

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Кредитные риски

Риски, связанные с качеством продукта

Транспортные и логистические риски

Правовые риски

Политические риски

Валютные риски

Культурные и языковые риски

Другие непредусмотренные риски

Управление рисками

Заключение

Используемая литература

Введение

В экспортной деятельности существует много рисков и в это пособие кратко покрывает основные виды рисков, с которыми вы наверняка столкнетесь.

Компаниям необходимо разработать профессиональный подход для вхождения в сферу экспорта. Руководство компании должно быть чрезвычайно привержено и должно будет выделять время и деньги для начала экспортной кампании. Компании будут также сталкиваться с более высокой конкуренцией и более строгим регулированием в отношении продуктов и упаковки.

Существует множество рисков, с которыми сталкиваются экспортеры и в то время как элемент риска присутствует практически во всех коммерческих сделках, и сложности окружающей деловой среды в которых оперируют экспортеры, многократно увеличивают эти риски.

Если Вы ведете переговоры и в результате этих переговоров подписываете экспортный контракт, необходимо понимать, что Ваша фирма, таким образом, принимает на себя определенные обязательства (например, своевременную поставку в соответствии с определенными требованиями), и что Вы допускаете определенные предположения о своем партнере по бизнесу (например, о том, что они выполняют оплату). Эти обязательства и предположения представляют собой серьезный риск для Вашей фирмы, Вы должны иметь представление об этих рисках и Вы должны предпринимать шаги для управления этими рисками, насколько это возможно.

Кредитные риски

В большинстве случаев, и в основном по причине больших расстояний, в целом, экспортеру очень трудно подтвердить кредитоспособность и репутацию импортера. Если кредитоспособность иностранного покупателя неизвестна, то существует высокий риск неплатежей, просрочки платежей и даже прямого мошенничества.

Соответственно, необходимо, чтобы экспортер прилагал усилия для проверки кредитоспособности иностранного покупателя. Существует много международных коммерческих организаций, которые предоставляют содействие в проверке кредитной состоятельности иностранных компаний. В дополнение, экспортер должен настаивать (особенно, если иностранный покупатель неизвестен) на безопасном методе оплаты, как например, безотзывный аккредитив.

Экспортер может обратиться в свой банк для получения помощи относительно процедур международных платежей либо найти более подробные рекомендации в другой брошюре «Проверка кредитной состоятельности зарубежных партнеров», изданной АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST».

Риски, связанные с качеством продукта

Если экспортируемые товары не инспектированы независимой третьей стороной до отправки, экспортер может столкнуться с тем, что весь отправленный груз может быть отклонен по прибытию на территорию импортера по причине плохого качества товара. Некоторые недобросовестные импортеры могут сделать это для того, чтобы оказать давление на экспортера и попытаться пересмотреть цену на более низкую – поэтому будьте осторожны. Опытные импортеры могут запросить инспекцию перед отгрузкой, проводимую независимой инспекционной компанией. Если они не запрашивают, тогда может стоить порекомендовать импортеру на этапе переговоров провести такую инспекцию, как часть контракта. Такая инспекция защищает обоих: и импортера, и экспортера.

Альтернативно, неплохой идеей может быть отправка одного-двух образцов производимого товара импортеру через курьерскую службу. Это небольшое действие гарантирует, что

импортер принимает качество образцов товара и (это важно!) производство основной поставки по тому же стандарту, и тогда импортеру будет трудно отклонить поставку, если только что-то не случится с товаром в процессе доставки.

Импортеры не могут всегда присутствовать во время отправки груза для физической инспекции товара на качество. Следовательно, они часто могут использовать услуги независимой инспекционной компании. Поскольку это всегда делается по просьбе импортера или его правительства, то затраты по такой инспекции несутся импортером или может обсуждаться их включение в контракт.

Транспортные и логистические риски

С движением товаров из одной страны в другую, товары сталкиваются с различными опасностями. Существует риск воровства, повреждения и возможно также, что грузы будут вообще не доставлены.

Экспортер должен понимать все аспекты международной логистики, в частности контракта перевозки. Экспортеры должны понимать свои претензионные права к перевозчикам. Отправителем является тот, кто платит перевозчику за груз и им может выступать как экспортер, так и импортер, в зависимости от условий INCOTERMS, под которые попадает эта конкретная сделка.

Вы также можете найти более подробные рекомендации по организации логистики в другой брошюре «Подготовка компании к выходу на международный рынок», изданной АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» (Раздел 10. Разработка системы логистики)

Правовые риски

Международное законодательство и регулирование постоянно меняется и/или может применяться по-разному, в зависимости от страны самого экспортера. Соответственно, важно чтобы экспортер разрабатывал контракт в сотрудничестве с юридической фирмой, таким образом, обеспечивая соблюдение интересов экспортера. Экспортеру нужно составить список основных правовых вопросов, до подписания любого формаль-

ного контракта.

В частности, экспортеру должно быть понятно какой закон и процедура разрешения спора будут применяться к контракту (также называемое – юрисдикция контракта). Экспортер может пожелать установления выбора законодательства и выбора положений, которые установят, что споры будут разрешаться по национальному законодательству экспортера и соответствующими судами.

