



РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

ПІДГОТУВАЛА:

СТ. ГР. К-31

ГОБА МАР'ЯНА

Комерційна, підприємницька діяльність на зовнішньому ринку неминуче пов'язана з ризиками, що загрожують різним майновим інтересам учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Ризики — це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників ЗЕД.



A decorative graphic of light blue circuit lines with circular nodes is positioned on the left side of the slide, extending from the top to the bottom.

Політика учасника ЗЕД щодо потенційних ризиків має декілька різновидів.

1. Виключення ризиків — це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у ЗЕД.

2. Прийняття ризиків означає, що підприємство бере на себе відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею.

3. Зменшення ризиків — це прийняття рішень, які дають змогу знизити рівень витрат від прийнятих ризиків.

4. Передача ризиків означає, що підприємство передає відповідальність за ризики своєму партнеру або третій особі.

A decorative graphic of light blue circuit lines with circular nodes is positioned on the right side of the slide, extending from the top to the bottom.

Структура ризиків у зовнішньоекономічній діяльності доволі змістовна і нараховує сотні різновидів, які можна класифікувати за певними ознаками.

Ризики, зовнішні щодо контракту, поділяються на:

- політичні,
- юридичні,
- макроекономічні,
- маркетингові.



Політичні ризики — це можливість виникнення збитків чи скорочення розмірів прибутку внаслідок державної політики регулювання зовнішньоекономічних відносин. Політичні ризики розподіляють на чотири групи:

- 1) ризик націоналізації та експропріації;
- 2) ризик трансферту, пов'язаний з можливими обмеженнями конвертування національної валюти;
- 3) ризик розриву контракту через діяльність влади тієї країни, де знаходиться підприємство-контрагент;
- 4) ризик військових дій та громадських заворушень.



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

Макроекономічні ризики можна поділити

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



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

До таких ризиків відносять:

- інформаційні,
- інноваційні,
- кон'юнктурні ризики.

Інформаційний ризик — ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації, що стосується юридичної бази для підготовки контракту, стану справ партнера і його банку, загального стану ринку товарів (послуг), на якому



Інноваційний ризик — можливість втрат, що виникають внаслідок вкладення підприємством коштів у виробництво нових товарів (послуг), які, можливо, не знайдуть попиту на ринку.



Запобігти виникненню інноваційного ризику можливо тільки шляхом проведення ретельних маркетингових досліджень, спрямованих на виявлення потреб споживачів на тому ринку, де функціонує підприємство.

Кон'юнктурний ризик — можливість втрат через зміну ринкової кон'юнктури, зміну як економічного стану галузі, в якій функціонує підприємство, так і суміжних з нею галузей.



При запобіганні кон'юнктурному ризику слід врахувати діяльність підприємства в цій галузі, а також суміжних галузях за певний період часу; сталість функціонування цієї галузі порівняно з економічним станом у країні в цілому; результати діяльності різних підприємств у межах однієї й тієї ж галузі.

- **Транспортні ризики** — ризики, які виникають у зовнішньоекономічній діяльності при укладенні зовнішньоекономічних угод, а саме при переміщенні товару від продавця (і



Усі транспортні ризики можна поділити за "Інкотермс-2000" на чотири групи.

Група **E (EXW)** передбачає ситуацію, коли покупець несе всі ризики і витрати, пов'язані з доставкою товару від складу продавця (виробника) до кінцевого пункту споживання.

Група **F** містить три конкретні варіанти передачі відповідальності і ризиків:

1. **FCA** — ризики і відповідальність продавця переходять на покупця (посередника) у момент передачі товару у визначеному місці, при передачі товару перевізнику, визначеному покупцем.
2. **FAS** — відповідальність і ризик за товар переходять від постачальника до покупця у визначеному договором порту.
3. **FOB** — продавець знімає з себе відповідальність після переміщення товару через борт судна.

Група **C** включає ситуації, коли експортер (продавець) укладає із покупцем договір на транспортування, але не бере на себе ніякого ризику. Вона включає такі базові умови:

1. **CFR** — продавець оплачує вартість транспортування до порту прибуття, але ризик і відповідальність за цілісність та неушкодженість товару, а також додаткові витрати бере на себе покупець. Перехід ризиків і відповідальності відбувається в момент завантаження судна.
2. **CIF** — крім обов'язків, як у випадку CFR, продавець повинен забезпечити та оплатити страхування ризиків під час транспортування.
3. **CPT** — продавець і покупець розподіляють між собою ризики і відповідальність. У певний момент (зазвичай, у будь-якому проміжному, географічному пункті) ризики цілком переходять від продавця до покупця.
4. **CIP** — ризики переходять від продавця до покупця у визначеному проміжному пункті транспортування, але продавець забезпечує і сплачує вартість страхування товару.

Група **D** означає, що всі транспортні ризики несе продавець. До цієї групи включають такі базові умови:

1. **DAF** — продавець бере на себе ризики до визначеного у договорі пункту на кордоні. Далі ризики приймає на себе покупець.
2. **DES** — передача ризиків продавцем покупцю відбувається на борту судна у порту призначення.
3. **DEQ** — передача ризиків відбувається після розвантаження товару в порту призначення.
4. **DDU** — продавець бере на себе транспортні ризики псування, втрати, розкрадання товару тощо, до визначеного договором місця (зазвичай, митний склад) на території покупця.
5. **DDP** — продавець відповідає за всі транспортні ризики до визначеного місця на території покупця.

