В.В. Политика и практика зарубежных стран в области государственной поддержки экспорта //Внешнеэкономический бюллетень – 2002.-№1-с.58
10. Рудаков А.П. Страхование ВЭД. Учебное пособие – Москва: АТиСО, 2008. – 288с.
11. Самсонова И.А. Страхование. Учеб. пособие – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2017. -256с.
12. Сахарова Н.П. Страхование: Учеб. пособие. М.: Проспект, 2006.
13. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 823с.
14. Чиненов М,В. Страхование ВЭД: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит» и «Мировая экономика».- М.: Издат-во «Омега - Л», 2017. – 244с.