Другим аспектом для рассмотрения является торговля с мусульманскими странами, как например, Саудовская Аравия. Экспортеры должны сначала связаться с правовыми организациями в этих странах до определения любых правовых переговоров, для того, чтобы гарантировать защиту наилучших интересов экспортера, поскольку эти страны не оперируют свои правовые системы на основе римского права, как это делается во многих странах.

Назначая посредника, как например, торговый дом, агента или дистрибьютора, экспортеры должны позаботиться о многих вопросах и ответственности, которые влияют на назначение таких посредников. Включение этих вопросов в контракт, с подробным описанием прав и обязанностей этих сторон, вовлеченных в торговую сделку, предотвратит неприятные правовые конфликты, которые могут возникнуть позже.

Вы также можете найти более подробные рекомендации по правовым и контрактным условиям в другой брошюре «Подготовка компании к выходу на международный рынок», изданной АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» (Раздел 9. Определение правовых и контрактных условий)

Страновые и политические риски

Политическая стабильность иностранного государства в которую компания экспортирует, имеет чрезвычайную важность. Экспортеры должны постоянно быть осведомлены о политике зарубежных правительств для того, чтобы они могли изменить свою маркетинговую тактику и предпринять необходимые шаги для предотвращения потери бизнеса или инвестиций.

6

Нестабильность целевого рынка может вести к убыткам, как

следствие войны, гражданских столкновений и политической нестабильности. Большинство стран предупреждают экспортеров об экспансии правительства на целевых рынках.

Большинство стран действует по капиталистическим принципам, по которым объем и стоимость товаров и услуг определяется на основе спроса и предложения, независимо от местного производства или импорта.

Однако, есть некоторые страны, в которых правительство играет интервенционистскую роль. Примеры таких экономик включают Северную Корею, Кубу и Вьетнам.

Риск, связанный с определенной страной

На рис.1 в общих чертах представлены масштабы риска, связанного с определенной страной (страновой риск), в случае международной продажи товаров или услуг. Экспортеры могут при желании использовать данную схему, чтобы классифицировать главные проблемы риска и признаки каждого риска в соответствии со страной.

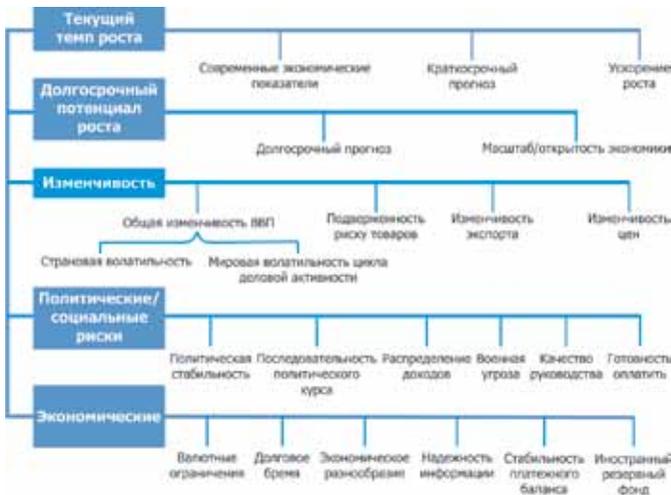


Рис 1. Масштабы странового риска

Ниже представлены вопросы, на которые необходимо обратить внимание при определении масштабов странового риска:

- В какой валюте Вы будете продавать? Является ли реше-

ние конкурентоспособным? Готовы ли Вы внутренне к тому, чтобы торговать в разных валютах?

- Знакомы ли Вы с законами в конкретных странах? (Например, совместное предприятие в Китае должно иметь баланс импорта и экспорта, иначе правительство может запретить приобретение твердой валюты).
- Каков современный характер политических процессов (может ли он повлиять на наличие средств или внутреннюю стабильность)? Сюда включено отчуждение собственности в пользу государства с возмещением или без возмещения, действующие ограничения или ущерб имуществу или штату сотрудников.
- Каков нынешний экономический климат в стране? Были ли недавно девальвации местной валюты?
- Были ли пограничные конфликты, которые могли бы обострить военную готовность и, таким образом, повлиять на наличие твердой валюты, как в пределах страны, так и в виде средств, уходящих из страны? Если клиентурная база экспортера расширится посредством прямых инвестиций за границу, будет ли доступ к инвестированному капиталу, и будет ли возможность репатриировать доходы? Это может повлиять на поток денежных средств и способность покрывать ее торговые обязательства.

Политический риск: как противостоять негативным влияниям на Ваш бизнес

- Лица, принимающие деловые решения, должны осознавать политическую динамику в странах с развивающимся рынком, в которых они работают.
- Мы можем определить стабильность в стране – это способность ее правительства осуществлять политику и провести в жизнь законы, несмотря на потрясения в системе.
- Существенным для управления любым типом риска является развитие подробной и эффективной стратегии хеджирования.
- В любой стране или регионе компании не должны подвергать себя слишком большому риску.
- В развивающихся странах правила игры могут быстро меняться, а развитие отношений с «друзьями на высоких постах» не всегда является достаточно сильным фактором.

