

3.5. ТИПОЛОГИЯ РИСКОВ ЛОГИСТИКИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Кильд М.Ю., к.э.н., доцент кафедры коммерции и логистики

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

На международном рынке логистика должна отвечать всем требованиям, предъявляемым к логистике на внутреннем рынке, но помимо этого ей приходится справляться с намного большей неопределенностью, порождаемой возросшими расстояниями, спросом, разнообразием правил регулирования и документации. Вместе с этим возрастают риски логистики международного товародвижения.

В данной статье приведено несколько классификаций рисков, рассмотрена и обобщена типология рисков логистики международного товародвижения. Отдельное внимание уделено основным способам минимизации рисков международного товародвижения.

Развитие логистики международного товародвижения (ЛМТ) напрямую связано с динамично развивающимся развитием мирового рынка и международной торговли. В условиях глобализации экономики возрастают производственные затраты предприятий на фоне жесткой конкуренции производителей товаров и сокращения «жизненного цикла товаров».

Основными результатами глобализации, имеющими существенное значение для развития логистики, становится появление мультинациональных, международных, а еще в большей степени – глобальных компаний и формирование глобальных информационных сетей. Цепи поставок таких компаний пересекают национальные границы, в связи с чем логистика приобретает международные масштабы. [13, с. 473-474].

В связи с чем большие надежды лежат на ЛМТ, посредством которой происходит формирование логистических цепочек, инструментов снижения финансовых и временных потерь на пути доставки товара от производителей к потребителям. Т.к. в процессе международного товародвижения материальные потоки пересекают государственные границы и в цепочке поставок появляются звенья не присущие для логистике внутреннего товародвижения, такие как таможня, международные посредники и пр., то и риски здесь будут несколько иные.

Риск всегда обозначает вероятностный характер исхода, при этом в основном под риском чаще всего понимают вероятность получения неблагоприятного результата (потерь), хотя его можно описать и как вероятность получить результат, отличный от ожидаемого. В этом смысле становится возможным говорить и о риске убытков, и о риске сверхприбыли.

Риск – это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении.

Главной причиной возникновения рисков в международном бизнесе является системная многоуровневая неопределенность, которая порождается:

- трудно поддающейся реальному прогнозированию нестабильностью экономических процессов на уровне как национальных хозяйств, так и мировой экономики;

- противодействиями, возникающими в случаях нарушения договорных обязательств иностранными партнерами;
- изменчивостью спроса и трудностями сбыта товаров в условиях расширенных пространственных и временных рамок;
- вероятностным характером научно-технического прогресса и его неоднозначными последствиями для мирохозяйственных связей;
- случайностью многих социально-экономических, технологических и природных процессов в условиях растущей глобализации;
- ограниченностью и неполнотой информации о мировых экономических процессах, а также трудностями получения информации об иностранном контрагенте;
- столкновением противоречивых экономических интересов в условиях целевой интернационализации деятельности отдельных хозяйствующих субъектов;
- отсутствием комплексного и дифференцированного подхода к управлению рисками в условиях перехода на иностранную целевую группу производителей и потребителей [2, с. 141].

Основными внешними причинами возникновения рисков ЛМТ могут быть следующие:

- нестабильность законодательства;
- изменение налоговых ставок и налоговой политики;
- природные катастрофы;
- политические конфликты.

Для любого участника рынка риск, прежде всего, характеризуется возможностью возникновения нежелательных убытков, поскольку такая ситуация может повлиять на хозяйственную деятельность.

Существуют различные классификации рисков как вообще, так и рисков ЛМТ в частности. Обобщенная схема рисков ЛМТ представлена на рис. 1 [12].

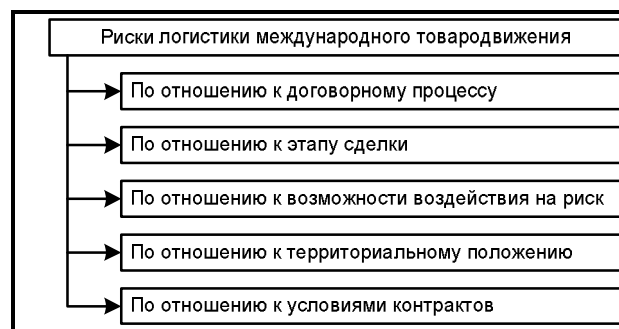


Рис. 1. Обобщенная схема рисков ЛМТ

К рискам, связанным с условиями контракта, относятся риски, связанные с товаром, его качеством, упаковкой и ценой; условиями поставки; финансовые риски; форс-мажорных обстоятельств; разрыва контракта и ответственность за несоблюдение условий, арбитража.

По отношению к договорному процессу риски подразделяются на страновые, макроэкономические, надежность партнера, юридические, криминальные, маркетинговые.

К рискам, относящимся к этапу сделки, относятся риски:

- таможенного оформления;
- сертификации продукции;
- инвестиционные;
- производственные;
- коммерческие;
- транспортные.

По отношению к территориальному положению риски делятся на:

- возникающие на внутреннем рынке;
- возникающие на границе;
- возникающие за рубежом.

По отношению к возможности воздействия на риск делятся на:

- управляемые фирмой;
- косвенно управляемые;
- неуправляемые.

