

Основна мета правил полягає в тому, щоб визначити, як кожен Інкотермс, узгоджений у договорі купівлі-продажу, має розглядатися з точки зору доставки, ризиків і витрат, а також визначити відповідальність покупця та продавця. Наприклад, хто повинен організовувати та оплачувати фрахт, інші транспортні витрати, страхування, мита та податки? Ці аспекти часто називають критичними точками в міжнародній торгівлі, де детально вказано, в який момент ризик переходить від продавця до покупця і як пов'язані витрати повинні бути розподілені між сторонами.

Новий Інкотермс 2010 складається з 11 термінів, розділених на дві групи, а саме:

1 *Застосовуються до всіх видів транспорту:*

КШР: EX WORKS (... назва місця доставки)

БП: ФРАНКО-ПЕРЕВІЗНИК (... назва місця доставки)

СРТ: ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення)

СІР: ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення)

DAT: ДОСТАВЛЕНО НА ТЕРМІНАЛ (... назва терміналу в порту або місці призначення)

DAP: ПОСТАВКА НА МІСЦЕ (... назва місця призначення) DDP: ПОСТАВКА З ОПЛАТОЮ МИТА (... назва місця)

2 *Ті, що застосовуються лише до морського та внутрішнього водного транспорту:*

FAS: ФРАНКО УЗДОВЖ СУДНА (... назва порту відвантаження)

FOB: БЕЗКОШТОВНО НА БОРТУ (... назва порту відвантаження)

CFR: ВАРТІСТЬ ТА ФРАХТ (... назва порту призначення) CIF: ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ ТА ФРАХТ (... назва порту призначення)

При виборі відповідних умов доставки вирішальними факторами (тут розглядаються з точки зору продавця) є:

- вид транспорту та маршрут перевезення, покупець і характер товару;
- стандартна практика, якщо така існує, у країні покупця або будь-які нормативні акти, встановлені владою цієї країни на користь їх власної транспортної чи страхової галузі;
- процедури, коли продавець повинен уникати умов постачання, які залежать від отримання ліцензій на імпортування або очищення товарів до країн, про які він не може правильно визначитися;
- конкурентна ситуація, коли покупець часто пропонує свої бажані умови доставки, а продавець повинен оцінити ці умови у зв'язку з пов'язаними ризиками.

Міжнародна торгова палата (МТП)

МТП є єдиною у світі справді глобальною діловою організацією, яку визнають голосом міжнародного бізнесу. Базується в Парижі, його основні послуги/діяльність включають:

- практичні послуги бізнесу;
- боротьба з комерційною злочинністю;
- бути захисником міжнародного бізнесу;
- поширення бізнес-експертизи;
- сприяння зростанню та процвітанню;
- встановлення правил і стандартів;
- просування системи багатосторонньої торгівлі.

Членство в МТП об'єднує тисячі компаній будь-якого розміру в більш ніж 120 країнах світу, переважно через національні комітети.

Вони представляють широкий перетин ділової діяльності, включаючи виробництво, торгівлю, послуги та професії.

Завдяки членству в МТП компанії формують правила та політику, які стимулюють міжнародну торгівлю та інвестиції. Ці компанії, у свою чергу, покладаються на престиж і досвід МТП, щоб донести погляди бізнесу до урядів і міжурядових організацій, чиї рішення впливають на корпоративні фінанси та операції в усьому світі.

МТП розробляє політику та правила в ряді сфер, пов'язаних зі змістом цієї книги. Це включає в себе умови поставки, як описано в цьому розділі, і банківські методи та практики для документарних платежів і гарантій, як описано в розділах 2 і 3, а також такі сфери, як антикорупційне, арбітражне та комерційне право та практика. З метою підтримки міжнародної торгівлі МТП також надає широкий спектр міжнародно визнаних програм сертифікації в більшості сфер, які охоплюються її політикою та правилами (див. www.icc.academy). МТП також має книжковий магазин, що спеціалізується на цих сферах, де можна знайти повні тексти.

Додаткову інформацію про МТП та МТП Business Bookshop можна знайти на www.iccwbo.org та www.storeiccwbo.org.

Для стандартної поставки між ustalеними торговельними партнерами, сусідніми країнами або країнами, що належать до спільної торгової зони, ці умови часто легко погоджуються як питання стандартної практики лише з коригуванням, пов'язаним із фактичними витратами на фрахт і страхування, часто збігаються. мережа з торгівлею на відкритому рахунку. У таких випадках покупець часто бере на себе основну відповідальність за транспортування та ризик придбаного товару. Однак в інших випадках продавець хоче краще контролювати процес доставки та мати можливість вибрати транспорт та/або страхування, і, отже, обирає умови доставки, де ці аспекти краще захищені.

Продуктові ризики

Ризики продукту — це ризики, які продавець автоматично повинен прийняти як невід'ємну частину своїх зобов'язань. По-перше, це питання самого продукту або узгодженої доставки; наприклад, визначені гарантії виконання або узгоджені зобов'язання щодо технічного чи сервісного обслуговування.

Є багато прикладів того, як нові та несподівані умови роботи в країні покупця призвели до зниження продуктивності поставлених товарів. Це може бути недбалість щодо операційних процедур або обмежень, недбале поведження або відсутність поточного технічного обслуговування, а також пошкодження внаслідок пошкодження або екологічних причин.