- Деятельность в некоторых развивающихся странах сопровождается потерей риска деловой репутации дома.
- Исторически слишком много компаний понадеялось на понимание местной политики и культуры сотрудниками, которые жили в конкретной стране в течение небольшого промежутка времени, или просто ездили туда в туристическую поездку.
- Те, кто занимается коммерческой деятельностью в развивающихся странах, должны иметь надежные планы действий при чрезвычайных ситуациях на месте, когда события за пределами их сферы контроля перекрывают сети поставок, препятствуют тому, чтобы местные работники приходили в работу, или иным образом нарушают деятельность.
- Разработка стратегий набора и обучения местных менеджеров обеспечивают более глубокую интеграцию вашего бизнеса в сферу местного сообщества.
- Выделение части прибыли для инвестиций в местные школы и университеты, инфраструктуру и благотворительные учреждения могут создать положительную деловую репутацию, которая, порой, важна для сотрудничества с местными работниками и правительственными чиновниками.
- В некоторых странах иностранные компании должны осторожно относиться к передаче конфиденциальной информации местным партнерам или ее разработке в данной стране.
- Иностранная фирма должна быть более дальновидной и смотреть не только на то, что ее местные конкуренты способны произвести сегодня. Она должна прогнозировать, как эти способности могут развиваться со временем.
- Иногда, условия вынуждают компании сократить свои потери и уйти из страны. Обеспечение этого процесса настолько безболезненно и недорого, насколько возможно, представляет собой ключевое положение в любой надежной стратегии смягчения риска.
- Политическим риском можно управлять. Но его нельзя избежать полностью.

В течение нескольких последних лет корпоративные руководители многих компаний, при поиске возможностей за ру-

бежом обнаружили, что наличия знаний экономических основ иностранного государства недостаточно. Так же необходимо понимание сил и динамики, которые определяют политику этих стран. Это особенно актуально для стран с развивающейся рыночной экономикой, где политика влияет на показатели рынка так же, как и экономические факторы. Безусловно, понимание существенности политических рисков это один вопрос. Совсем другой вопрос – знать, как их использовать.

Стабильность

Начиная с основ, при подверженности компании риску в странах с формирующейся рыночной экономикой, очень важно понять, как политический риск влияет на основную силу своего правительства. В такой ситуации следует рассматривать два ключевых элемента: стабильность и шок. Шоки особенно сложно прогнозировать, по причине существования большого количества их разновидностей и, потому как по своему определению шоки не прогнозируются. Нам неизвестно когда землетрясение поразит Пакистан, избранный лидер в Нигерии тяжело заболел, или ранее неизвестная группировка успешно совершит теракт в Индонезии.

Но мы можем принять меры по стабилизации государства, которые определяются, как способность правительства осуществлять политику и соблюдать законы, несмотря на шок для системы.

Возьмем, к примеру Россию. Последний мировой финансовый кризис оказался мощным шоком, который вызвал масштабные потери на фондовом рынке России. Однако премьер-министр, Владимир Путин, в течение последних нескольких лет накопил основательный политический капитал, и теперь президент Дмитрий Медведев, его преемник, купается в лучах славы Путина. Нет необходимости опасаться того, что большое число граждан России в ближайшее время поменяет на этот счет свою точку зрения. Кроме того, пять лет непредвиденной прибыли от продажи энергоресурсов принесли более 500 миллиардов долларов в резервы России, это - наличные деньги, которые можно использовать, чтобы выручить фондовые рынки, банки, и, при необходимости, непопулярное правительство. Вот почему в ближайшей перспективе Россия будет оставаться стабильной.

тельство страны имеет целый ряд соперников и врагов. Инфляция, нехватка электроэнергии и волна нападений террористов-смертников подорвали внутреннюю популярность правящей народной партии Пакистана. Финансовый кризис оставляет страну на грани риска долгового дефолта, что принуждает правительство страны вести переговоры о пакете кредитов с Международным валютным фондом, который может наложить жесткие меры экономии, типа тех, которые помогли свергнуть гражданское правительство в Пакистане в 1990-х годах. Страна менее стабильна, чем Россия, потому как Пакистан намного более уязвимым для наихудших последствий шока.

За последние несколько лет президент Бразилии Луис Инасио Лула да Силва укрепил стабильность Бразилии, подавляя страхи левого популизма ответственной (и предсказуемой) макроэкономической политикой.

Способность Коммунистической партии Китая создавать достаток внутри страны через три десятилетия успешной экономической либерализации помогла ее руководству создать устойчивую стабильность на ближайшее время.

Будущая же стабильность Нигерии по-прежнему находится во власти президента Умару Яр-Адуа, состояние здоровья которого продолжает ухудшаться, учитывая историческую напряженность отношений между мусульманами северных регионов и христианами южных, а также текущие проблемы безопасности в богатом нефтью районе дельты реки Нигер, что мешает его правительству сформировать национальную репутацию в вопросах компетенции, видения и сил.

Основные политические факторы во всех этих странах имеют существенное влияние на стабильность и, следовательно, на деловой климат в стране.