С точки зрения организации управления, все возникающие риски можно условно разделить на две большие группы: страхуемые и нестрахуемые. Страховой риск – это вероятное событие, случай наступления которого является страховым. К страхуемым рискам обычно относят вероятность возникновения убытков в связи с порчей или уничтожением товара в результате пожаров, аварий, других стихийных бедствий, при транспортировке, в связи с ошибками сотрудников фирмы, невыполнением обязательств партнерами и т.д.

Однако существует большая группа рисков, которые страховые компании не берутся страховать, потому что их трудно оценить и предсказать. Наступление подобных рисков означает, что компания вынуждена самостоятельно компенсировать свои убытки за счет собственных средств или средств специально созданного резервного фонда. Таким примером являются страновые риски.

ЛМТ присущи все предпринимательские риски, такие как производственные, коммерческие, финансовые, а также для ЛМТ присущи риски, которые встречаются только при осуществлении компанией внешнеэкономических операций, такие как страновые, таможенные, риски международной конкурентной среды, риски международного маркетинга, риски международного контракта, риски, связанные с иностранным контрагентом, и пр. И даже коммерческие и финансовые риски, присущие всем предпринимательским структурам, в рамках ЛМТ приобретают иную структуру. Данные риски имеют свою специфику, поэтому в мировой практике лишь некоторые виды таких рисков страхуются.

Первая большая группа рисков ЛМТ – это страновые риски, характеризующие зависимость деятельности контрагентов от социально-экономического и политического положения их стран. Страновой риск является многофакторным явлением, характеризующимся тесным переплетением множества финансово-экономических и социально-политических переменных.

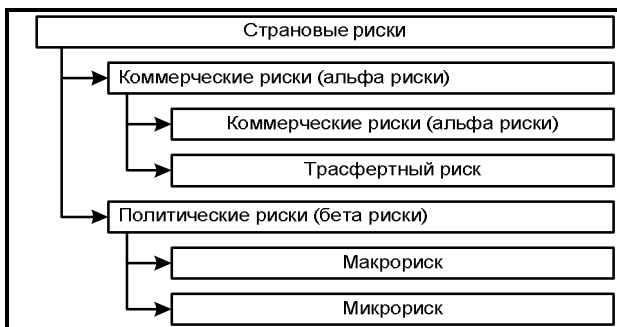


Рис. 2. Типология странового риска

В рамках общего странового риска различают некоммерческий, или политический, и коммерческий риск (рис. 2) [5]. Последний делится в зависимости от уровня своего влияния:

- на уровне государства – риск неплатежеспособности (sovereign risk), «ассоциирующийся с предоставлением займов иностранным правительствам»;
- на уровне компаний – трансфертный риск (transfer risk) – риск того, что при проведении экономической политики

отдельная страна может наложить ограничения на перевод капитала, дивидендов и процентов иностранным кредиторам и инвесторам.

Вследствие непредсказуемости посредством теории вероятности страновой риск не страхуется. Однако существует возможность в определенной мере спрогнозировать этот вид риска, используя метод исторического сравнения:

- макроэкономический, к нему можно отнести, например, неожиданное для иностранных контрагентов введение запрета на конвертацию валюты, что может привести к невыполнению обязательств одним из этих контрагентов и возникновению убытков у другого;
- макрополитический, к нему относится главным образом изменение законодательства в государстве одного из контрагентов, что может причинить ущерб другому;
- политические риски – возможное возникновение убытков в результате проведения государственной политики. В эту группу рисков входят риски экспроприации и национализации, риски военных действий, забастовок, риски запрета конвертируемости валюты и другие.

Ч. Кеннеди предложил деление политического риска на экстра-легальный и легально-правительственный [9, с. 47]. Подобной классификации придерживаются Ж. де ла Торре и Д. Некар (табл. 1). На наш взгляд, такая классификация очень удобна и не потеряла своей актуальности.

Таблица 1

ТИПОЛОГИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ [9, с.48]

Показатель	Экстра-легальный риск	Легально-правительственный риск
Макрориск	Революция	Изменение инвестиционного законодательства
Микрориск	Терроризм	Торговое регулирование

Экстра-легальный риск означает любое событие, источник которого находится вне существующих легитимных структур страны:

- терроризм, саботаж, военный или политический переворот, революция, война, стихийные массовые формы политического протеста;
- обострение этнополитических конфликтов;
- противодействие государственной политике со стороны оппозиции;
- экономическая блокада и санкции со стороны других государств.

Легально-правительственный риск является прямым продуктом текущего политического процесса и включает такие события:

- демократические выборы, приводящие к новому правительству и изменениям в законодательстве, касающегося торговли, труда, совместных предприятий, денежной политики;
- полная или частичная национализация собственности отдельных фирм, отраслей или даже всех хозяйствующих субъектов;
- конфискация собственности фирмы и арест ее счетов;
- отказ от выполнения долговых обязательств;
- создание препятствий для деятельности отдельных фирм или финансово-промышленных групп;
- радикальное изменение законодательства и «правил игры»;
- введение новых ограничений на деятельность фирм; высокий уровень коррупции;
- принятие политических решений в узкокорпоративных интересах.