Питання такого характеру цілком можуть призвести до суперечок між сторонами після підписання договору та збільшення вартості доставки в цілому. Для продавця важливо, щоб контракт і, зокрема, умови оплати, були сформульовані таким чином, щоб будь-які такі зміни, які прямо чи опосередковано пов'язані з діями покупця або походять з його країни, автоматично включали компенсацію або відповідні зміни в зобов'язаннях продавця. Це може бути в економічних термінах, у початково погоджених часових межах або в обох випадках.

Само собою зрозуміло, що ці ризики стають ще більш складними, коли мова йде про цілі проекти або більші та складніші контракти. Вони часто виконуються протягом більш тривалих періодів і включають багато можливих комбінацій взаємопов'язаних зобов'язань між комерційними сторонами, не лише між продавцем і покупцем, але також часто залучаючи інші сторони в країні покупця, як комерційні, так і політичні.

Комерційна документація та офіційні вимоги

На попередніх сторінках наведено опис зв'язку між умовами поставки та умовами оплати, включаючи наступні аспекти страхування. Ці частини мають бути невід'ємними частинами договору купівлі-продажу, деталізовані таким чином, щоб не залишати сумнівів щодо відповідальності обох сторін.

Тому договір купівлі-продажу повинен містити інформацію або посилання на комерційну документацію та офіційні вимоги. Це найлегше вирішити під час стандартної та повторюваної торгівлі, але в інших випадках це може бути серйозною проблемою, яку потрібно сформулювати детально, щоб уникнути суперечок пізніше.

Стандартна товаросупровідна документація для звичайних поставок описана в Розділі 2. Важливо пам'ятати, що багато країн-імпортерів мають особливі вимоги щодо не лише оформлення та вмісту, але й перевірки чи легалізації цих документів, часто призначеними органами чи вибраними сторонами. Більшість країн-експортерів мають торговельні ради або інші подібні органи, які допомагають у таких питаннях (експедитор також може відігравати подібну роль). Експортер ніколи не повинен недооцінювати час, необхідний для такого завдання, що може значно затримати період між відвантаженням і належною підготовкою документації.

Також можуть існувати інші офіційні вимоги, як-от експортні декларації для митних цілей і податку на додану вартість (ПДВ) у країні-експортері. Імпортні ліцензії або сертифікати, пов'язані з імпортом

дозвіл, мито, податок на додану вартість або імпортний податок із продажу в країні імпорту також необхідно враховувати. Проте, коли такі вимоги чи невизначеності виникають у країні покупця, усталену торгову практику переважно було скориговано відповідно, включаючи використання умов оплати, які автоматично зменшують або усувають такі ризики. Це детально описано в розділах «Документарне інкасо» та «Акредитив» у розділі 2.

Виробничі ризики

Концепція ризику продукту також може включати деякі елементи сам процес виробництва (хоча в принципі цей предмет виходить за рамки обсяг цього довідника). Цей ризик виникає дуже часто, коли продукт виготовлено на замовлення або має унікальні характеристики. У цих випадках часто немає іншого

легкодоступного покупця, якщо операція не може бути завершена, і в цьому випадку продавець повинен нести витрати на будь-які необхідні зміни, якщо це взагалі можливо.

Ризики такого характеру виникають ще на етапі планування продукту, але їх часто важко покрити з цього часу через особливий характер цих продуктів. Але вони також пов'язані зі специфічними ризиками для покупця, якому часто доводиться брати зобов'язання щодо оплати на ранній стадії, але без безпеки самого продукту до моменту його доставки та встановлення. Щоб захистити інтереси обох сторін, умови платежу часто поділяються на часткові платежі, пов'язані з етапами виробництва та доставки, у поєднанні з окремими гарантіями для покриття ризиків, які виникають на різних етапах угоди.

Транспортні ризики та страхування вантажів

З точки зору загального ризику, необхідно оцінювати не лише товар, але й фізичний рух товару від продавця до покупця, виходячи з таких аспектів, як характер продукту, розмір доставки, покупець та його країна та фактичний маршрут транспортування. Більшість товарів у міжнародній торгівлі, окрім менших і недорогих поставок, покриваються страхуванням вантажу, що забезпечує захист від фізичної втрати чи пошкодження під час транзиту наземним, морським чи повітряним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

Покриття за страхуванням вантажів (яке є підгалуззю морського страхування) майже завжди визначається стандартними формулюваннями полісу, виданими Інститутом андеррайтерів Лондона (або Американським інститутом андеррайтерів морських перевезень). Це так звані клаузули Інституту Перевезень. Хоча існує багато положень, які застосовуватимуться до різних вантажів, найширший охоплення надається в положеннях Інститутського вантажу А (Положення Інститутського вантажу [повітря] для транспортування повітрям) або з більш обмежувальним покриттям у положеннях Інститутського вантажу В та Інститутському положенні С. (Нові пункти А замінили попередні пункти Інституту Перевезень покриває всі ризики). Таким чином, страхування вантажу зазвичай надається через одне з цих пунктів Інститут Перевезень Пункти А, В або С, а також окремі пункти щодо війни та страйку. Це показано на прикладі акредитива в розділі 2.

Питання про те, хто повинен організувати страхування, визначається узгодженими умовами доставки, визначеними відповідними Інкотермсами, як описано вище. Ці терміни також визначають критичну точку під час транспортування, де ризик

переходить від продавця до покупця. Це може бути будь-яка точка між названим місця у місці розташування продавця (Колишня Робота) і названим місця у місці розташування покупця (Платна доставка). Ця зазначена критична точка також визначає відповідальність продавця та/або покупця щодо організації страхування.