Диверсификация

В то же время недостаточно обладать широким пониманием стабильности государства. Если обязанность корпоративных директоров, принимающих решения заключается в разработке надежной стратегии для бизнеса, которая снижает политические риски и максимально увеличивает возможности для получения прибыли, то им следует смотреть глубже на слабые места, которые характерны для каждой страны, каждой провинции, каждой общины. Основным моментом для управления рисками любого типа является развитие подробных и эффек-

тивных стратегий диверсификации. С учетом политической нестабильности во многих развивающихся государствах-странах мира, которые будут генерировать значительную долю глобального роста в течение следующих нескольких десятилетий, такой вид стратегии является особенно важным. Даже в пределах одной страны, настолько относительно стабильной, как Китай, при более подробном изучении на внутренней политической динамике можно определить различные виды риска.

Два года назад американские чиновники обеспокоили общественные массы сообщением о всплеске продаж русского оружия в Китай. «Страшные» предположения о разработке Русско-Китайской военной оси стали обычным делом. Но в 2007 году уровень продаж русского оружия в Китай сократился приблизительно на 62%. Не потому ли, что между правительствами двух стран были какие-то внутренние разногласия? Стало ли китайское руководство вдруг сомневаться в качестве русской продукции? В действительности, продажа оружия замедлилась, потому что Китай освоил разработку многих видов оружия, и китайские компании начали производить их в достаточном количестве, что привело к резкому спаду спроса на продукцию иностранного производства.

Это поучительная история, которая напоминает нам, что любая компания, которая ставит серьезные ставки на долгосрочный сбыт продукции на китайском рынке (или на сбыт клиентам во многие другие развивающиеся страны), могут совершать большую ошибку. В Китае в течение следующих нескольких лет можно заработать много денег, но сосредоточить все внимание на одном рынке все так же остается большим риском. Для предприятий поставляющих продукцию в Китай и другие развивающиеся государства, также важно найти альтернативные рынки, которые в рамках одного региона страны не подвержены чрезмерному влиянию.

Существуют и другие, менее очевидные, компоненты твердых стратегий диверсификации. Многонациональные компании должны использовать все рычаги, предлагаемые их правительством и международными учреждениями для того, чтобы правительства стран, в которых они зависимы от рисков, могли обеспечить защиту прав на интеллектуальную собственность, а так же обеспечить соблюдение всех местных законов, направленных на защиту их коммерческих интересов, и сохранение рынков открытыми.

Правила игры в развивающихся странах могут быстро меняться, и отдельное культивирование «друзей в высших эшелонах власти» не всегда является эффективным планом действий.

Знать страну

Для успешной стратегии по снижению рисков внимание к деталям политических, экономических, социальных и культурных традиций страны имеет большое значение. Откуда должно возникать это понимание? Слишком много компаний исторически опирались на сотрудников, которые жили в конкретной стране только в течение короткого времени или даже всего только съездили туда. Представьте себе парня, который путешествует с рюкзаком по стране X во время обучения в колледже, с целью сбора полезной информации о политике и культуре - это не такое редкое явление, как вы думаете - нет способа заменить знания, которые могут быть получены напрямую от местных рабочих, ученых и аналитиков политических рисков.

Планирование действий в случае чрезвычайной ситуации

Вообще говоря, страны с формирующейся рыночной экономикой более уязвимы крупномасштабным гражданским беспорядкам и кризисам в области здравоохранения и экологическим катастрофам, чем богатые государства мира. Для ведения бизнеса в развивающихся государствах необходимы надежные планы действий в случае возникновения чрезвычайных ситуаций на месте, когда не подконтрольные события закрывают цепочки поставок, прерывая работу местных работников, или иным образом нарушая работу. Некоторые компании разработали технологические планы, которые дают работникам возможность работать на дому. В случаях, когда обстоятельства принуждают иностранных работников выехать из страны, местные жители должны иметь необходимую профессиональную подготовку и навыки, чтобы выполнять свои обязанности в течение длительного периода. Дополнительные затраты и время на обучение – это отдельная, но весьма важная, статья издержек. В некоторых странах, она является основной.

Инвестирование в местных рабочих

Разработка стратегий привлечения и обучения местных ру-

ководителей играет несколько полезных целей. Во-первых, это дает возможность правительству принимающей страны сделать инвестицию в успех иностранного бизнеса. Каждое рабочее место, созданное иностранной фирмой, является тем, которое местное управление может не создавать. Все правительства хотят сохранить уровень безработицы минимальным. Во-вторых, это заинтересовывает местных жителей в успехе иностранной компании и помогает строить прочные отношения в рамках сообщества. Некоторые транснациональные компании создали взаимовыгодное партнерство с местными колледжами и университетами, которые дают компаниям плодородную почву для пополнения кадрами и предоставляют работу амбициозным студентам.

Инвестируйте в местные группы населения

Выделение доли прибыли на инвестиции в местные школы и университеты, инфраструктуру, и благотворительные организации может поднять престиж фирмы, который иногда является наиболее важным фактором при сотрудничестве с местными рабочими и правительственными чиновниками. Тем не менее, уважительное отношение к вопросам местной культуры тоже играет свою роль. Во многих развивающихся государствах существуют идеи, что западные (особенно американские) компании политической или идеологической направленности могут подорвать усилия по укреплению доверия. Вклады в качество местной жизни следует рассматривать без всяких условий.