Існують також ризики, пов'язані з умовами контракту:

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

Залежно від етапу угоди ризики виникають:

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

За місцезнаходженням ризики бувають:

- закордонні,
- прикордонні,
- на власному ринку.



З огляду на можливість впливу підприємства на ризик вони поділяються на дві групи: - залежні від діяльності підприємства, або внутрішні,
- незалежні від діяльності підприємства, або зовнішні.

До ризиків, які не залежать від підприємства (зовнішніх), належать:

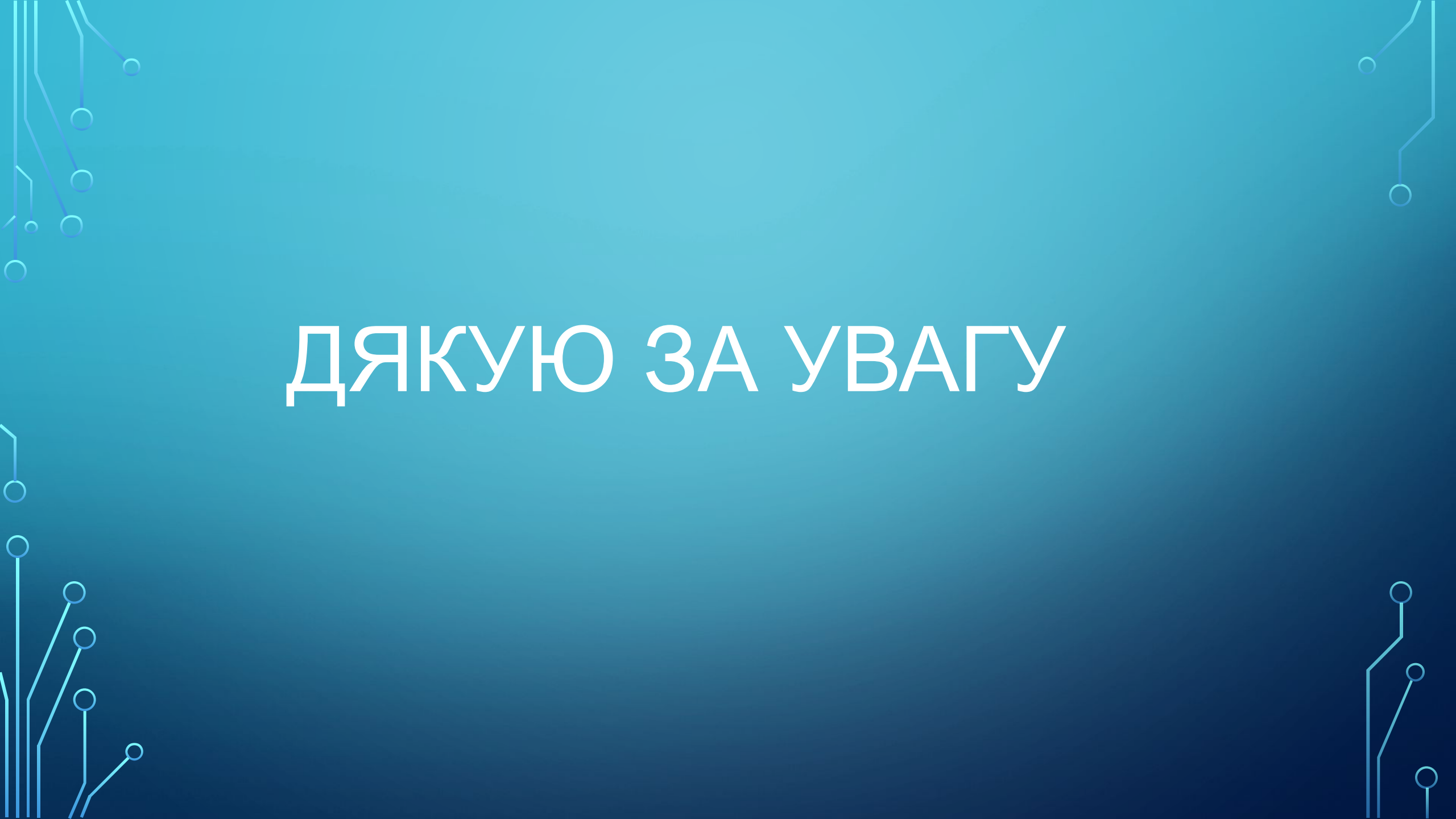
- політичні ризики;
- військові ризики;
- ризики, пов'язані з діяльністю органів державної влади;
- стихійні лиха;
- ризики, пов'язані з діяльністю третіх осіб;
- валютні ризики;
- ризики зміни ціни;
- ризик падіння попиту;
- ризик зростання конкуренції;
- ризики неплатежів, банкрутства;
- ризик непоставки товару і невиконання договірних зобов'язань.

До **внутрішніх** ризиків відносять:

- невиконання виробничих завдань у визначені терміни;
- недотримання вимог якості;
- страйки, недобросовісність працівників;
- аварії, пожежі;
- крадіжки.

Головна проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства полягає в управлінні тими ризиками, настання яких не залежить від зусиль підприємств. Можна виділити такі групи методів, спрямованих на зменшення можливих збитків, що викликані цими ризиками:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування.
2. Хеджування як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.
3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати.
4. Аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.
5. Інші методи.

The background is a blue gradient. In the corners, there are decorative white lines resembling circuit traces or a stylized tree structure, with small circles at the end of the lines.

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