Однак існує ще один аспект покриття ризиків, про який продавець повинен особливо знати, і це потенційний ризик страхування покупцем відповідно до деяких умов доставки. Якщо вибрано такий термін поставки, наприклад FOB (... назва порту відвантаження), а покупець не застрахувався належним та узгодженим способом, товар може прийти до місця призначення в пошкодженому стані та без належного страхування кришка. Якщо в той же час умови оплати передбачають оплату після доставки, цей ризик де-факто стає ризиком для продавця, який може отримати неоплачений, незастрахований і пошкоджений товар у пункті призначення. Така ситуація, очевидно, є наслідком того, що продавець погоджується на умови оплати, які не покривають фактичний комерційний ризик, але включений страховий ризик у більшості випадків можна було усунути окремим страхуванням інтересів продавця на випадок непередбачених обставин, як описано нижче.

З точки зору продавця, існує в основному три різні способи страхування вантажу: відкритий страховий поліс, що охоплює більшість або всі відправлення в рамках основної торгівлі продавця, як заздалегідь узгоджено зі страховиком, або спеціальний страховий поліс, що покриває конкретні відправлення. на основі ad hoc або тих, які виходять за межі встановлених критеріїв відкритої політики. Відкрита політика на сьогоднішній день є найпоширенішою в міжнародній торгівлі, зазвичай переглядається на щорічній основі та містить положення про анулювання від 30 до 60 днів, якщо умови суттєво погіршаться. Відкрита кришка є найбільш економічно ефективною альтернативою, але вона також має очевидні адміністративні переваги та автоматично забезпечить фактичне покриття всіх окремих відправлень відповідно до політики.

Третьою основною формою страхування вантажу є страхування інтересів продавця на випадок непередбачених обставин, яке зазвичай пропонується лише як доповнення до відкритого полісу або як невід'ємна частина конкретного полісу, і на нерозкритій основі, що стосується покупця. Ця страховка покриває ризик того, що товар може прийти до місця призначення в пошкодженому стані, що призведе до відмови покупця прийняти його (навіть якщо ризик був на його стороні згідно з умовами доставки), або він може бути просто нездатним чи не бажає платити з комерційних чи політичних міркувань, включаючи ненадання дійсної імпортової ліцензії. У таких випадках страхування покриває фізичну втрату або пошкодження товару, але не

покриває кредитний ризик (комерційний або політичний) покупця, які мають бути покриті умовами оплати в поєднанні з будь-якими іншими домовленостями.

Крім цих трьох основних способів страхування вантажних товарів, інколи страхова компанія або страховий брокер може видати Страхове Посвідчення замість або до видачі конкретних страхових полісів чи сертифікатів, щоб служити доказом страхування.

Продавець повинен пам'ятати, що страхування вантажів є спеціалізованим бізнесом, де покриття та умови можуть змінюватись залежно від товару або товарів, які підлягають відвантаженню, маршруту транспортування та виду транспорту, що є основною причиною відкритого полісу. є найпоширенішим у міжнародній торгівлі. Але звичайні процедури управління ризиками завжди застосовуються: про нові та несприятливі умови та/або додаткові ризики необхідно повідомити або схвалити страховика, і поліс зазвичай виключає збитки або пошкодження внаслідок навмисної неправомірної поведінки або недостатнього, невідповідного або неадекватного упакування чи розміщення контейнера запевненої сторони.

Страхування вантажу можна отримати безпосередньо в страховій компанії або, що сьогодні дуже часто, безпосередньо через транспортну компанію чи експедитора, який займається обробкою вантажів. У деяких країнах також досить поширеним є використання незалежних брокерів зі страхування вантажів, які можуть краще вибрати найбільш економічно ефективний пакет страхування на основі конкретних умов або структури торгівлі в кожному окремому випадку.

Однак продавець завжди повинен переконатися, що вибраний страховик є частиною встановленої міжнародної мережі для розгляду претензій і процедур врегулювання. Це також часто обов'язкова вимога покупця, і, якщо це прямо не погоджено в договорі купівлі-продажу, такі умови можуть з'явитися пізніше, наприклад, у специфікаціях страхування в акредитиві, як показано в прикладі «Акредитива» в Розділ 2.

Додаткову інформацію про клаузули щодо перевезення вантажу та їх покриття можна отримати в будь-якого брокера, страхової чи транспортної компанії, яка займається міжнародною торгівлею.

Комерційні ризики (ризики покупця)

Комерційний ризик, також званий ризиком покупця, часто визначається як ризик того, що покупець стане банкрутом або будь-яким іншим чином не зможе виконати свої договірні зобов'язання. Спочатку можна подумати про платіжні зобов'язання покупця,

але, як видно вище, вони також охоплюють усі інші зобов'язання покупця відповідно до контракту, необхідні для виконання продавцем своїх зобов'язань.

Як, таким чином, продавець оцінює здатність покупця виконати свої зобов'язання? У більшості індустріально розвинутих країн, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), відносно легко отримати чесну картину потенційних покупців, або вивчити їхні опубліковані рахунки, або попросити незалежний кредитний звіт про бізнес, який більш надійний спосіб боротьби з клієнтськими ризиками. Це часто також дає набагато ширшу інформацію про покупця та його бізнес, а не просто окремі економічні показники, з яких продавець часто не може зробити жодних вирішальних висновків.

Кредитна інформація

Експортна торгівля може бути важливим фактором потенційного зростання бізнесу; однак ризики, пов'язані з веденням міжнародного бізнесу, також можуть бути високими. Трохи більше ніж за десять років світ комерції кардинально змінився. У цьому комерційному середовищі глобальні постачальники кредитної інформації стали життєво важливим джерелом знань і досвіду, що базується на великому масиві інформації, яку вони зберігають про споживачів і те, як вони поведуться, про бізнес і те, як вони працюють, а також про різні ринки та як вони змінюються.