Защита интеллектуальной собственности

В некоторых странах, иностранные компании должны быть осторожны при передаче служебной информации местным партнерам или при её разработке внутри страны. Альянсы с местными партнерами в совместных предприятиях часто являются эффективной стратегией в снижении рисков, но партнер сегодня может стать конкурентом завтра, и иностранные фирмы не всегда могут рассчитывать на местные суды или должностных лиц для защиты своих активов. По иронии судьбы, некоторые иностранные транснациональные корпорации с долгосрочными планами, чтобы оставаться в определенной стране с формирующейся рыночной экономикой инвестировали в местные инновации. Таким образом, они дали местным жителям стимул к прессованию внутреннего правительства для укрепления юридической защиты прав интеллектуальной

собственности. Другие объединили свои лоббистские усилия с местными деловыми кругами и другими иностранными фирмами. При лоббировании правительства, многочисленное сопротивление может сыграть важную роль.

Знать местную конкуренцию

Успешные фирмы понимают свои конкурентные преимущества. В то время как иностранная компания должна выйти за рамки того, что местные конкуренты способны производить на сегодняшний день. Они должны предвидеть, как эти возможности будут развиваться с течением времени. Выявление рынков, на которых основные компетенции фирмы могут принести прибыль в обозримом будущем, имеет большое значение для долгосрочного снижения рисков по стратегиям.

Во многих странах с формирующейся рыночной экономикой, местные компании зачастую лучше показывают себя в крупном эффективном производстве, чем в проектировании продукции, её маркетинге, и доставке клиенту. Знание того, как быстро местная конкуренция может привести к поднятию стоимости, помогает при разработке интеллектуальных, долгосрочных бизнес-стратегий.

Знать, где найти выход

Многие компании заработали огромные деньги на развивающихся рынках. Но, как любят говорить ветераны Уолл-стрит «Не путайте великолепие с бычьим рынком». Некоторые компании сошли с пути успеха, игнорируя необходимость твердой стратегии управления рисками, а просто катались по волнам, вызванном неизбежным ростом экономики формирующихся рынков.

Однако, из за того, что в некоторых развивающихся странах растет скептицизм касательно глобализации, поскольку их правительства реагируют на внутреннее политическое давление путем переписывания правил в пользу местных компаний за счет своих иностранных конкурентов, и поскольку проблемы, стоящие перед многонациональными компаниями, работающими в этих странах становятся все более сложными, важно иметь стратегию выхода из такой ситуации. Существует много развивающихся государств, которые в настоящее время открыты для бизнеса и инвестиций. Они имеют свои сильные и уязвимые места. Слишком большая рискозависимость в любой

из них может создать ненужные риски. Определенные условия иногда вынуждают компании сокращать свои расходы и нацеливаться на закрытие. Обеспечение того, чтобы этот процесс максимально безболезненным и недорогим формирует важную часть любой разумной стратегии по снижению рисков.

Не забывайте о силе восприятия

Работа в некоторых развивающихся странах сопряжена с риском для репутации на своей территории. Несколько компаний США столкнулись с жесткой внутренней критикой за ведение бизнеса с правительствами, которые обвиняются в нарушении международного трудового и экологического стандартов и прав человека. Для руководства компании, четкое обращение внимания на то, что компания будет, и что не будет делать, чтобы получить доступ на рынки некоторых стран и строгое соблюдение этих норм поведения, может помочь свести к минимуму такой риск.

Страхование от политических рисков

В качестве крайней меры, фирма может купить страхование от политических рисков у определенных провайдеров, как например, у Многостороннего Агентства по Инвестиционным Гарантиям, подразделения Всемирного банка. Но это должно быть стратегией крайней меры, потому что высокие премии, существенные сделки, альтернативные издержки и сложности установления обоснованной претензии научили многие компании, что гораздо более эффективно с экономической точки зрения предотвратить или упредить плохие результаты, чем полагаться в большой степени на планы, и справляться с их последствиями.

Хороша и некоторая толерантность

Полезно помнить, что наличие хорошей стратегии выхода не требует её использования. Ведение бизнеса в развивающихся государствах сопряжено с рисками. Но отказ от входа на эти рынки или выход при первых же признаках проблем приводит к высокой стоимости такой возможности. Иностранские компании будут зарабатывать твердую прибыль в странах с формирующейся рыночной экономикой на протяжении многих лет в будущем. Политический риск может быть управляемым. Но всего в целом избегать не стоит.

Валютный риск

Все экспортеры сталкиваются с этим риском ежедневно, поскольку многие, так называемые «твердые» валюты, трудно считать таковыми. Соответственно, для казахстанских экспортеров становится сложным прогнозирование движения тенге, что приводит к спекуляции со стороны экспортеров в вопросе вероятного направления движения валюты (т.е. вверх или вниз). В конце концов, одна из сторон будет иметь преимущество перед другой. Самый простой способ решить этот вопрос - это за отправную точку принимать тенге. В то же время, экспортер подвержен риску того, что валюта ослабнет, и таким образом, суммирование в пользу слабых обменных курсов, даст выигреш импортеру, а экспортеру.