Некоторые исследователи (М. Фицпатрик, В. Ашер, Т. Брювер) считают существующую дефиницию политического риска неудовлетворительной из-за того, что она конституирует политический событийный риск. По их

мнению, основное внимание должно уделяться динамике политического действия, из которого возникают события, поскольку можно точнее спрогнозировать природу кон-

фронтации или понять действия политических сил, чем предсказать победителей и проигравших (табл. 2).

Таблица 2

ПОДВЕРЖЕННОСТЬ ПОЛИТИЧЕСКИМ РИСКАМ [4]

Непредвиденные обстоятельства	Действия легитимных структур	События, вызванные действиями неконтролируемых правительством сил
Потеря контроля за деятельностью фирмы	Полная или частичная экспроприация; насильственное лишение прав управления; конфискация собственности фирмы; разрыв договора	Война; революция; терроризм; забастовки
Падение ожидаемой прибыли	Неприменимость «национального режима»; уменьшение доступа к финансовым, трудовым и сырьевым рынкам; контроль над ценами, товарами, деятельностью; валютные ограничения; ограничения денежных переводов за границу; требования к экспортным характеристикам	Националистически настроенные продавцы и поставщики; угрозы враждебных группировок; навязанные извне финансовые ограничения; навязанные извне ограничения на импорт и экспорт

Таблица 3

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ РИСКА [4]

-	Экономические факторы	Политические факторы
Внутренние факторы	<p>Население и доход:</p> <ul style="list-style-type: none"> • численность и структура; • экономический рост и доход на душу населения; • естественный прирост; • распределение дохода. <p>Трудовые ресурсы и занятость:</p> <ul style="list-style-type: none"> • величина и состав; • отраслевая и территориальная структура; • производительность; • миграция; • уровень безработицы. <p>Отраслевой анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сельскохозяйственное производство и самообеспеченность; • отраслевая и территориальная структура; • размер и динамика государственного сектора; • национальные приоритеты и стратегические отрасли. <p>Экономическая география:</p> <ul style="list-style-type: none"> • природные ресурсы; • экономическая диверсификация; • топография и инфраструктура; <p>Правительство и социальные службы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • источники и структура правительственных доходов; • отраслевое и территориальное распределение расходов; • размер и рост бюджетного дефицита; • жесткость программ расходов; • зависимость регионов от центральных источников дохода. <p>Основные показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • индекс цен; • уровень заработной платы; • процентные ставки, денежное предложение и т.д. 	<p>Состав населения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • этнолингвистическая, религиозная, племенная или классовая гетерогенность; • степень участия в экономической и политической власти; • иммиграция и эмиграция. <p>Культура:</p> <ul style="list-style-type: none"> • культурные, религиозные и моральные ценности; • открытость и интенсивность культурных связей. <p>Правительство и институты:</p> <ul style="list-style-type: none"> • конституционные принципы и конфликты; • гибкость национальных институтов; • роль и влияние армии, церкви, партий, прессы, образовательных учреждений и т.д. <p>Власть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • лидеры; • ключевые фигуры, поддерживающие status quo; • роль и влияние аппарата внутренней безопасности; <p>Оппозиция: влияние и источники.</p> <p>Основные показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • забастовочная активность; • вооруженные выступления и террористические акты; • количество и условия содержания политических заключенных; • уровень официальной коррупции
Внешние факторы	<p>Внешняя торговля:</p> <ul style="list-style-type: none"> • текущий платежный баланс, его составляющие; • ценовая эластичность экспорта и импорта; • стабильность основных статей импорта и экспорта; • эволюция условий торговли; • географическая направленность торговли; <p>Внешний долг и его обслуживание:</p> <ul style="list-style-type: none"> • внешний долг, его абсолютный и относительный уровни; • сроки и условия погашения; • обслуживание долга по импорту и экспорту; <p>Иностранные инвестиции:</p> <ul style="list-style-type: none"> • величина и относительное значение; • отраслевое и территориальное распределение • основные инвесторы (страны и международные организации); <p>Платежный баланс:</p> <ul style="list-style-type: none"> • динамика; • сальдо резервов; • движение капиталов. <p>Основные показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • валютный курс (официальный и неофициальный); • изменения международных условий заимствования 	<p>Положение на международной арене:</p> <ul style="list-style-type: none"> • международные договора; • позиция по международным вопросам, голосование в ООН; <p>Финансовая поддержка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • финансовая, продовольственная помощь, военная поддержка; • предпочтительные экономические и торговые связи. <p>Ситуация в регионе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • пограничные конфликты; • внешняя военная угроза; • революция в соседнем государстве; • беженцы. <p>Отношение к иностранному капиталу и инвестициям:</p> <ul style="list-style-type: none"> • национальное инвестиционное законодательство; • отношение к иностранным инвесторам в провинции; • судебная практика. <p>Основные показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • соблюдение прав человека; • оппозиция за пределами страны; • причастность к террористическим актам в третьих странах; • дипломатические и торговые конфликты

В классификации, предложенной Дж. де ла Торре и Д. Некаром, выделяются внутренние и внешние источники политических и экономических факторов риска. Такое деление достаточно условно, поскольку факторы из различных групп могут оказывать влияние друг на друга (табл. 3).

Данная таблица позволяет спрогнозировать политические риски, на сколько это возможно, так как дает нам значительное количество факторов, по которым возможно сделать прогноз.

Ко второй по значимости и масштабности группе рисков ЛМТ относятся финансовые риски.