Чим більше продавець розуміє своїх клієнтів, тим більше він здатний реагувати на їхні індивідуальні потреби та обставини. Кредитна інформація сама по собі також може допомогти продавцю залучити нових клієнтів і побудувати, підтримувати та максимізувати тривалі відносини з клієнтами. Таким чином, це є важливою частиною встановлення структури потенційної експортної операції та, зокрема, умов платежу, які будуть використовуватися. У деяких випадках інформацію можна надати миттєво, недорого та у стандартизованому вигляді в межах усього обсягу, але в інших випадках потрібен більш досліджений профіль.

Кожен продавець повинен мати політику щодо отримання актуальної інформації про структуру комерційних ризиків у зв'язку з будь-яким новим потенційним покупцем або бізнесом, а також із непогашеною експортною дебіторською заборгованістю. Те, як це робиться, може відрізнятись залежно від обсягу та структури експорту, але рекомендується принаймні переглянути бізнес-інформаційні системи, які пропонують великі постачальники, і вибрати альтернативу, яка є оптимальною для окремого продавця щодо послуг та витрати.

Ділова інформація може відрізнятись залежно від наявної зареєстрованої інформації про компанію, а також іноді важко оцінити вміст. Також часто виникатимуть

запитання про те, наскільки вона справді актуальна, особливо при роботі з клієнтами за межами найрозвиненіших індустріальних країн.

Поради щодо управління кредитами для успішного експорту

- 1 Не переконуйте веб-сайт компанії або її запис у телефонному довіднику, оскільки недобросовісні трейдери можуть «купити» видимість, щоб обдурити постачальників.
- 2 Не задовольняйтесь комерційними чи банківськими довідками, оскільки жодна компанія цього не влаштує направте постачальника на когось, хто дасть йому погану рекомендацію.
- 3 Не бійтеся задавати незручні запитання, перегляньте останні облікові записи компанії та перевірте наявність доказів того, що компанія торгує прибутково.
- 4 Не засмучуйтесь, якщо компанія користується авторитетним фактором або дискаунтером, оскільки це все більший спосіб отримання фінансування.
- 5 Не покладайтесь на своє чуття, що новий клієнт заслуговує довіри; отримати об'єктивну оцінку ризику через авторитетне кредитне агентство з міжнародним доступом.
- 6 Не бійтеся просити повну або часткову оплату наперед. Кредитний ліміт — це винагорода за хороший платіж, а не автоматичне право нових клієнтів.
- 7 Не поспішайте збільшувати кредитний ліміт клієнта, тому що вони сплатили свій перший рахунок негайно та повністю.

На додаток до ретельної перевірки потенційних клієнтів і моніторингу клієнтів після того, як вони були прийняті, бізнес може скористатися спеціалізованою страховою компанією, яка замінює вкрай необхідний оборотний капітал, коли безнадійні борги та несвоєчасні платежі впливають на грошові потоки.

Уривок із статті «Як експортувати більш успішно», з люб'язного дозволу, взято з веб-сторінки національного та експортного страховика Cof ace, www.coface.com

З покупцями з країн, що не входять до ОЕСР, справа стає ще більш складною. Інформацію, якщо вона доступна, буде набагато важче оцінити, і буде важче оцінити, як вона була створена та як її слід аналізувати. У цих випадках інформація ймовірно має обмежену цінність у будь-якому випадку, оскільки інші фактори ризику, такі як

політичний ризик, можуть бути більшими — і умови оплати, які відображають цей сукупний ризик, повинні бути обрані.

Продавець також може отримати допомогу за кордоном через експортну чи торговельну раду чи подібні установи у своїй країні та/або в комерційних відділах посольств за кордоном, які можуть допомогти з оглядами ринку та іншими дослідженнями в цій країні. Банки можуть брати участь, надсилаючи ознайомлювальні листи своїм відділенням або кореспондентам, що дає змогу продавцю отримати більш актуальну інформацію про місцеві умови ведення бізнесу та сформуванню думку про покупця та його бізнес у зв'язку з переговорами щодо контракту.

Постачальники міжнародних кредитних звітів

Інформацію про потенційних іноземних партнерів можна отримати від низки незалежних постачальників ділової інформації філії чи кореспонденти по всьому світу. Такі кредитні звіти можуть надаватися в кожному конкретному випадку або бути частиною ширшого рішення з управління ризиками, яке пропонують національні чи міжнародні компанії з ділової інформації, які зберігають величезні бази даних клієнтів з усього світу.

Необхідна інформація може надходити на разовій основі або як постійний процес моніторингу реальних і потенційних клієнтів. Вона може мати загальний або більш конкретний характер залежно від того, яка інша інформація вже доступна, і надаватися через різні засоби масової інформації та в різні часові рамки, що буде відображено в структурі витрат. Оскільки національні банки також використовують таку кредитну інформацію, вони в більшості випадків можуть дати експортеру цінні поради щодо того, до якого постачальника звернутися, виходячи з його індивідуальних потреб.

