

УДК 330.131.7:339.5

Дзюбіна К. О.
Ткаченко К. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ КОНТРАКТНИМИ РИЗИКАМИ
В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто сутність контрактних ризиків, їх типи та причини виникнення. Проаналізовано методи управління контрактними ризиками, їх можливі наслідки. Виявлено проблеми вибору методів управління контрактними ризиками в умовах зовнішньоекономічної діяльності, наведено шляхи їх усунення та зниження рівня впливу.

Ключові слова: ризик зовнішньоекономічної діяльності, контрактний ризик, управління, метод, контрагент, страхування, хеджування.

Постановка проблеми. Визначальним етапом здійснення зовнішньоекономічної операції є підписання контрагентами контракту. Контракт закріплює права та обов'язки сторін, розподіляє ризики. Важливим при цьому є вміння менеджменту прогнозувати ризики та певним чином попереджати або зменшувати їх негативні наслідки. Основу інструментарію управління ризиками в умовах зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) складають методи управління контрактними ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ризиків пов'язаними зі здійсненням ЗЕД і управління ними присвячено праці таких вчених, як П.І. Верченко, В.В. Вітлінський, В.А. Кравченко, А.О. Старостіна, С.В. Терещенко, Н.М. Тюріна. тощо. Так, В.В. Вітлінський і П.І. Верченко вважають, що економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [1]. Зовнішньоторговельні ризики відносяться до числа підприємницьких ризиків, які є невід'ємною рисою підприємницької діяльності, і означають такий його стан, який полягає в існуванні можливості недосягнення запланованих цілей внаслідок впливу на діяльність підприємства тих або інших імовірних подій, що призводить до постійного відтворення стихійності ринкових відносин [2, с. 5]. Що стосується визначення поняття «контрактний ризик», то, на думку В.М. Вишнякова, його можна визначити як сутність, зміст ризиків, пов'язаних з основними положеннями контракту, шляху нейтралізації ризиків, розрахунки й аналіз цих ризиків, що допоможуть прийняти рішення з управління ризиками [3].

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Ряд питань щодо вибору методів управління ризиками ЗЕД, вирішення яких змогло б забезпечити підвищення результативності діяльності підприємства загалом і прибутковості від здійснення ЗЕД зокрема залишається не вирішеним. Так, не існує однозначного тлумачення поняття «контрактний ризик». Відсутня єдина думка авторів з приводу процедури вибору методів управління контрактними ризиками та рекомендованих шляхів запобігання ним.

Метою статті є аналізування причин виникнення контрактних ризиків, узагальнення методів управління ними, визначення проблем їх вибору та виділення найоптимальніші шляхів їх вирі-

шення.

Виклад основного матеріалу. Контрактний ризик є одним з різновидом ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Контрактні ризики варто поділити на внутрішні (прямо залежать від господарської діяльності підприємства) і зовнішні (залежні опосередковані). До першої групи належать: невиконання виробничих завдань у визначені терміни, недотримання вимог якості, страйки, недобросовісність працівників, аварії, пожежі, крадіжки. До другої групи належать: політичні і військові; пов'язані з діяльністю органів державної влади; стихійні лиха; пов'язані з діяльністю третіх осіб; валютні; зміни ціни; падіння попиту; зростання конкуренції; неплатежів, банкрутства; неопоставки товару і невиконання договірних зобов'язань [4].

На думку Н.М. Тюріної, управління ризиком – це процес зменшення або уникнення збитків у разі створення або настання ризикових подій. Зниження ризику означає зменшення можливих збитків або зниження ймовірності настання несприятливих подій [5].

В свою чергу метод управління ризиком – це один з сукупності оптимальних заходів щодо прогнозування негативної непередбачуваної ситуації, її попередження, запобігання або зниження рівня впливу. Згідно з [6], доцільно виділяти такі методи управління ризиками в умовах ЗЕД:

- виключення ризику – відмова від проведення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризику в ЗЕД;

- зменшення ризику – прийняття рішень, які призводять до зниження рівня втрат;

- прийняття ризику – прийняття підприємцем повної відповідальності за проведення зовнішньоекономічної операції та ризиків пов'язаних з нею;

- передача ризику – передача відповідальності за ризик іншому партнеру або іншому суб'єкту господарської діяльності;

- диверсифікація – розширення асортименту;

- лімітування (обмеження) видів діяльності або обсягів продукції, що випускається;

- страхування і самострахування.