Финансовый риск – возможное возникновение убытков при осуществлении финансовых сделок, связанных с валютой, денежными средствами или ценными бумагами (рис. 3).



Рис. 3. Виды финансовых рисков

Инфляционный риск – вид финансовых рисков, заключающийся в возможности обесценивания реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов фирмы), а также ожидаемых доходов и прибыли фирмы от осуществления финансовых сделок или операций в связи с ростом инфляции. Данный вид риска носит постоянный характер и сопровождает все финансовые операции предприятия в условиях инфляционной экономики. Таким образом, инфляционный риск выделяется в самостоятельный вид финансовых рисков только в условиях инфляционной экономики.

Один из методов минимизации инфляционного риска – включение в состав предстоящего номинального дохода по финансовым операциям размера инфляционной премии. В тех случаях, когда прогнозирование темпов роста инфляции затруднено, размер реального дохода по финансовой операции может быть заранее пересчитан в одну из стабильных конвертируемых валют с обратным перерасчетом в национальную валюту по действующему валютному курсу на момент проведения расчетов по финансовой операции. Под налоговым риском следует понимать вероятность потерь, которые может понести предпринимательская фирма в результате конъюнктурного изменения налогового законодательства или в результате ошибок, допущенных фирмой при исчислении налоговых платежей. Таким образом, налоговый риск одновременно относится и к группе внешних финансовых рисков, и к группе внутренних рисков. Налоговый риск включает в себя:

- вероятность дополнительных выплат в бюджет в результате незапланированного повышения налоговых ставок;
- вероятность потерь в результате принятия налоговой службой решений, снижающих налоговые преимущества, т.е. досрочная отмена предоставленных налоговых льгот;

- значительный рост задолженности по платежам в бюджет, который влечет за собой не только штрафные санкции, но и угрозу остановки налоговой полицией деятельности фирмы, ареста ее счетов, изъятия документации, связанной с хозяйственной деятельностью фирмы, и т.д. Все это в конечном счете может привести к ликвидации предпринимательской организации;
- вероятность возникновения потерь в результате налоговых ошибок, допущенных по вине работников бухгалтерии фирмы.

Ошибки в налоговых расчетах караются внушительными финансовыми санкциями. При этом, закон многих стран наказывает одинаково строго и за преднамеренные искажения, и за случайные (технические) ошибки. Кредитный риск – вероятность того, что партнеры – участники контракта – окажутся не в состоянии выполнить договорные обязательства, как в целом, так и по отдельным позициям. Различают два вида кредитного риска: торговый кредитный риск и банковский кредитный риск. Торговый кредитный риск возникает в финансовой деятельности предпринимательской фирмы в случае предоставления ею товарного (коммерческого) или потребительского кредита покупателям.

Уровень кредитного риска повышается с увеличением суммы кредита и срока, на который он берется. Подверженность кредитному риску сохраняется весь период кредитования и измеряется протяженностью периода кредитования. Потенциальные убытки при любом кредитном риске – вся сумма долга, а фактические убытки могут оказаться меньше этой суммы.

Кредитный риск может быть вызван следующими причинами:

- спадом отрасли, спадом спроса на продукцию, производимую фирмой;
- невыполнением договорных отношений партнерами фирмы;
- трансформацией активов фирмы;
- форс-мажорными обстоятельствами.

Депозитный риск – вероятность возникновения потерь в результате невозврата депозитных вкладов фирмы в банках. Данный риск возникает относительно редко и связан, как правило, с неправильной оценкой и неудачным выбором банка для осуществления депозитных операций фирмы. Следует отметить, что депозитный риск имеет всеобщий характер. Он присущ как развивающейся, так и развитой рыночной экономике.

Валютный риск – риск получения убытков в результате неблагоприятных краткосрочных или долгосрочных колебаний курсов валют на международных финансовых рынках. Валютный риск включает в себя несколько основных подвидов (рис. 4).

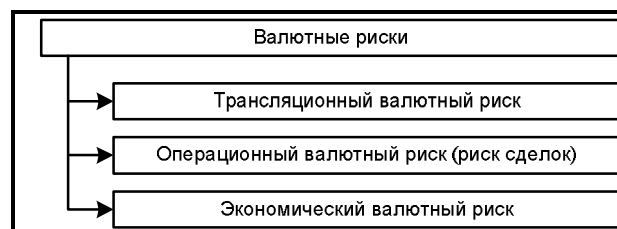


Рис. 4. Виды валютных рисков

Трансляционный валютный риск возникает при консолидации счетов иностранных дочерних компаний с финансовыми отчетами головных компаний транснациональных корпораций. Данный риск имеет бухгалтерскую природу и обусловлен необходимостью учета активов и пассивов фирмы в разной иностранной ва-

люте. Следует иметь в виду, что трансляционный риск представляет собой бухгалтерский эффект, но мало или совсем не отражает валютного риска сделки. Поэтому с экономической точки зрения более пристального внимания заслуживает операционный валютный риск, поскольку он отражает влияние изменений валютного курса на будущий поток платежей, т.е. на будущую прибыльность деятельности фирмы.

Операционный валютный риск возникает в ходе такой деловой операции, специфика которой обуславливает проведение платежа или получение средств в иностранной валюте не в момент заключения сделки, а спустя какое-то время. Этот риск может привести к сокращению реальной суммы выручки по сравнению с первоначальными расчетами.

