

Annotation

In the article the possibility of rapid adaptation of agricultural enterprises to the terms of global competition is considered, but needed the proper modification of methods and methods of activity of the Ukrainian enterprises of agrarian to the sector, which come forward or plan to operate at the international market.

Keywords: competition position, competitiveness, competition, competitive edges.

Список використаних джерел:

1. Гаврилюк О. В. Малий бізнес у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн перехідної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" /О.В. Гаврилюк. - К., 2003. - 20 с.
2. Лагодієнко В.В. Митно-тарифний механізм як інструмент державного регулювання при експортно-імпортній діяльності ринку АПК / В.В. Лагодієнко // Менеджмент ЗЕД в АПК. –Миколаїв: МДАУ, 2006, - Розд.5. – С. 289-317.
3. Назарова Л.В. Тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин Миколаївської області // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2005. - № 3 (31). - С. 60-64.

УДК: 663:339.13 (477.73)

Стебловська Т.В., Гутах В.О.

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Аграрні підприємства, укладаючи зовнішньоторговельний контракт піддані ризикам, а тому актуальним є питання вивчення шляхів їх мінімізації. Робота з управління зовнішньоекономічними ризиками має включати такі основні складові: аналіз ситуації і визначення можливих ризиків; оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками; реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

Стан вивчення проблеми. Дослідження проблем зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів національної економіки, шляхів та методів їх вирішення та їх ролі у формуванні конкурентоздатності аграрних підприємств знайшли відповідне відображення в наукових працях відомих учених-економістів - В.І. Власова, В.І. Губенка, С.М. Кваші, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, Є.В. Милованова, С. Кваша, А. А. Фесини та інших вчених.

Завдання і методика досліджень. Мета досліджень полягає у вивченні шляхів мінімізації ризиків при здійсненні зовнішньоторговельних операцій підприємствами аграрного сектору. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний; законодавчі, нормативно-правові акти.

Результати досліджень. При укладанні контракту з контрагентом необхідно бути обережним при виконанні посередницьких контрактів (перевезення, зберігання), коли передбачаються розрахунки через агента чи експедитора. Ми пропонуємо, до етапу проведення переговорів зробити запит до країни, де повинен бути зареєстрований майбутній партнер. Окрім того, можна зробити запити до іноземних торгово-промислових

палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств. Додатковим джерелом інформації можуть бути і численні довідники, де серед інших підприємств існують необхідні відомості про майбутнього торговельного партнера. Найдоцільнішим способом перевірки є виїзд за кордон з діловим візитом до свого майбутнього торговельного контрагента, перевірку потрібно здійснювати низкою заходів, результатами яких буде отримана достовірна інформація щодо благонадійності майбутнього іноземного партнера.

Для зменшення ризиків за укладеними зовнішньоекономічними контрактами слід попередньо перевірити потенційного партнера. З цією метою пропонується оцінити ефективність його функціонування. Керуючись інформацією про потенційного партнера, можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності.

Так, ризику невиконання партнером зобов'язань за контрактом можна уникнути за рахунок:

- укладення договору про наміри, де оговорюється строк, протягом якого сторони можуть внести зміни;
- відображення в договорі намірів щодо матеріальної відповідальності за відмову від підписання контракту;
- відображення умови про розгляд можливих суперечок через арбітражний суд;
- відображення в контракті умови про штрафні санкції за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом;
- відображення в контракті умови про виникнення можливих форс-мажорних обставин.

Товар по можливості повинен бути зазначений у відповідному розділі контракту, щоб дати змогу обом контрагентам та представникам контролюючих державних служб відрізнити його від аналогічних чи подібних товарів та мати певні, притаманні лише йому ознаки, що виключають ризики придбати товари-замінники неналежної якості. Укладання угод на специфічні товари повинно передбачати окремі додатки до контракту, де необхідно зазначити назви та ознаки складових частин, їх кількість та вартісні показники, при цьому необхідно зазначити в основному тексті контракту, що такі додатки є невід'ємною частиною контракту.

У контракті необхідно зазначити одиниці виміру для цього товару; зазначити у супровідних на вантаж документах можливі межові відхилення ваги та визначити додаткові показники вологості товару.

Доцільно визначитись в розділі “Пакування” стосовно ціни одиниці товару та зазначити, що ціна включає або не включає вартість пакування й пакувального матеріалу, при цьому в останньому випадку необхідно зазначити вартість пакування одиниці товару, а також вартість цієї партії товару. Також необхідно чітко визначити одиниці ціни товару та присутність захисних застережень у тексті контракту стосовно обраного виду ціни. Наявність ціни одиниці товару, що не має певних додаткових ознак, може дати підстави контролюючим органам за наявності певних обставин, стверджувати про шахрайські наміри контрагентів угоди.