Деякі з глобальних постачальників кредитної інформації перераховані в алфавітному порядку нижче, охоплюючи найважливіші торгові ринки з мільйонами компаній у їхніх базах даних:

- *Atradius* — глобальна група компаній з кредитної інформації та управління, яка надає як кредитну, так і ринкову інформацію через власну міжнародну мережу або мережу партнерів; www.atradius.com.
- *Coface* — одна з найбільших у світі груп страхування внутрішніх та експортних кредитів. Окрім страхування, Coface також спеціалізується на наданні глобальної кредитної інформації та супутніх послуг компаніям по всьому світу; www.coface.com.
- *D&B* (раніше Dun & Bradstreet) — один із найбільших у світі постачальників бізнес-інформації для кредитування, маркетингу та прийняття рішень щодо закупівель; www.dnb.com.
- *Experian* — глобальний постачальник кредитної інформації та відповідних консультаційних послуг; www.experian.com.

Несприятливі бізнес-ризик

Несприятливі ділові ризик включують усі ділові практики негативного характеру, які є не тільки поширеними, але й майже ендемічними в деяких частинах світу. Це може мати серйозні наслідки для окремої операції, а також для загального бізнесу та фінансового стану продавця, а також для його моральної репутації.

Звичайно, ми маємо на увазі всілякі корупційні практики, які процвітають у багатьох країнах, особливо у зв'язку з великими контрактами чи проектами: хабарництво, відмивання грошей і різноманітні виплати за сприяння:

Хабарництво в цілому можна визначити як отримання або пропонування неправомірної винагороди будь-яким державним службовцем або приватним службовцем або будь-яким державним службовцем з метою вплинути на них під час виконання ними своїх обов'язків і таким чином схилити їх діяти всупереч відомим правилам чесності та порядності.

Ця цитата взята з урядового органу Великобританії, і навіть якщо це не юридичне визначення, воно дає точний опис проблеми.

Якщо підкуп, як правило, є технікою тиску на продавця з метою отримання неправомірної винагороди, то відмивання грошей часто має протилежну мету, яка полягає в тому, щоб запросити продавця укласти угоду, яка на перший погляд може здатися дуже вигідною, але справжня мета полягає в тому, щоб маскувати або приховувати фактичне походження залучених грошей. Він охоплює злочинну діяльність, корупцію та порушення фінансових санкцій. Це включає в себе поведінку з активами або допомогою в управлінні ними, знаючи, що вони є результатом злочину, тероризму чи незаконної діяльності з наркотиками.

Злочинні та терористичні організації генерують значні суми готівки, які вони повинні направляти в банківську, корпоративну та торговельну фінансову системи, і як банки, так і трейдери можуть невинно стати жертвами такої діяльності, якщо не проявлять належної обачності. Часто застосовувана техніка – це надмірне виставлення рахунків-фактур або завищені транзакції з оплатою третій стороні або без неї, коли продавець може зовсім не підозрювати, що він може бути частиною хитрості з метою відмивання грошей. Продавець має бути особливо уважним у випадку готівкових платежів і знати, що в більшості країн для таких платежів необхідно дотримуватися нових правил боротьби з відмиванням грошей.

Поважний бізнес додає репутабельності будь-якій організації, яка використовується для операцій з відмивання грошей, і відмивачі грошей намагатимуться використовувати будь-який бізнес, безпосередньо через власність або опосередковано шляхом обману. Країни, що розвиваються, особливо вразливі до

відмивання грошей, оскільки вони зазвичай мають погано врегульовані фінансові системи. Вони надають злочинцям найбільші можливості.

Загалом, підозрілою є транзакція, яка з точки зору продавця виходить за межі нормального діапазону транзакцій, зокрема щодо нових клієнтів або коли старий клієнт змінює структуру транзакції незвичним чином. Він може включати:

- незвичайні платежі;
- незвичайні інструкції переказу;
- скритність;
- швидке переміщення по рахунках і з них;
- численні трансфери;
- складні структури облікових записів.

Будь-яке з перерахованого вище слід вважати підозрілим.

Хабарництво, відмивання грошей та будь-які інші форми корупції шкідливі для бізнесу; вони спотворюють звичайні моделі торгівлі та дають несправедливі переваги тим, хто в них бере участь. Вони також надзвичайно шкідливі для самих країн через шкоду, яку завдають часто крихкій соціальній тканині; вони руйнують економіку та є сильно контрпродуктивними для торгівлі та всіх форм іноземних інвестицій у країну.

У довгостроковій перспективі така практика також перешкоджає соціальній та економічній стабільності та розвитку, і особливо негативно впливає на найбільш знедолені верстви населення. Навіть у країнах, де така практика поширена серед окремих державних і приватних службовців, вона майже завжди незаконна, навіть якщо в цих країнах часто бракує засобів і ресурсів для ефективного вирішення цих проблем.

Необхідність сильної політики

Світовий банк і ОЕСР виділили багато ресурсів на боротьбу з корупцією в усьому світі, і в більшості країн корупція є незаконною, навіть якщо вона вчинена за кордоном. Компанії також несуть повну відповідальність за неправомірні дії своїх співробітників за кордоном, які діють від імені компанії.

Як наслідок включення антикорупційних законів, які сьогодні діють у більшості країн, це також включено в процедури їхніх державних відомств, наприклад, у правила відповідного експортно-кредитного агентства (що буде описано на довжина далі в цій книзі). Будь-яке порушення антикорупційної заяви, яку продавець повинен надати під час подання заявки на таке страхування, може мати серйозні наслідки для її дійсності.

Часто продавця найбільше має хвилювати не лише загроза судового переслідування. Була низка випадків, коли компанії нібито були причетні до

корупційної поведінки, але де справжні обставини не були повністю розкриті. Звинувачення може бути досить шкідливим, іноді базуючись лише на чутках, що походять від економічних груп або політичних фракцій у суспільстві (часто використовуваний метод), щоб зупинити чи відкласти проект або віддати перевагу іншому учаснику торгів. Такі чутки, правдиві чи неправдиві, або пов'язані з меншими виплатами або великомасштабним підкупом вищих приватних чи державних службовців, можуть тягнутися роками з економічними та згубними наслідками для компанії як за кордоном, так і вдома.