Экономический валютный риск – это вероятность сокращения выручки или возможность получения прибыли в связи с изменением валютных курсов. Этот вид валютного риска для фирмы состоит в том, что стоимость ее активов и пассивов может меняться как в большую, так и в меньшую сторону из-за будущих изменений валютного курса.

Экономический валютный риск носит долговременный характер и связан с тем, что фирма производит расходы в одной валюте, а получает доходы в другой, в результате любые изменения валютных курсов могут отразиться на финансовом положении фирмы.

Инвестиционный риск – вероятность возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности фирмы.

Из всех рисков ЛМТ отдельно следует выделить транспортный риск, его классификация впервые была приведена Международной торговой палатой в Париже в 1919 г. и унифицирована в 1936 г. В настоящее время различные транспортные риски классифицируются по степени и по ответственности в четырех группах E, F, C, D.

Группа E включает одну ситуацию – когда поставщик (продавец) держит товар на своих собственных складах (ExWorks). Риск принимает на себя поставщик до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от помещения продавца до конечного пункта уже принимается покупателем.

Группа F содержит три конкретные ситуации передачи ответственности и соответственно рисков:

- FCA означает, что риск и ответственность продавца переносятся на покупателя в момент передачи товара в условленном месте;
- FAS означает, что ответственность и риск за товар переходят от поставщика к покупателю в определенном договоре порту;
- FOB означает, что продавец снимает с себя ответственность после выгрузки товара с борта судна.

Группа C включает ситуации, когда экспортер, продавец заключают с покупателем договор на транспортировку, но не принимают на себя никакого риска. Это следующие конкретные ситуации:

- CFK означает, что продавец оплачивает стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за сохранность товара и дополнительные затраты берет на себя покупатель;
- CIF означает, что кроме обязанностей, как в случае CFR, продавец обеспечивает и оплачивает страховку рисков во время транспортировки;
- CPT означает, что продавец и покупатель делят между собой риски и ответственность. В определенный момент

(обычно какой-то промежуточный пункт транспортировки) риски полностью переходят от продавца к покупателю;

- CIP означает, что риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме этого, продавец обеспечивает и платит стоимость страховки товара.

Последняя группа терминов D означает, что все транспортные риски ложатся на продавца. К этой группе относятся следующие конкретные ситуации:

- DAF означает, что продавец принимает на себя риски до определенной государственной границы. Далее риски принимает на себя покупатель;
- DES означает, что передача рисков продавцом покупателю происходит на борту судна;
- DEQ означает, что передача рисков происходит в момент прибытия товара в порт загрузки;
- DDU означает, что продавец принимает на себя транспортные риски до определенного договором места (чаще всего это склад) на территории покупателя;
- DDP означает, что продавец ответствен за транспортные риски до определенного места на территории покупателя, но покупатель оплачивает их.

Таможенный риск, связанный с возникновением проблем при осуществлении процедуры таможенного оформления, такие как:

- несвоевременная сертификация товара;
- неправильный расчет таможенных пошлин, акцизов, налога на добавленную стоимость и т.д.;
- нарушение требований документооборота;
- неудовлетворительное информационное обеспечение сделки и связанное с ним нарушение законодательства.

В рамках этого риска возможны трудности со своевременным и полным представлением правильно заполненных документов таможенному брокеру, с получением разрешения на вывоз товара за границу, а также трудности после получения этого разрешения (например, неожиданный запрет на вывоз товара по причине неправильного оформления одного из предоставленных таможенными документами). Этот риск, как правило, не страхуется, но его также можно спрогнозировать в определенной мере с помощью метода исторического сравнения.

В еще одной группе рисков присущих ЛМТ относятся маркетинговые риски.

Основные виды маркетинговых рисков: информационный, инновационный, отраслевой.

Информационный риск – это риск неопределенности или недостоверности информации, которая может касаться как юридической базы для подготовки контракта, состояния дел у партнера и его банка, так и информации о состоянии рынка предлагаемых товаров и услуг.

Отраслевой риск – это возможность потерь в результате изменений в экономическом состоянии в отрасли и степень этих изменений как внутри отрасли, так и по сравнению с другими отраслями.

Инновационный риск – это возможность потерь при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые могут не найти спроса на новых рынках.

В процессе ЛМТ степень возможности проявления маркетинговых рисков велика, а уровень возможных финансовых потерь может составлять значительные суммы. Поэтому вопрос об оценке маркетинговых рисков занимает важное место.

Не следует путать с вышеперечисленными маркетинговыми рисками риски международного маркетинга, которые возникают вследствие неэффективной деятельности специалиста по маркетингу субъекта ЛМТ. К таким рискам относятся:

- неверное выделение целевого сегмента;
- разработка неэффективных мероприятий по продвижению продукции фирмы на мировой рынок;
- неверный расчет цен на продукцию предприятия и т.д.

Риски международного контракта, которые связаны с возникновением убытков по причине ненадлежащего составления контракта, наличия в нем ошибочных либо невыгодных данной фирме пунктов и т.д. К таким рискам относят:

- потери ввиду несоответствия количества или качества товара условиям контракта;
- потери по причине нарушения сроков поставки товара;
- потери ввиду неполной переписи документов, которые продавец должен отправить покупателю после отгрузки товара;
- неправильные условия упаковки и маркировки товара, зафиксированные в контракте;
- недостаточный перечень обстоятельств непреодолимой силы и т.д.