Необхідно пред'явити національний документ, що підтверджує відповідність товару національним нормам та стандартам якості. Ризик придбання неякісного товару можна суттєво зменшити шляхом визначення для нього двох – трьох головних чинників, про що доцільно домовитись із майбутнім партнером та внести до особливих умов виконання контракту.

На упаковці певних видів товарів законодавство країн імпорту зобов'язує мати визначені надписи та позначки: назву товару, виробника, дату виготовлення, кінцеву дату зберігання, склад. Особливо це стосується продуктів харчування, де крім того повинні бути зазначені застереження щодо безпеки зберігання та виготовлення.

Національне валютне законодавство різних країн повинно зобов'язувати контрагентів зовнішньоторговельного контракту здійснювати платежі, що не

перевищують певних термінів (за українським законодавством термін повернення валютної виручки повинен становити не більше 90 календарних днів).

В умовах договору необхідно зазначати валюту контракту та встановлювати курс валюти на дату укладання даного договору. При визначенні форми розрахунків є ризик невиконання умов проведення валютних розрахунків, тому доцільно вказати відомості щодо валюти платежів, умов здійснення оплати, форми розрахунків і термінів здійснення платежів.

У розділі “Умови поставки” товару необхідно врахувати вид транспорту, базисні умови поставки. При будь-якій міжнародній угоді виникають питання, на які у контракті повинні бути надані точні відповіді.

У розділі “Форс-мажорні обставини” необхідно чітко сформулювати обставини з врахуванням специфічних особливостей товару та маршруту його доставки, при цьому перелік обставин непереборної сили має бути вичерпним та цілком зрозумілим для обох сторін угоди. Необхідно зазначити порядок повідомлення партнера про виникнення таких обставин і визначити шляхи їх врегулювання.

У статті “Санкції” необхідно закріплювати відповідальність сторін за порушення контрактних обов’язків та чітко дотримувати їх всіма сторонами.

В умові контракту “Арбітраж” перш за все потрібно передбачити умову, згідно з якою всі спірні питання будуть вирішуватися шляхом переговорів та лише у випадку недосягнення згоди, таким шляхом сторони будуть звертатися у судові органи.

У розділі “Рекламація товару” необхідно зазначити у контракті порядок сповіщення про наявність претензій та визначити термін, протягом якого контрагенти можуть їх заявляти.

До основних помилок, недбалостей, неточностей, недоглядів, які допускаються сторонами у зовнішньоторговельному контракті, на нашу думку є такі:

1. Вступаючи у переговори із закордонним партнером про укладання зовнішньоторговельного контракту, аграрні підприємства нерідко не перевіряють правового статусу партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансового становища та комерційної репутації, повноважень його представника на укладення зовнішньоторговельного контракту. Це може мати негативні наслідки, тобто: неможливість отримати оплату за поставлені з експорту товари або добитися повернення сплачених сум за імпортовані товари, які або взагалі не були поставлені, або поставлені не у повному обсязі, або із суттєвими недоліками. Іноді безуспішними виявляються намагання знайти зарубіжного партнера для вручення йому повістки про виклик його в арбітраж.

2. Найменування партнера, зазначеного у Преамбулі, може відрізнитися від зазначеного у розділі “Юридичні адреси сторін”. При перевірці виявляється, що фірма під найменуванням, зазначеним у Преамбулі зовнішньоторговельного контракту, не зареєстрована у торговому реєстрі і тому не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої зазначена у зовнішньоторговельному контракті, категорично заперечувала, що нею укладений такий контракт.

3. Нерідко не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права. Невідповідність зовнішньоторговельного контракту імперативним вказівкам закону призводило до визнання зовнішньоторговельного контракту у цілому або відповідної його умови недійсними.

4. При складанні зовнішньоторговельного контракту не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв’язанні одних і тих самих питань у праві різних країн. Зустрічаються протиріччя між окремими умовами контракту, і нерідко самі умови формулюються недостатньо чітко, а інколи просто двозначно, що викликає суперечки при їх тлумаченні. А те чи інше тлумачення таких умов може коштувати одній із сторін дуже дорого.

5. Прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення у нього необхідних змін або уточнень, додатків,

обумовлених специфікою експортно-імпортних операцій, видом товару, транспортування, базисом поставки, конкретних розрахунків тощо. Кожний зовнішньоторговельний контракт є індивідуальним.