Экспортеру необходимо консультироваться в валютном отделении своего банка до оглашения любых цен на международном уровне, с целью получения информации по движению тенге. Также, в некоторых ситуациях, необходимо использоваться возможность хеджирования валютных рисков.

Хеджирование - совокупность операций со срочными биржевыми и внебиржевыми инструментами, направленная на снижение влияния рыночных ценовых колебаний на результаты деятельности компании. Основная цель хеджа - снижение процента риска потенциальных потерь.

Хеджирование позволяет:

- фиксировать курсовые разницы
- сокращать возможные потери от курсовых колебаний
- оптимизировать планирование финансовых потоков предприятия
- эффективно исполнять платежный календарь

Инструменты хеджирования

В зависимости от формы организации торговли, все инструменты хеджирования можно классифицировать

Внебиржевые	Биржевые
Сделки заключаются напрямую между контрагентами или при посредничестве дилера	Торговля производится на специализированных торговых площадках - биржах
<ul style="list-style-type: none">• форвардные контракты• валютные и товарные свопы	<ul style="list-style-type: none">• опционы• валютные и товарные фьючерсы

Дополнительные риски, возникающие при хеджировании торговых операций

В первую очередь это риски, связанные с зависимостью фьючерсной цены от неблагоприятного движения цены на рынке реального актива (спот). Строго говоря, валютные фьючерсы привязаны к реальному рынку актива и оцениваются исходя из принципа паритета процентных ставок. То есть различие между текущей ценой на реальном рынке – спот – и фьючерсной ценой обусловлено различиями в основных процентных ставках между одной национальной валютой и другой.

Разница между фьючерсной ценой и ценой-спот отражает такие факторы, как стоимость заемного капитала и/или стоимость хранения данного вида товара. Такая разница называется базисом. Базис может быть: положительным (для товаров, хранение которых сопряжено с издержками, например, нефть и цветные металлы) или отрицательным (для товаров, владение которыми до срока поставки приносит дополнительную выгоду, например, драгоценные металлы). Величина базиса не является постоянной. Она подвержена как систематическим, так и случайным изменениям. Общей закономерностью является уменьшение абсолютной величины базиса с приближением срока поставки по фьючерсному контракту.

Однако, следует отметить, что при наличии форс-мажорного ажиотажного спроса на наличный товар рынок может перейти в «перевернутое» состояние, когда наличные цены превышают фьючерсные.

Стратегия, которой экспортер может следовать, чтобы защититься от влияния колебаний валютных курсов является хеджирование против такого движения посредством покупки форвардных контрактов обменного курса.

Риски связанные с культурой и языком

Недоразумения в общении и в международных торговых операциях возникают потому, что в большинстве случаев импортер и экспортер являются представителями разных культур и выражают свои идеи на разных языках. В большинстве случаев практика деловых отношений, налоговая система, нормы и правила, методы учета, валютный контроль и таможенная система полностью отличаются от привычной в стране экспортера.

Экспортер должен гарантировать, что он понимает в полной мере эти различия и частые посещения рынка интересующей страны экспорта значительно поможет продавцу, лучше понять предполагаемый рынок и культурные различия, с которыми он может столкнуться.

Риски связанные с вопросами культуры

Инициативный, по-настоящему глобально ориентированный экспортер, живущий в современном конкурентном рынке, понимает, что принятие бизнес - решений является одной из форм искусства, в той же мере, что и наукой. Все доступные инструменты оценки не могут заменить опыта. Очень важно обладать фундаментальным, аналитическим подходом к процессу продажи на экспорт. «Искусство» формирования нынешних глобальных бизнес-процессов сегодня включает в себя понимание того, как культура и переговорные процессы различных стран стали частью арсенала инструментов в принятии интеллектуальных решений. Материалом для принятия окончательного бизнес - решения является то, какое влияние окажет культура на риски для отдельной страны или региона.

Отсутствие осведомленности, будь оно намеренное или нет, может повлиять на деловые отношения, препятствовать переговорам, и свести на нет возможность завершения сделки. Понимает ли экспортер обычаи и практики касательно того, стоит ли пожать друг другу руки, и какую одежду одеть? Известно ли экспортеру о предоставлении визитных карточек (на разных языках), вместо надписей на листиках?

Ошибки, относящиеся к еде и питью, как известно, могут положить конец возможностям для бизнеса; многие на Западе не знают, что в некоторых провинциях Китая акт положения палочки в чашу для риса означает «смерть» по отношению к че-

ловеку, сидящему напротив. Во многих культурах мира, клиент ожидает, что самый старший представитель экспортера примет участие в переговорах (такие старейшины известны как «седовласые боги»), даже если этот человек не самый сообразительный.

Поскольку риски связанные с культурой и языками напрямую зависят от качества коммуникаций с зарубежными потребителями и партнерами, то вы также можете найти более подробные рекомендации по межкультурным коммуникациям в другой брошюре «Управление коммуникациями при экспортных операциях», изданной АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST»

Другие непредусмотренные риски

Стихийное бедствие или террористический акт в той или иной стране может полностью уничтожить экспортный рынок для компании. Непредвиденные обстоятельства, также могут повысить стоимость транспортировки что приведет к большим затратам для экспортера. Поэтому важно, чтобы экспортер гарантировал, наличие пункта о форс-мажорных обстоятельствах в любом международном договоре, который экспортер заключает.