Риски, связанные с иностранным контрагентом, к которым обычно относят:

- столкновение с фирмой-однодневкой;
- столкновение с мошенническими организациями;
- возникновение проблем и убытков в связи с недобросовестностью иностранного контрагента и т.д.

Выбор партнера (посредника) в глобальной логистической системе также позволяет снизить риски, связанные с незнанием обстоятельств и условий его деятельности. Многие западные мониторинговые фирмы советуют в этом случае использовать правило 5С.

1. Характер (character) – репутация в деловом мире, готовность выполнить обязательства.
2. Финансовые возможности (capacity) – способность погасить кредит или другой долг за счет текущих денежных поступлений или продажи активов.
3. Имущество (capital) – величина и структура акционерного и уставного капитала.
4. Обеспечение (collateral) – виды и стоимость активов.
5. Общие условия (conditions) – состояние конъюнктуры и другие факторы внешней среды.

Риски международной конкурентной среды, т.е. функционирование на мировом рынке определенного товара крупными конкурирующими корпорациями, что обычно серьезно затрудняет выход на данный рынок предприятий малого и среднего бизнеса.

Таким образом, мы представили комплекс рисков, возникающих в компании, имеющей представительства и филиалы в разных странах мира. Точно разработанные и проведенные процессы идентификации и оценки рисков позволят не только определить возможную угрозу, но и разработать превентивные меры и в случае необходимости предусмотреть резервные и иные фонды.

Хотелось бы отдельно коснуться способов минимизации рисков ЛМТ.

ЛМТ сталкивается со многими сложными проблемами, которые сопровождаются рисками (инвестиционные риски; политические риски; финансово-экономические риски; маркетинговые риски; рыночные риски и др.). Целью управления компанией посему является выявление и активный мониторинг рисков. Наиболее известные подходы к управлению риском таковы:

- «бегство» от риска (уход с рынка или из отрасли);
- устранение риска;
- уменьшение риска;
- принятие риска на себя;
- передача риска (аутсорсинг и страхование).

На практике в процессе разработки систем управления рисками российские предприятия неизбежно со-

вершают ошибки. К числу основных из них можно отнести следующие:

- отсутствие должных методов оценки риска на предприятии;
- отсутствие статистической базы для систематического управления риском;
- фрагментарность риск-менеджмента и независимое управление разными видами рисков без учета их возможного взаимодействия и взаимовлияния;
- ошибочная организационная структура отдела управления рисками;
- недостаточное участие руководства в риск-менеджменте;
- желание риск-менеджеров освоить как можно больше новых технологий уменьшения риска, не добиваясь максимальной эффективности в каждой из них [1, с. 111].

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

1. Страхование. Страхование коммерческого риска – вид страхования, сущность которого заключается в уменьшении риска осуществления предпринимательских сделок за счет страхования. Наиболее распространено страхование банковских кредитных рисков. Объектами такого страхования являются банковские ссуды, обязательства и поручительства, инвестиционные кредиты. При не возврате кредита кредитор получает страховое возмещение, частично или полностью компенсирующее размер кредита.

Страхование коммерческих рисков охватывает те виды страхования, в которых, прежде всего, заинтересован предприниматель. Объект страхования – коммерческая деятельность страхователя, под которой понимается инвестирование денежных и материальных ресурсов какой-либо вид производства или бизнеса и получения от этих вложений соответствующей финансовой отдачи в виде прибыли. Покрытие коммерческих рисков осуществляется при помощи:

- страхования от потери прибыли (дохода) вследствие нарушения процесса производства, простоя, повреждения или кражи имущества и иных потерь, связанных с прерыванием основной деятельности;
- страхования от невыполнения договорных обязательств по поставке и реализации продукции.

Необходимость страхования финансово-кредитных рисков обусловлена достаточно высокой степенью вероятности их появления – страховой риск вытекает из специфики движения финансов и кредитных потоков. Нейтрализовать возможные потери позволяют следующие виды страхования:

- страхование экспортных кредитов (на случай банкротства импортера либо его продолжительной неплатежеспособности);
- страхование расходов по вступлению экспортера на новый рынок;
- страхование банковских кредитов на случай неплатежеспособности заемщика (страхователем выступает банк);
- страхование коммерческого кредита (страхование векселей);
- страхование залоговых операций;
- страхование валютных рисков (потеря от колебания валютных курсов);
- страхование биржевых операций и сделок;
- страхование от инфляции;
- страхование риска неправомерных применений финансовых санкций органами налогового контроля [5].

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

В отечественной литературе термин «хеджирование» стал применяться в широком смысле как страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) товаров в будущих периодах. Контракт, который служит для страховки от рисков изменения курсов (цен), носит название «хедж». Рассмотрим эти контракты. Существуют две операции хеджирования:

- хеджирование на повышение (применяется, когда необходимо застраховаться от повышения цены);
- хеджирование на понижение (когда необходимо застраховаться от понижения цены).