Характеристика основних контрактних ризиків, шляхи їх запобігання та основні методи управління ними наведено нами в табл.1.

Однією з основних проблем управління ризиками в ЗЕД є управління ризиками, які не залежать від діяльності підприємств. Для зменшення їх можливого негативного впливу потрібно використовувати такі методи:

- страхування – поліси, договори страхування;

- хеджування – біржові ф'ючерсні контракти і опціони;

– методи розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати;
 – аналізування і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнення можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.

Таким чином, можна зробити висновок, що основними проблемами вибору методів управління контрактними ризиками в умовах ЗЕД є:
 – неочікувана зміна ситуації щодо міжнародних відносин з іноземним партнером;
 – несподівані стихійні лиха, страйки, війна, тероризм в країні іноземного партнера, що може призвести до відтермінування на невизначений

Таблиця 1

Аналізування контрактних ризиків та рекомендації щодо методів управління ними

№ п/п	Види контрактних ризиків	Характеристика та можливі наслідки	Шляхи запобігання	Методи управління
1.	- вибору змісту угоди (відмінної від класичної, загальноприйнятої)	- наслідками може бути: невиконання контракту, витрат часу на приведення умов контракту у відповідність з чинним законодавством, негативна реакція контрольних митних структур, невиконання зобов'язань по контракту, необхідність відшкодування збитків тощо	1) вибір виду угод при укладенні контрактів виключно з переліку законодавчо закріплених (угоди купівлі – продажу, бартерні (товарообмінні), переробки дравальницької сировини та оренди (міжнародного лізингу).	Страховання, хеджування.
2.	- маловідомого контрагента	- реалізовується в момент виконання угоди (відвантаження експортного товару в момент, коли оплата за нього ще не надійшла)	1) пильність при виконанні посередницьких контрактів при розрахунках через агента чи експедитора; 2) здійснення запиту до іноземних торгово-промислових палат, де зареєстрований іноземний партнер; 3) діловий візит за кордон до майбутнього торговельного контрагента; 4) перевірка політичної та економічної стабільності у іноземній країні, де веде ЗЕД майбутній контрагент має бути основною пошуку контрагента.	Методи розрахунково-кредитних відносин, . страхування, хеджування, зменшення, прийняття та передача ризику.
3.	- невизначеності, "розмитості" опису товару	- ускладнює визначення: цінової політики угоди; вартісних і якісних показників товару; вимог до пакування та маркування; розмірів додаткових митних платежів за ВМД тощо	1) якщо товар відноситься до складних виробів – обов'язково потрібно передбачити, що додатки до контракту є невід'ємною частиною; 2) роздільне зазначення двох складових загальної суми контракту (вартість виробу та послуг по його установці).	Зменшення ризику, хеджування
4.	- зазначення неправильної кількості товару	- невідповідність одиниць виміру згідно УКТ ЗЕД (кг) і Митного кодексу України (залежно від виду товару та його особливостей) збільшує ймовірність фінансових збитків та може призвести до адміністративного втручання відповідних державних контролюючих структур	1) зазначення кількості товару одночасно в кількісному вираженні (штуки, пара, комплект, набір тощо) та ваговому (кг, тн тощо); 3) зазначення можливих межових відхилень ваги та визначення додаткових показників вологості товару (з метою врахування збільшення ваги внаслідок підвищенні вологості і навпаки).	Хеджування, зменшення ризику
5.	- купівлі неякісного товару	- вітчизняне законодавство не визначає головуючий над іншими документ та не надає переваг ні одному дозвільному документу перед іншими, а сама система державного контролю за якістю товару передбачає наявність у імпортера, на момент митного оформлення, сукупності документів, кожний із яких може підтверджувати тільки один показник якості даного товару	1) зазначення в особливих умовах виконання контракту якісних характеристик товару.	Страховання, хеджування, зменшення або передача ризику.
6.	- неналежного пакування	- може призвести до суттєвого підвищення вартості одиниці товару (особливо коли кількість товару та його вагові показники не визначені контрактом)	1) зазначення у тексті контракту одного з можливих варіантів розпорядження тарою; 2) визначення цінових показників зовнішньої та внутрішньої упаковки, а також вартість товару з урахуванням або без вартості упаковки товару.	Страховання, зменшення або прийняття ризику