Кожна компанія, яка бере участь у закордонній торгівлі чи інвестиціях, повинна мати чітку антикорупційну політику, яку впроваджують і чітко розуміють усі її співробітники, а також належним чином контролює керівництво. Така політика також підтримується місцевими законами, які надають як компанії, так і її працівникам набагато сильніший моральний і правовий захист від будь-яких спроб вимагати від них хабарі чи спонукати їх до будь-якої іншої форми корупції.

Політичні ризики

Політичний ризик або ризик країни часто визначають як:

ризик того, що окрема комерційна операція не буде реалізована в договірний спосіб через заходи, що виходять з боку уряду чи влади власної чи будь-якої іншої іноземної країни.

Незалежно від того, наскільки надійним може бути покупець у виконанні своїх зобов'язань і оплаті в місцевій валюті, його зобов'язання перед продавцем (відповідно до контракту) все одно залежать від поточної ситуації в його власній країні — або на маршруті транспортування до цієї країни .

Однак на практиці може бути важко відокремити комерційний і політичний ризик, оскільки політичні рішення або інші подібні дії місцевої влади також впливають на місцеву компанію та її здатність виконувати контракт. Наприклад, деякі країни можуть змінити податки, імпорتنі мита чи валютні правила, часто з негайним ефектом, що може підірвати основу для вже підписаних контрактів.

Інші поширені заходи включають обмеження на імпорт або інші правила, спрямовані на розвиток місцевої промисловості та збереження іноземної валюти. Навіть з урахуванням лише ризиків таких дій, усі вони мають однакові негативні наслідки для транзакції та можливості покупця виконати свою частину контракту.

З ширшої точки зору політичний ризик можна розділити на різні основні причини, такі як:

- політична стабільність;
- соціальна стабільність;
- економічна стабільність.

Політична стабільність місцевих політичних структур та ідеології в поєднанні із зовнішніми відносинами з іншими країнами) часто розглядається як важливий критерій реального політичного ризику. Ця стабільність вказує, у загальних рисах, на вірогідність або ймовірність участі країни в терористичних актах, війні чи внутрішньому насильстві з боку угруповань усередині країни або в санкціях чи блокадах з боку інших націй або постраждала від них.

Постійний ризик швидких і несподіваних змін в економічній політиці або у формі націоналізації чи подібних заходів як наслідок політичної нестабільності матиме той самий ефект: усі вони надзвичайно шкодять будь-якій приватній економічній діяльності у країні. На жаль, зараз є численні приклади такої політичної нестабільності в багатьох частинах світу.

Велике значення має також *соціальна стабільність* країни, переважно на довгостроковій основі. Однак події в багатьох країнах, не тільки в країнах, що розвиваються, дуже добре показують, як соціальна нестабільність (нерівномірний розподіл доходів і етнічний або релігійний антагонізм) може перетворитися на насильство або терористичну діяльність, яка може паралізувати країну або її економіку, часто на дуже коротке повідомлення.

Економічна стабільність однаково важлива для підтримки довіри до країни та її економіки. Слабка інфраструктура, залежність від окремих експортних чи імпортних товарів, високий борговий тягар і брак сировини є критичними факторами, які разом з іншими подіями можуть легко змінити економічну стабільність за короткий час. Навіть валютні обмеження та інші більш непрямі валютні правила, такі як запровадження або скасування різних форм «прив'язки» до інших валют, часто долару США, можуть мати серйозні економічні наслідки. Неспокійна ситуація в багатьох країнах, що розвиваються, постійно нагадує про крихкість економічної стабільності в багатьох частинах світу.

Детальна інформація про країну

Перш ніж прийняти рішення щодо детальних умов оплати, які слід запропонувати в кожному конкретному випадку, продавець повинен спробувати отримати найкращу можливу довідкову інформацію про покупця, а також про економічну та політичну структуру країни-імпортера. Особливо в країнах із економікою, що розвивається, або країнах, що розвиваються, основний ризик часто є як політичним, так і комерційним, і умови платежу мають бути відповідно структуровані.

Інформацію про країну можна придбати в спеціалізованих компаніях, які займаються звітністю про кредити, але також часто її можна отримати через національну експортну раду чи подібну установу. Якщо це недоступно, іншими джерелами, якими можна скористатися, переважно безкоштовно, є веб-сайти основних країн-експортерів, наприклад, UK Trade & Investment, www.ukti.gov.uk. Ці сайти містять інформацію для кожної країни про більш загальні аспекти, важливі для експортерів у більшості країн, як-от:

- профіль країни та ринку та ключові факти;
- звичаї та правила;
- продаж і зв'язок;
- основні експортні можливості та ринок державних закупівель;
- зв'язки з іншими веб-сайтами, пов'язаними з торгівлею.

Більш детальну інформацію про країну також можна отримати від великих експортних страхових компаній, наприклад Soface, через їхній рейтинг країн, який можна знайти на www.trading-safely.com. Ці сайти містять більш фінансово орієнтовану інформацію, таку як оцінка ризиків країни, тенденції неплатоспроможності та способи оплати.

Наведені вище джерела інформації разом із додатковим практичним банківським і фінансовим досвідом, який можна отримати від більших комерційних банків, можуть стати гарною основою для прийняття рішення щодо умов платежу в окремій операції.

