

7 ШАГОВ ДЛЯ ЭКСПОРТА

6 УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Ведение бизнеса за границей приносит новые возможности, но также и дополнительные риски, а также и опасности, с которыми вы не сталкиваетесь на своем внутреннем рынке.



**РУКОВОДСТВО
ДЛЯ ЭКСПОРТЕРА**





Ведение бизнеса на международном уровне приносит новые возможности, но также и дополнительные риски, которых нет на вашем внутреннем рынке. Важным шагом в управлении этими рисками является сначала определение рисков, присутствующих на вашем целевом рынке, а затем их оценка и минимизация. Как снизить риски до минимума? Некоторые из основных рисков, с которыми вы можете столкнуться, включают страновой риск, риск клиента, кредитный риск и валютный риск. Их мы рассмотрим более подробно ниже.

Страновой риск

Страна, на которую вы ориентируетесь, может представлять отдельные риски, которыми вам нужно будет управлять. Страновые риски традиционно делятся на четыре сферы:

■ **Политический риск.** Политическая нестабильность на вашем целевом рынке может подорвать ваш бизнес. Таким образом, вы должны будете подумать о внутренних и внешних угрозах стабильности целевой страны, о риске политических решений, мешающих вашим экспортным продажам, включая

введение эмбарго, тарифных или других квот, а также ограничения на импорт или экспорт.

■ **Финансовая система.** Например, наличие или отсутствие коммерческих учреждений в стране, а также компетенция сектора банковских и финансовых услуг.

■ **Правовой риск.** При заключении договорных соглашений имейте в виду, что существуют различия в законодательстве вашей страны и вашего целевого рынка, которые могут создать проблемы для экспортеров. Например, являются ли условия контракта обязательными в обеих странах или у них разные контрактные законы? Какой закон применяется при возникновении спора?

■ **Стихийные бедствия.** Некоторые регионы мира страдают от регулярных климатических катастроф (например, ежегодные наводнения, засухи, землетрясения). Когда это происходит, они могут серьезно нарушить работу как делового сектора, так и правительства.

Клиентский риск

Риск, связанный с клиентами можно свести к минимуму, оценив кредитоспособность клиентов. Вы

можете выполнить эти проверки либо самостоятельно, либо через авторитетное кредитное агентство или страховую же компанию. Когда вы решите сделать это самостоятельно, оценка должна как минимум охватывать следующие вопросы:

■ Законно ли учрежден бизнес клиента в стране импорта?

■ Какие условия оплаты и доставки требует заказчик?

■ Готов ли клиент открыть аккредитив?

■ Срок кредита по запросу клиента.

■ Торговая история вашего клиента. Они быстрые плательщики? Были ли какие-либо отклонения от обычных схем оплаты?

■ Статус платежеспособности клиента. Помните, что неплатежеспособность клиента может повлечь за собой пред кредитный риск. Убытки могут возникнуть, если ваш клиент станет неплатежеспособным во время производственного процесса или в любое время до или после отправки экспортной партии.



Совет:

Если вам нужна помощь в оценке кредитоспособности ваших клиентов, поищите авторитетные международные рейтинговые агентства, такие как [Dun and Bradstreet](#) и [Graydon](#).

Как вы профинансируете предлагаемый кредитный период? Достаточно ли у вас денежных средств, чтобы предложить условия кредита в контрактах на экспортную продажу в рамках вашего делового цикла?

Второй способ защитить себя от неоплаты просроченных счетов - это застраховать себя. Таким образом, экспортер застрахован от убытков, основанных на широком спектре рисков, таких как коммерческие или политические риски.

Валютный риск

Если вы ведете бизнес с внешнеторговым партнером, скорее всего, вы будете вести дела в другой валюте. Это означает, что вы будете подвержены колебаниям на валютном рынке. Как экспортер вы рискуете потерять деньги из-за колебаний обменного курса. Вы можете управлять этим риском, непрерывно отслеживая колебания вашей валюты по отношению к иностранной валюте или хеджируя колебания валютных курсов. Получите совет в своем банке о том, как лучше всего справиться с этим риском.

Как вы управляете этими рисками?

Вы можете управлять рисками самостоятельно или воспользоваться услугами комплексного поставщика услуг кредитного менеджмента и страхования. Если вы решите выполнять эту работу «на дому», вам придется учитывать финансовые и другие последствия для вашего бизнеса. Не забудьте включить в свои экспортные котировки расходы на управление рисками и продление срока кредита. При самостоятельном управлении рисками у вас должны быть ресурсы и знания, чтобы проделать следующее:

- Изучите страну и связанные с ней риски.
- Соберите кредитную и другую торговую информацию о существующих и потенциальных клиентах.
- Настаивайте на использовании аккредитива при создании новых партнерских отношений.
- Разберитесь в условиях доставки и оплаты, о которых вы можете договориться.
- Используйте контракт или дистрибьюторское соглашение для управления сделками, которые дадут

Кредитный риск

Для того, чтобы минимизировать риск неуплаты, вам необходимо убедиться в том, что способ оплаты соответствует уровню риска. Используйте условия платежа - например, авансовый платеж или аккредитив, - которые обеспечат вам некоторую безопасность. Одна вещь, которую вы можете сделать, чтобы снизить риск неплатежа, - это осторожно предлагать клиентам условия кредита. Чтобы решить, какой размер кредита вы готовы предоставить, вы должны учитывать:

- Сумму непогашенного кредита на ваших торговых счетах, как за рубежом, так и внутри страны.
- Максимальный размер кредита, который вы НЕ должны превышать.
- Риск столкнуться с финансовым дефицитом. Как это повлияет на ваш бизнес, если ваш клиент задержит платеж или не заплатит вообще?

вам возможность понять последствия разногласий и с помощью которых вы можете минимизировать риски, связанные со спорами.

■ Изучите необходимость страхования кредита. Определите наиболее подходящую политику и исследуйте конкурирующие продукты и услуги. Кроме того, управляйте полисом страхования кредита и получайте максимальные выгоды.

■ Осуществите хеджирование для защиты от валютных рисков.



Совет:

Международная торговая палата (МТП) может предоставить вам информацию об Инкотермс, стандартных договорах купли-продажи, стандартных соглашениях о реализации или возможности использовать арбитраж.

Матрица рисков

Если у вас есть ресурсы и знания, вы можете начать с выявления рисков и управления ими, разработав матрицу управления рисками. Это поможет вам получить четкое представление о рисках, с которыми вы можете столкнуться на вашем целевом рынке, и о том, какие действия вы можете предпринять для снижения потенциальных рисков.

В матрицу можно включить следующие четыре элемента:

- Тип риска: определите все потенциальные риски на вашем целевом рынке.
- Классифицируйте риск: относится ли он к низкому, среднему или высокому риску?
- Последствия: каковы возможные последствия потенциальных рисков?
- Действия: какие действия вы можете предпринять для снижения этих рисков?

Классификация рисков позволяет расставить приоритеты. Начните с реализации действий для тех типов риска, которые представляют наибольшую угрозу для вашей организации. Когда вы справитесь со всеми рисками, не забывайте регулярно отслеживать матрицу, чтобы опережать возможные новые риски.



АГЕНТСТВО ПО ПРОДВИЖЕНИЮ И ЗАЩИТЕ ИНВЕСТИЦИЙ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Узнайте больше на сайте:
<https://export.gov.kg>
или свяжитесь с нами:
E-mail: office@export.gov.kg,
Тел. (312) 623849