7.	- неналежного маркування	- обов'язкова наявність реквізитів згідно чинного законодавства: назва товару та найменування виробника, дата виготовлення, кінцева дата зберігання, склад тощо.	1) нанесення надписів на упаковці відповідно до правил та/або дозволу визначених державних структур; 2) зробити відповідні застереження у тексті контракту (у разі необхідності).	Страхування, зменшення або прийняття ризику
8.	- зазначення умов, які суттєво відрізняються від правил "Інкотермс"	- головуючими умовами починають виступати умови контрагентів, а не умови міжнародних правил що призводить до плутанини і додаткових витрат часу та коштів	1) визначення у контракті чітко сформульованих обставин з урахуванням специфічних особливостей товару та маршруту його доставки, вичерпних та цілком зрозумілих для обох сторін угоди.	Страхування, зменшення, прийняття або передача ризику
9.	- зазначення загальної суми контракту без зазначення кількості товару	- вартість одиниці товару кожний з контрагентів угоди може розуміти на свій розсуд, при цьому у кращому положенні лишається експортер, бо він виставляє вимогу до оплати поставленої партії товару імпортеру	1) при визначенні ціни одиниці товару, потрібно вказати вид такої ціни і механізм її застосування; 2) зазначення кількості товару та вартості одиниці товару у традиційних одиницях виміру.	Страхування, зменшення, прийняття або передача ризику, хеджування
10.	- заниження або завищення ціни одиниці товару	- недбале ставлення контрагентів до визначення ціни товару, що пов'язане з відсутністю досвіду аналізу цін на даний товар у країні експорту та країні імпорту	1) здійснення оцінки динаміки зміни рівня світових цін на товар за результатами торгів провідних товарних бірж світу.	Страхування, зменшення або прийняття ризику, хеджування
11.	- відсутності визначення валюти платежу	- коливання курсів валют протягом терміну виконання контракту порушує співвідношення між валютою ціни та валютою платежів, відповідно ризик збитків отримує як експортер, так і імпортер	1) вибір одного виду валюти ціни та платежів; 2) у разі застосування двох видів валют – фіксація співвідношення валют на час виконання контракту (у разі застосування 2-х та більше видів валют); 3) зазначення можливості перегляду цінової політики залежно від коливань основних світових валют.	Хеджування, зменшення або прийняття ризику
12.	- визначення обставин непереборної сили контрагентами угоди	- невизначення переліку обставин, які повинні вважатись контрагентами форс – мажорними	1) визначення чітко сформульованих обставин з урахуванням специфічних особливостей товару та маршруту його доставки; 2) зазначення порядку сповіщення партнера про виникнення таких обставин та шляхів їх врегулювання; 3) обумовлення контрагентами способів та методів можливого урегулювання виниклих проблем.	Виключення, зменшення, прийняття або передача ризику, страхування
13.	- неузгодження переліку умов, які призводять до застосування санкцій	- застосування матеріального впливу на контрагента задля подальшого доброякісного виконання зобов'язань за угодою	1) узгодження умов, невиконання яких призведе до застосування санкцій; 2) визначення механізмів застосування санкцій щодо кожного окремого випадку.	Страхування, виключення, зменшення, прийняття або передача ризику
14.	- неузгодження можливостей звернення до арбітражного суду кожної із сторін	- неможливість вирішити суперечки самостійно сторонами контракту	1) зазначення можливостей звернення до арбітражного суду кожної із сторін; 2) вибір місцезнаходження суду відповідно до права країни, контрагент з якої головує над контрактом; 3) передбачення умов звернення до арбітражного суду в контракті.	Страхування, зменшення, прийняття або передача ризику

Джерело: сформовано авторами на підставі [7, 8].