Управление рисками

Задача управления рисками, связанными с экспортом, начинается с определения рисков. В первую очередь следует определить риски, с которыми есть вероятность столкнуться и определить серьезность риска. Чем более он серьезен, тем больше внимания необходимо уделить решению вопроса риска. По некоторым из рисков, названных выше, возможно получить страхование для покрытия риска. Три основных типа покрытия рисков включают покрытие кредитного риска, страновой риск и покрытие транзитного риска - это обсуждается ниже.

В случае валютных рисков, нельзя направленно застраховать свой валютный курс риска, но можно принять меры, чтобы минимизировать этот риск, путем хеджирования риска, используя один из четырех финансовых инструментов: форвардные контракты, срочные контракты, свопы и опции (они обсуж-

даются в разделе иностранной валюты). Для большинства экспортеров, первые два (форвардные контракты и срочные контракты) рассматриваются как два основных инструмента. Более крупные экспортеры с большим количеством экспортных и импортных контрактов на месте могут попытаться спарить свои иностранные валюты (обозначая экспортный контракт, скажем, в долларах США на импортный контракт также в долларах США) или путем сопоставления активов и пассивов в иностранной валюте в своих книгах.

Как отношения могут привести к наградам для экспортеров

Осведомленность, отношение и прогнозирование имеют решающее значение. В глобальной бизнес-среде наблюдательный экспортер должен знать, как смотреть и слушать, а не ожидать, что сделка произойдет «сейчас». Построение отношений критично не только с оффшорными клиентами, но также необходимо и при работе с собственными «внутренними» клиентами компании - филиалами или агентами в стране ведения бизнеса. Многие экспортеры показывают высокомерие касательно веры, что так, как они ведут дела в их собственной стране - это наилучший путь ведения бизнеса в стране потенциальных импортёров.

Инициативные, успешные экспортеры желающие добиться успеха в других странах будут изучать поведение, узнать о вербальных и невербальных различиях, которые существуют, и часто будут использовать «посредника» в целях создания желаемых отношений. Человек, который является посредником, может быть менеджером своей страны, или это может быть банкир, владелец бизнеса, или государственный служащий на ключевые позиции в стране, который понимает, как помочь установления связи между двумя сторонами. Любые личные отношения, особенно в деловом мире, имеют больше шансов на успех, когда доверие взаимно, понятно и установлено. Такая необходимость в вопросе отношений означает, что должно существовать чувство полного доверия; не только то, что другая сторона не обманет первую, но также, что она может полагаться на снисходительность другой.

Доверие, как часть построения отношений, имеет первостепенное значение в большей части переговорного процесса.

В Китае «guanxi» буквально означает «отношения» и пони-

мается как сеть отношений между различными сторонами, которые сотрудничают вместе и поддерживают друг друга.

В Японии «shokaijo» может означать, рекомендательное письмо, указав, что статус экспортера подтверждается японскими клиентами или контактом, в отличие от «холодного» звонка. Оно больше означает обеспечение «гарантии» того, что экспортер имеет связь с бизнес-процессами в Японии. «Jeito» (в Бразилии) означает то, что бизнесмену дается шанс на успех, не смотря на местные контакты и опыт.

Достижение цели

Чтобы понять, как ориентироваться в рисках и отношениях и пожинать плоды, экспортер должен:

- играть активную роль в определении международного качества (IQ) его собственной организации.
- оценивать масштабы риска для конкретной страны (или стран), где он хочет заняться бизнесом.
- иметь достаточный уровень знаний о том, как оценивать валютные риски, чтобы знать, когда стоит вызвать экспертов.
- Изучать, изучать и изучать новые культурные обычаи стран, в которых он ведет бизнес.
- Наблюдать, слушать и учиться на своих ошибках.

Заключение

Экспортеру необходимо оценить свой «IQ». Как только процесс завершится, экспортер должен определить критические факторы риска страны, валюты и культуры относительно бизнес-операции. Моменты, включенные в факторы риска, являются атрибутами отношений.

Наиболее распространенные методы измерения риска

Понимание и расчет RORAC, RAROC и RARORAC - типовой контрольный перечень

Этот перечень объясняет различия между RORAC, RAROC, и RARORAC, и описывает, как их рассчитать и использовать.

Определение

RORAC - это рентабельность капитала с учетом рисков. (Капитал с учетом рисков является капиталом, который был скорректирован после балансировки пяти основных рисков метрик-альфа-, бета-, R-квадрата, стандартного отклонения, и отношения Шарпье друг против друга так, что возврат может быть рассчитан на равных условиях). Не следует путать с RAROC, что с поправкой на риск доходности капитала, с его близким родственником RARORAC, с поправкой на риск рентабельности капитала с учетом рисков. Капитал, который инвестируется или находится под риском, обычно называют экономическим капиталом.