Інші форми політичного чи подібного ризику

Крім реальних політичних ризиків, які вже обговорювалися, є й інші заходи прийняті органами влади в країні покупця, які можуть вплинути на покупця та їх здатність або бажання виконати операцію; наприклад, вимоги для стандартів продукції, нових або змінених енергетичних або екологічних вимог — заходи, які можуть мати справжню мету або бути запроваджені частково як торговельні бар'єри для розвитку секторів або

важливих галузей у країні. Незалежно від мети, такі дії, які часто називають «нетарифними бар'єрами», можуть мати негативний вплив на вже погоджені ділові операції, оскільки такі заходи часто вводяться з негайним ефектом. Інші, більш відкриті заходи іноді також впроваджуються, також часто в короткі терміни, як це можна побачити в Європейському Союзі (ЄС), наприклад, де мета полягала в тому, щоб запобігти швидкому збільшенню імпорту з деяких країн, що розвиваються, в щоб захистити власну промисловість ЄС або дати більше часу для адаптації до нових моделей торгівлі.

Необхідно враховувати країни, які беруть участь у транзиті товарів, а також країни, пов'язані з субпідрядниками або постачальниками найважливіших компонентів. У цих випадках, можливо, важливішими є не політичний ризик, як це визначено, а інші заходи; наприклад, ризик конфліктів на ринку праці у формі страйків або локаутів, які можуть перервати поставку компонентів, необхідних для своєчасного виконання узгодженого контракту купівлі-продажу.

Нарешті, слід згадати про ризик, пов'язаний зі звичайними положеннями про форс-мажорні обставини, навіть якщо підґрунтя не є політичним, а спричинене іншими факторами, які знаходяться поза контролем самих комерційних сторін. У разі використання іншими сторонами такі положення можуть, наприклад, звільнити субпідрядника від його зобов'язань щодо доставки протягом періодів, на які вони діють, з відповідними наслідками для продавця. Навіть банківські гарантії та інші зобов'язання на користь продавця можуть мати обмежену цінність протягом таких періодів, якщо, як це зазвичай буває, вони охоплюють лише зобов'язання згідно з контрактом, який може посилатися на такі положення. Те саме стосується пред'явлення документів за акредитивом, де банк не приймає документи, термін дії яких закінчився під час такої перерви.

Однак, якщо їх використовує продавець, такі положення можуть захистити його від позовів про порушення контракту, коли виконання їхніх договірних зобов'язань перешкоджають інциденти поза їх контролем. Це часто називають «розривом контракту», і типове положення може містити таке:

Компанія не несе відповідальності щодо будь-якої невиконання або затримки у виконанні будь-яких зобов'язань Компанії в тій мірі, в якій їх виконання перешкоджається, зривається, перешкоджає та/або затримується або стає неекономічним, оскільки наслідок будь-якої пожежі, повені, землетрусу, іншого стихійного лиха або стихійного лиха, виробничого конфлікту або інших обставин або подій, що знаходяться поза розумним контролем Компанії («форс-мажорні обставини»).

Валютні ризики

Якщо платіж буде здійснено у валюті, відмінній від тієї, у якій продавець несе свої витрати, виникне новий валютний ризик. У більшості випадків основні витрати продавця будуть здійснюватися в його національній валюті, що автоматично створює такий ризик, якщо виставляти рахунок в іншій валюті. Розмір цього ризику залежатиме від валюти та періоду заборгованості до платежу.

Після введення євро виставлення рахунків у цій валюті стало все більш поширеним у європейській торгівлі, а також у продавців за межами євросони. Навіть з урахуванням проблем, які зараз стосуються цієї конкретної валюти, розвиток, ймовірно, прискориться з приєднанням нових країн до зони євро.

Проте традиційно долар США був переважною валютою третьої сторони. Це стосується як міжнародної торгівлі в цілому, але особливо сировини та певних товарів, так і багатьох інших послуг, таких як фрахт і страхування. Він також широко використовується в країнах, де Сполучені Штати зберігають або історично мали сильний економічний чи політичний вплив.

Наявні статистичні дані не завжди показують розподіл валют міжнародної торгівлі товарами та послугами, але загалом можна очікувати, що експорт, виставлений у менших торговельних валютах, зменшується на користь більших і, ймовірно, продовжуватиме це робити. Тому більшості експортерів доведеться звикнути до виставлення рахунків в іноземній валюті та до управління валютним ризиком.

Оцінка валют

Традиційно валюти поділяються на «сильні» та «слабкі», і ця точка зору вплинула на загальну концепцію бажаних торговельних валют, хоча зазвичай найбільша перевага надається валюті рідної країни. Йена, швейцарський франк разом з долларом США та британським фунтом, ймовірно, у довгостроковій перспективі вважатимуться сильними валютами, тоді як інші будуть вважатися нейтральними, слабкими, нестабільними або нестабільними.

Однак поділ на сильні та слабкі валюти може мати своє виправдання в довгостроковій перспективі, коли країни базування протягом багатьох років зберігали (або не підтримували) економічну та політичну стабільність разом із сильною економікою, низькою інфляцією та стабільною впевненістю в подальше збереження цієї політики. Але збільшення торговельного дисбалансу та заборгованості країни разом із подальшою конкурентоспроможною девальвацією валюти, спрямованою на зміцнення власного експорту країни, зробили валютні курси набагато мінливішими в останні роки.

Абревіатури валют

Створена Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) офіційні скорочення всіх валют, які зараз широко використовуються.