строк угоди або повністю її анулювання;

- економічна нестабільність іноземного партнера, неплатоспроможність покупця;
- зміна законодавства країни – розташування контрагента;
- інфляція, нестабільність валютних курсів;
- зміна ціни товару після підписання угоди тощо.

Основна мета управління ризиками в ЗЕД – це їх попередження та зниження рівня негативного впливу. Потрібно звертати увагу, в першу чергу, на походження ризику, його вид, та вмільо обирати найоптимальніший метод його управління, що і стане запорукою успішної співпраці контрагентів

Висновки і пропозиції. Таким чином, сучасний розвиток інститутів страхування, банківської та біржової торгівлі надає можливість учасникам ЗЕД можливості використання різноманітних інструментів управління контрактними ризиками. Однак дослідження, проведене нами показало, що існуючі методи та інструменти не в змозі забезпечити абсолютний захист від ризику, натомість допомагають суттєво зменшити їх. На нашу думку, найбільш оптимальний варіант вибору методу управління контрактними ризиками є поєднання вищезгаданих методів залежно від ситуації, яка склалася, тобто створення такої комбінації, яка б могла віддавати більшу ефективність. До найбільш

надійних методів управління контрактними ризиками віднесено: страхування та самострахування, хеджування, методи розрахунково-кредитних відносин, аналізування кон'юнктури ринку, виключення, зменшення, прийняття, передача ризику, диверсифікація, лімітування обсягу товару. Регулярне аналізування методів управління контрак-

тними ризиками сприятиме розвитку підприємства, розширенню його ринків збуту та зростанню прибутку від діяльності на міжнародних ринках. В подальшому планується розроблення методів кількісної та якісної оцінки ризиків в умовах ЗЕД з урахуванням специфіки та швидкоплинності вітчизняного нормативно-правового середовища.

Список літератури:

1. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-методичн. посібник для самостійного вивчення дисципліни] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000 – 292 с.
2. Старостіна А.О. Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик») / А.О. Старостіна, В.А. Кравченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, серія «Економіка». – 2011. – № 128. – С. 5-11.
3. Гутко Л.М. Досвід державної підтримки страхування ризиків / Л.М. Гутко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 147-152.
4. Лютак О.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Електронний посібник / О. М. Лютак. – Луцьк, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/books/fb/etme/2011/11-12/>.
5. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства [текст] : навч. посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
6. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. – 2-ге вид. перероб. та доп. / А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
7. Терещенко С.С. Контракт – джерело ризиків зовнішньоекономічної діяльності / С.С. Терещенко // Митний брокер. – 2008. – № 1(68) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.qdpro.com.ua/document/7524>.
8. Вишняков В.М. Роль контракту в управлінні ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства / В. М. Вишняков // Науковий вісник НЛТУ України.

Дзюбина К. О.

Ткаченко К. В.

Национальный университет «Львовская политехника»

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНЫМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Рассмотрена сущность контрактных рисков, их типы и причины возникновения. Проанализированы методы управления контрактными рисками, их возможные последствия. Выявлены проблемы выбора методов управления контрактными рисками в условиях внешнеэкономической деятельности, рекомендованы пути их устранения и снижения уровня воздействия.

Ключевые слова: риск внешнеэкономической деятельности, контрактный риск, управление, метод, контрагент, страхование, хеджирование.

Dzyubina K. O.

Tkachenko K. V.

Lviv Polytechnic National University

PPROBLEMS OF CHOOSING THE CONTRACT RISKS MANAGEMENT METHODS IN TERMS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Summary

The essence of the contract risks, their types and causes are revealed. The methods of managing contract risks and their consequences are analyzed. The problems of contract risks management methods in terms of foreign economic activity are detected, the ways to eliminate and reduce their exposure are recommended.

Key words: risk of foreign economic activity, contract risk, management, method, counterparty, insurance, hedging.