К механизмам страхования на случай неблагоприятных колебаний валютных курсов относят:

- форвардные контракты на покупку валюты, который представляет собой взаимное обязательство сторон произвести валютную конвертацию по фиксированному курсу в заранее согласованную дату;
- валютный опцион, который означает право покупателя купить и обязательство для продавца продать определенное количество одной валюты в обмен на другую по фиксированному курсу в заранее согласованную дату или в течение согласованного периода времени.

Преимущество хеджирования – возможность оперативного принятия решений, сравнительно невысокая стоимость. 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 использовать этот метод, как правило, на крупных предприятиях и при больших объемах внешнеэкономических операций (на российских предприятиях практически не используется).

3. Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты. 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 ЛМТ, недостаток – относительная дороговизна данного типа услуг.

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

5. Другие методы (уклонение от риска, компенсация риска и его последствий, локализация риска, распределение (диссипация) риска) [4].

Перечисленные способы не в состоянии обеспечить абсолютную защиту от возможных рисков, хотя и могут существенно их уменьшить. В значительной мере 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.

Тенденция глобализации обнаруживает себя, прежде всего, как следствие международной экспансии. В настоящее время большинство крупных компаний заметно участвуют в бизнесе за пределами территории своей страны, при этом они используют различные варианты. Компания может избрать для себя форму международной, мультинациональной или глобальной – это более сложные варианты организации бизнеса по сравнению с национальной компанией. Национальная компания работает в пределах национального рынка, а выход на мировой рынок осуществляет через посреднические каналы стран-импортеров и – экспортеров [13, с. 472-473].

Крупные международные, мультинациональные или глобальные компании, как правило самостоятельно занимаются минимизацией рисков ЛМТ, для не крупных международных компаний и национальных компаний важную роль в ЛМТ и управлении рисками играют международные каналы посредники (МКП), к которым относятся [9]:

- международные транспортно-экспедиторские фирмы;
- компании по упаковке товаров в экспортно-импортных операциях;
- транспортные компании;
- компании по управлению экспортными операциями;
- внешнеторговые компании и представительства;
- брокерские и агентские фирмы;
- банки;
- порты и другие.

Самый распространенный способ избегания рисков ЛМТ для фокусных компаний это перенос данных рисков на международных каналных посредников.

Зачастую именно возможность переноса рисков на МКП, является решающим фактором как при принятии решения пользоваться или не пользоваться услугами МКП при логистической цепи поставок товаров за рубеж, так и при окончательном выборе МКП.

Вовлечение в логистическую цепь МКП позволяет минимизировать многие финансовые риски маркетинговые риски, таможенные риски, транспортные и иные риски за счет отлаженной системы международных расчетов, опыта данных компаний при работе и иностранных контрагентами, наличия высококвалифицированных специалистов, информационных систем и баз данных, инфраструктуры и иных основных средств и пр.

Развитие ЛМТ позволяет ТНК как участникам внешнеэкономической деятельности создавать тенденцию высокого уровня использования инструментов и методов идентификации и оценки коммерческих и иных рисков, формирования портфеля рисков и методов их минимизации, разработки комплексов превентивных мер для отрасли и всех участников рынка. Применение современных технологии риск – менеджмента и инструментария логистики, позволяет значительно до 70% снизить вероятность наступления прогнозируемых рисков, а для оставшихся прогнозируемых и не прогнозируемых рисков разработать резервные фонды, увеличив экономическую безопасность, уменьшить уровень риска до приемлемого.

Процесс снижения рисков связан и с развитием тех методов и инструментов, которые имеют значительную историю применения, в новых областях применения, включая хеджирование и банковские гарантии. Именно ТНК формируют тенденции минимизации рисков. Перспективы их развития связаны прежде всего с возможным увеличением отдачи на вложенный капи-

тал, более низкими тарифами логистических посредников в других странах, лучшими финансовыми условиями. Созданию логистических каналов способствуют крупные международные транспортно-экспедиторские фирмы, страховые компании, использующие глобальные телекоммуникационные сети.

Литература

1. Антонян Л. Роль и место риск-менеджмента в управлении компанией [Текст] / Л. Антонян // Общество и экономика. – 2008. – №2. – С. 100-114.
2. Воронкова О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2008. – 624 с.
3. Гвилия Н.А. Корпоративная логистика [Текст] : учеб. пособие / Н.А. Гвилия. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 63 с.
4. Долматов А.Ю. Пути снижения рисков в деятельности предпринимательских организаций [Текст] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2002. – 200 с.
5. Евтеев А.М. Минимизация рисков во внешнеторговой деятельности: структурно-функциональный подход [Текст] : автореф. дисс. / А.М. Евтеев. – Ростов н/Д, 2006.
6. Инкотермс и международные коммерческие контракты: новые тенденции 2010 [Электронный ресурс] : междунар. конф. URL: <http://www.garant.ru>.
7. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности [Текст] : учеб. / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршуква. – М. : ИНФРА-М, 2010.
8. Нос В.А. Риски в коммерческой деятельности [Текст] : учеб. пособие / В.А. Нос, Т.Т. Ценина. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
9. Сергеев В.И. Глобальные логистические системы [Текст]: учеб. пособие / В.И. Сергеев, А.А. Кизим, П.А. Эльяшевич ; под ред. В.И. Сергеева. – СПб. : Бизнес-пресса, 2001. – 38 с.
10. Тэпман Л.Н. Риски в экономике [Текст] / Л.Н. Тэпман. – М. : Юнити-Дана, 2002. – 380 с.
11. Ценина Т.Т. Диверсификация рисков в сфере бизнеса [Текст] / Т.Т. Ценина // Российское предпринимательство. 2005. – №2. – С. 125-130.
12. Черкасов В.В. Деловой риск в предпринимательской деятельности [Текст] / В.В. Черкасов. – Киев : Либра, 2009. – 160 с.
13. Щербаков В.В. Основы логистики [Текст] : учеб. для вузов / В.В. Щербаков. – СПб. : Питер, 2009.