Абревіатури для деяких найпоширеніших торговельних валют такі:

Долар США

USD Японська єна JPY

Євро EUR

Китайський юань* CNY

Британський фунт* GBP

Шведська крона SEK

Швейцарський франк CHF

Гонконгський долар HKD

Канадський долар CAD

* Юань є основною розрахунковою одиницею, тоді як юань є офіційною назвою фактичної валюти, подібно до того, як фунт є назвою одиниці, а фунт стерлінгів – назвою британської валюти.

Абревіатури валют для більшості інших країн можна легко знайти на перерві, наприклад, www.wikipedia.org >коди валют.

Крім того, для більшості сторін, які беруть участь у міжнародній торгівлі, найбільш цікавим є не довгостроковий розвиток валюти, а скоріше більш коротка перспектива, обмежена проміжком часу, протягом якого поточні угоди укладаються та остаточно оплачуються. Тоді ситуація може бути зворотною, оскільки в цій короткостроковій перспективі валюта може мати розвиток, який повністю суперечить її довгостроковому тренду. У цій короткостроковій перспективі інші чинники, реальні чи очікувані, можуть бути більш важливими, такі як зміни процентних ставок, політичні новини та більші зміни цін на основні товари, валютні інтервенції центрального банку, заяви та статистика. Усі ці фактори в поєднанні з суб'єктивними оцінками мільйонів учасників валютних ринків разом постійно створюватимуть нові короткострокові тренди.

Для тих, хто хоче стежити за короткостроковим розвитком валюти, більшість банків і багато інших фінансових або валютних установ регулярно оприлюднюють інформацію через Інтернет або електронну пошту — як ретроспективну, так і фактичну, разом з аналізом і оцінками майбутніх тенденцій, але завжди слід пам'ятати, що це лише більш-менш точні прогнози, нічого іншого.

Фінансові ризики

На практиці кожна міжнародна торгова операція містить елемент фінансового ризику. Закупівля, виробництво та відвантаження займають фінансове значення тягар на

транзакцію, який змушує продавця визначати, як альтернативні умови платежу вплинуть на ліквідність на різних етапах аж до оплати — і як це має фінансуватися. І якщо угода не врегульована належним чином, виникає додатковий фінансовий ризик. При використанні субпідрядників, які не поділяють ризики угоди та отримують оплату згідно з окремими угодами, ризик відповідно зростає, і тим більше, якщо продавець повинен запропонувати кредит постачальнику на коротший або довший період. Коли мова йде про більші та складніші операції, цей аспект фінансового ризику стає ще більш очевидним. Однією з головних проблем для продавця може бути отримання банківської застави для збільшення потреби у фінансуванні та гарантіях. Навіть після виробництва та доставки продавець все ще може бути фінансово вразливим у разі непередбачених подій і затримок до остаточного платежу.

Іноді взаємодія між продавцем і покупцем може ускладнити встановлення точної причини затримки платежу, і тоді у продавця менше шансів посилатися на конкретне порушення договору з боку покупця. З іншого боку, якщо продавець приділив достатньо уваги при складанні договору купівлі-продажу, включаючи умови оплати, то, швидше за все, будь-яку причину затримки можна буде визначити відповідно до пунктів договору. Для таких затримок може бути багато причин, наприклад, надто пізнє оформлення акредитива, пізні зміни в специфікації товару, пізнє прибуття судна, затори в порту та зміни в транспортному маршруті тощо.

Реальний ризик також має тенденцію до збільшення з довгими і, відповідно, дорожчими транспортними відстанями. Бюрократичні зволікання в багатьох країнах, а також затримки в банківській системі призведуть до однакового результату — остаточний платіж продавцеві не буде здійснено, як це передбачено контрактом.

Окрім звичайних овердрафтів під час виробництва та доставки, потреба у фінансуванні також визначається тривалістю кредиту, який продавець може запропонувати як частину угоди. Якщо так, то фінансовий ризик збільшується відповідно до тривалого комерційного та/або політичного ризику.

Фінансовий ризик і управління готівкою

Інші форми фінансового ризику більш очевидні, але їх необхідно підкреслити в цьому контексті; наприклад, якщо продавець неправильно оцінює ризики, пов'язані з угодою, і виявляється через умови оплати, які не покривають реальну ризикову ситуацію, або помилково укладає угоду без належного захисту від ризиків. Зрозуміло, що такі прорахунки можуть мати серйозні фінансові наслідки, від затримки платежу до втрати капіталу.

Фінансові ризики, як правило, тісно пов'язані зі структурою умов платежу. Чим безпечнішими вони будуть зроблені, тим більшим буде фінансовий ризик автоматично

скоротиться, терміни платежів будуть більш точними, а аспект ліквідності операції – власне, сама суть управління готівкою.

Чим безпечніші умови оплати, про які домовилися сторони, тим дорожчими вони зазвичай будуть. І якщо вони містять банківське забезпечення, таке як акредитив або банківська гарантія, це також може зменшити доступні кредитні ліміти в банку покупця.

Однак покупець часто не готовий прийняти більш високі витрати та використання власних кредитних лімітів для задоволення того, що може розглядатися як надмірні вимоги з боку продавця, включаючи методи оплати, які, на їхню думку, не є звичайною практикою в їхній країні або зазвичай прийняті компанією. Потім продавець повинен оцінити угоду, включаючи потенційну конкуренцію з боку інших постачальників. Згодом продавцю, можливо, доведеться прийняти запропоновані умови оплати та спробувати покрити ризики, що залишилися, іншим способом, наприклад, шляхом окремого страхування експортного кредиту, або знайти компроміс, запропонувавши компенсацію покупцеві за понесені додаткові витрати.

Малюнок 1.2 Оцінка ризику – підсумок