RORAC обычно используется для оценки проектов и инвестиций, которые имеют высокий элемент риска для участия капитала. Формула RORAC ($RORAC = \text{Чистая прибыль} / \text{Размещенный экономический капитал}$) позволяет сравнивать инвестиции, которые имеют разные уровни риска или различные профили риска. Здесь, экономического капитала учитывается с максимально возможной потерей после расчета вероятного возвращения и / или их волатильности. Это очень полезный метод количественной оценки и управления приемлемого уровня риска. Следует обратить внимание, что RORAC используется, когда риск может варьироваться в зависимости от капитала используемых активов - это сам капитал, который корректируется с учетом этих рисков, а не норма прибыли.

RAROC- это метод измерения с учетом риска доходности, что также позволяет последовательное сравнить рискованные

финансовые отчеты целого ряда проектов и инвестиций. Она обычно определяется как отношение с поправкой на риск возврата к экономического капитала. Скорее чем, регулировать риск капитала (как в RORAC), это риск возврата самого себя в том, что регулируется и измеряется. Может использоваться одна из двух формул: $RAROC = \text{Ожидаемый доход} / \text{Экономический капитал}$, или $RAROC = \text{Ожидаемый доход} / \text{Соотношение риска}$. Использование капитала в зависимости от риска улучшает распределение капитала по любому сценарию, в котором капитал подвергается риску для уровня ожидаемой прибыли выше уровня безрисковой ставки.

RARORAC все чаще используется в качестве меры для оценки, как с поправкой на риск экономического капитала, так и с поправкой на риск возврата инвестиций. Он использует руководящие принципы достаточности капитала, как это определено Basel II. Он рассчитывается путем деления с поправкой на риск возвращения экономического капитала после включения диверсификации выгод.

Преимущества

- Эти отношения позволяют включить рыночный риск, кредитный риск и операционный риск в рамках единой всеобъемлющей основы, которая показывает взаимосвязь между различными видами рисков и сценариев, для случаев наличия слишком высокой концентрации рисков.

Недостатки

- Эти отношения не включают системные риски, которые приходится считать отдельно.

Перечень действий

- Убедитесь, что вы разрабатываете риск - ориентированную структуру компенсации. Рассматривая RORAC, а не конвенциональный, основанный на учете, расчетов прибылей и убытков, становится возможным вознаграждение руководителей за минимизацию риска и максимизацию возврата. Включая RORAC, в качестве структуры компенсации компании приведено официальное лицо, управляющее рисками, которое поощряет ответственное принятие долгосрочных решений, а также препятствует менталитету краткосрочной «ежеквартальной прибыли»

Правила и нормы

Можно

- Использование этих отношений для принятия обоснованных решений по стоимости ценных бумаг, или проектов и создание долгосрочных стратегий, при которых риск остается в виду.
- Рассматривать их использование в качестве части дисциплины строительства всеобъемлющей стратегии управления рисками.

Нельзя

- Не забывайте, что эти отношения являются достаточно гибкими, для применения в качестве метрики бизнес-модели, прогнозов движения денежных средств, и других корпоративных финансовых конвенций, в качестве средства интеграции управления рисками из различных областей.

Заключение

Бизнес на международном уровне включает в себя различные риски, которые отличаются от тех, которые возникают в процессе ведения бизнеса на внутреннем рынке. Лучшим способом управления и минимизации этих рисков является их признание.

Выделите достаточное время и подготовьте план управления рисками для вашей компании и проанализируйте области, где вы подвержены рискам. При необходимости, поговорите с опытными консультантами по выявлению, оценке и управлению рисками.

Используемая литература

1. The Handbook of International Trade: A Guide to the Principles and Practice of Export, Jim Sherlock and Jonathan Reuvid, 2008, ISBN-10: 1846730341, ISBN-13: 978-1846730344
2. Addressing Marketing And Processing Constraints That Inhibit Agrifood Exports: A Guide for Policy Analysis And Planners, Michael John Westlake, Jan 2006, ISBN-10: 9251054150, ISBN-13: 978-9251054154
3. The Merchant, Ship-Owner, and Ship-Master's Import and Export Guide: Comprising Every Species of Authentic Information Relative to Shipping, Navigation and Commerce ..., Charles Pope, 2010, ISBN-10: 1142061442, ISBN-13: 978-1142061449
4. Letters of Credit and Documentary Collections: An Export and Import Guide, Thomas H Ward, ISBN-10: 1436392764, ISBN-13: 978-1436392761
5. Export Practice and Management, Alan Branch, ISBN-10: 1844800814, ISBN-13: 978-1844800810
6. The CIM Handbook of Export Marketing: A practical guide to opening and expanding markets overseas, CHRIS NOONAN, ISBN-10: 0750625732, ISBN-13: 978-0750625739
7. The Ultimate Guide to Export Management, Thomas A. Cook , ISBN-10: 0814405819, ISBN13: 978-0814405819
13. Export Handbook: Accounting, Finance, and Tax Guide, Robert Feinschreiber, ISBN-10: 047113323X, ISBN-13: 978-0471133230
14. Import/Export: How to Get Started in International Trade, Carl Nelson, ISBN-10: 0071358714, ISBN-13: 978-0071358712