Ключевые слова

Риски; логистика; международная логистика; глобальная логистика; логистика международного товародвижения; типология рисков; страновые риски; политические риски; предпринимательские риски; таможенные риски; финансовые риски; минимизация рисков.

Килль Маргарита Юрьевна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы: Любая организация, действующая в рамках национальной экономики, нужна эффективная логистическая система, но она приобретает совершенно другое значение при проведении международных операций как в производстве, так и в торговле.

На внутреннем рынке логистика обеспечивает услуги с добавленной стоимостью в относительно контролируемых условиях. На международном рынке логистика должна отвечать всем требованиям, предъявляемым к логистике на внутреннем рынке, но помимо этого ей приходится справляться с намного большей неопределенностью, порождаемой возросшими расстояниями, спросом, разнообразием правил регулирования и документации и пр. Вместе с тем, возрастают и риски, присущие исключительно логистике международного товародвижения, в связи с чем заявленная тема представляется актуальной.

Научная новизна и практическая значимость: Приведенная автором типология рисков логистики международного товародвижения вносит существенный вклад в теорию и практику развития международной логистики и внешнеторговой деятельности. Предложения по минимизации рисков логистики международного товародвижения имеют прак-

тическую значимость для различных предприятий, ведущих внешнеэкономическую деятельность и оказывающих логистические услуги.

Заключение: Статья заслуживает положительной оценки, соответствует предъявляемым требованиям и может быть опубликована в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Лукинский В.С., д.т.н., зав. кафедрой логистики и организации перевозок, заслуженный деятель науки РФ, Санкт-Петербургский Государственный инженерно-экономический университет

3.5. TYPOLOGY OF RISK IN LOGISTICS INTERNATIONAL MOVEMENT OF GOODS AND OTHER WAYS TO MINIMIZE THEIR

M.U. Kill, Candidate of Economic Sciences of St. Petersburg State

University of Economics and Finance

Logistics in the international market must meet all requirements of the logistics of the domestic market, but beyond that she has to cope with much greater uncertainty generated by the increased distance, demand, a variety of regulations and the documentation. At the same time increasing the risks of international goods movement logistics.

This article provides several classifications of risks, reviewed and summarized the typology of the risks of international goods movement logistics. Special attention is paid to the main ways to minimize risks of international goods movement.

Literature

1. L. Antonian. Role of risk management in the management of the company [Text] / L. Antonian // Society and Economy. – 2008. – №2. – p. 100-114.
2. O.N. Voronkov. Foreign economic activity: the organization and Administration [text] //: Textbook. / O. Voronkov, and E.P. Puzakova. – 2nd ed., Revised. and add. -M.: Economist, 2008. – 624 p.
3. N.A. Gwiliya. Korporativnaya Logistics [text] //: a tutorial. St. Petersburg. Univ StPSUEF, 2009.
4. A.Y. Dolmatov. Ways to reduce risks in the activities of business organizations: Dis Candidate. Econ. Sciences: 08.00.05: Moscow, 2002 200 с. RSL OD, 61:03-8 / 913-X.
5. Inkoterms i mezhdunarodnye kommercheskie kontrakty: novye tendentsii 2010: mezhdunar. konf. [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.garant.ru>.
6. M.G. Lapusta, L.G. Sharshukova. Risks in business [text] //: A Textbook. – Moscow: INFRA-M, 2010.
7. V.A. Nose, T.T. Tsenina. Risks in business [text] // tutorial. St. Petersburg. Univ StPSUEF, 2006. – p. 159.
8. V. Sergeev. Global logistics systems [Text]: Textbook. Benefit / V.I. Sergeev, A.A. Kizim, P.A. Elyashevich; Under red. V.I. Sergeeva. – Petersburg. «Business Press», 2001. – 38 p.
9. L.N. Tepman. The risks in the economy [text] // Moscow: Unity-Dana, 2002. – 380 p.
10. A.M. Yevteyev. Minimization of risks in foreign trade: structural-functional approach [Text] / A. Yevteyev, a summary of the thesis, publ RGEU RINH, Rostov-on-Don, 2006.
11. T.T. Tsenina. Diversification of risks in business [text] // Russian business. In 2005. – №2, p.125-130
12. V. Cherkasov. Business risk in the business Activity [text] // K. Univ Libra, 2009. – p. 160.
13. V. Shcherbakov. Fundamentals of Logistics [Text]: Textbook for Universities / Ed. V. Shcherbakov. – St. Peter, 2009. – A. – 601.

Keywords

Risk; logistics; international logistics; global logistics; international logistics of goods movement; types of risks;

country risks; political risks; business risks; customs risks;
financial risks; risk minimization.