6. При складанні зовнішньоторговельного контракту доцільно дотримуватись однаковості у використуваних формулюваннях термінів, умов. Недотримання свідомої стандартизації слів та виразів, які вживаються, різнобій у слововживанні створює простір для подібного тлумачення.

7. Підписаний зовнішньоторговельний контракт - це результат спільної творчості експортера та імпортера, які беруть на себе конкретні зобов'язання, що містяться в умовах зовнішньоторговельного контракту. При наявних у зовнішньоторговельному контракті неточностях або при відсутності узгодженої сторонами якої-небудь умови, при розгляді суперечок беруться до уваги чинні законодавчі вказівки, торгові звичаї, звички (узанси), знання яких сторонами є необхідним. Сторони мають встановити, правом якої держави буде регулюватись зовнішньоторговельний контракт, що укладається.

8. Зовнішньоекономічні угоди згідно із законами України мають укладатись у простій письмовій формі. Недотримання письмової форми тягне за собою недійсність угоди. Договір у письмовій формі може бути укладений шляхом складання одного документа, підписаного контрагентами, шляхом обміну документами поштовим, телеграфним, телетайпним, електронним або іншим зв'язком, який дозволяє достовірно встановити, що документ надійшов від сторони за договором. Практика свідчить, що укладання зовнішньоторговельного контракту шляхом обміну факсами може призвести до непорозумінь, оскільки ця форма зв'язку не гарантує того, що отриманий факсом текст повністю відповідає відправленому.

9. Недотримання основних принципів Віденської конвенції ООН - тобто принципів дотримання добросовісності у міжнародній торгівлі. Це поняття охоплює таке:

- надання партнеру достовірних відомостей про себе та про юридичну особу, від імені та в інтересах якої виступає представник;
- надання достовірної інформації про товар, який є об'єктом угоди;
- дотримання правил ділової етики;
- прийняття належних заходів для виконання договірних умов.

Висновки та пропозиції. Виходячи з цього, можна відмітити, що далеко не завжди цей принцип належним чином дотримується, що часто призводить до матеріальних втрат для вітчизняних аграрних підприємств та для їх іноземних контрагентів. Не завжди іноземні партнери повідомляють достовірні дані про фірми, які вони представляють, про їх реєстрацію, статутну правоздатність, виробничі можливості та їх платоспроможність. Не завжди представник іноземного партнера, який проводить переговори, діє суворо у рамках наданих йому повноважень. Не завжди при укладанні зовнішньоторговельного контракту здійснюється належна перевірка можливості виконання його умов (серед них фінансових), що призводить до серйозних їх порушень. Інколи розбіжності між сторонами є наслідком поведінки однієї з них при проведенні переговорів при укладанні зовнішньоторговельного контракту.

Головна проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності аграрного підприємства полягає в управлінні цими ризиками. Для зменшення перерахованих вище ризиків, ми пропонуємо, використовувати такі методи, як:

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.

Серед методів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності аграрних

підприємств найбільш доцільним буде використовувати страхування. Страхування зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств — це міжнародні економічні відносини з захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання протягом періоду, в якому відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що формуються зі сплачених ними внесків (страхових премій).

Анотація

У статті розглянуто можливі шляхи мінімізації ризиків сільськогосподарських підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Досліджено існуючі види ризиків, проблемні питання при заключенні зовнішньоторгівельних контрактів, можливості управління ризиками, основні методи запобігання ризикам.

Ключові слова: ризики, зовнішньоекономічна діяльність, конкурентна позиція, договір, контракти, хеджування.

Аннотация

В статье рассмотрены возможные пути минимизации рисков сельскохозяйственных предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Исследованы существующие виды рисков, проблемные вопросы при заключении внешнеторговых контрактов, возможности управления рисками, основные методы предотвращения рисков.

Ключевые слова: риски, внешнеэкономическая деятельность, конкурентная позиция, договор, контракты, хеджирования.

Annotation

In the article the possible ways of minimization of risks of agricultural enterprises during realization of foreign economic activity are considered. The existent types of risks are explored, problem questions at the conclusion of foreign trade contracts, possibilities of management by the risks, basic methods of prevention of risks.

Keywords: risks, foreign economic activity, competition position, agreement, contracts, hedging.

Список використаної літератури:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. / Дідківський М.І. — К.: Знання, 2006. — 580 с.
2. Лагодієнко В.В. Митно-тарифний механізм як інструмент державного регулювання при експортно-імпортній діяльності ринку АПК / В.В. Лагодієнко // Менеджмент ЗЕД в АПК. — Миколаїв: МДАУ, 2006, - Розд.5. — С. 289-317.
3. Марцин В. С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки / В.С.Марцин // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 1. - С. 35-44.