

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА
Кафедра теории государства и права и международного права

Заведующий кафедрой
д-р. юрид. наук, профессор
О.Ю. Винниченко

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
магистра

**СРЕДСТВА МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ**

40.04.01 Юриспруденция

Магистерская программа «Защита прав человека и бизнеса»

Выполнил работу
студент 3 курса заочной
формы обучения

Шандро
Максим
Петрович

Научный руководитель
доцент, кандидат юрид.
наук,

Астахова
Марина
Анатольевна

Рецензент
специалист
по безопасности и
реализации
ООО МКК «Влияние
Запада»

Авдеев
Степан
Владимирович

Тюмень
2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ	2
ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ	7
1.1. ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	7
1.2. ИСТОЧНИКИ И ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ	16
ГЛАВА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ	26
2.1. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ	26
2.2. ОСНОВНЫЕ ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ	32
2.3. ОСОБЕННОСТИ МИНИМИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ	40
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	48
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	52

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

РФ – Российская Федерация

ГК РФ – Гражданский кодекс РФ

НК РФ – Налоговый кодекс РФ

ВАС РФ – Высший Арбитражный Суд РФ

МКАС при ТПП РФ – Международный коммерческий арбитражный суд
при Торгово-промышленной палате РФ

ФАС – Федеральный арбитражный суд

ВТО – Всемирная торговая организация

ООН – Организация Объединенных Наций

гл. – глава

ст. – статья

ч. – часть

п. – пункт

ВВЕДЕНИЕ

Настоящая работа посвящена исследованию средств минимизации рисков предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте.

Актуальность данной темы исследования заключается в том, что развитие экономики Российской Федерации в значительной степени зависит от успешного участия в международном торговом обороте и конкурентоспособности на мировых рынках российских предпринимательских структур. При этом российские предприниматели, деятельность которых изначально имеет рискованный характер, становясь субъектами внешнеторговой деятельности помимо традиционных рисков сталкиваются с дополнительными новыми, которые являются нехарактерными для российского рынка, в частности страновыми рисками иностранных партнеров, контрактными рисками, и др. Это требует использования на практике действенных средств, направленных на снижение отрицательного эффекта от непредвиденных либо вероятностных потенциально возможных негативных последствий предпринимательского риска.

В рамках теории управления рисками разработано и апробировано в практической предпринимательской деятельности множество методов, способов и приемов минимизации рисков. Вместе с тем, исследователями и практиками отмечается неэффективность некоторых из них, и, кроме того, развитие и специфика международного торгового оборота требует разработки новых и совершенствование традиционных, включая правовых средств минимизации рисков предпринимателей, участвующих во внешнеторговой деятельности.

Вышеизложенное, а также наличие значительного количества проблем в данной сфере, значимость их решения для экономики Российской Федерации свидетельствует о необходимости теоретических исследований и совершенствования средств минимизации рисков предпринимателей, участвующих во внешнеторговой деятельности, что и определяет актуальность темы исследования.

Объектом исследования являются общественные отношения, связанные с рисками предпринимателей при их участии в международном торговом обороте.

Предмет исследования – совокупность средств минимизации рисков предпринимателей, участвующих во внешнеэкономической деятельности.

Цель исследования – на основе исследования и анализа существующих проблем разработать теоретические, правовые и практические положения, предложения и рекомендации, направленных на минимизацию рисков предпринимателей при их участии в международном торговом обороте.

Для достижения данной цели необходимо решение следующих основных **задач** исследования:

- определить понятие и сущность предпринимательских рисков во внешнеэкономической деятельности;
- исследовать основания классификации и виды рисков, возникающих у предпринимателей при их участии в международном торговом обороте;
- изучить основные методы и способы минимизации рисков предпринимателей в международном торговом обороте;
- рассмотреть основные правовые средства минимизации рисков предпринимателей в международном торговом обороте.
- определить особенности минимизации отдельных рисков предпринимателей в международном торговом обороте.

Теоретическую основу исследования составили научные труды ученых и практиков, рассматривавших в своих исследованиях вопросы минимизации рисков предпринимателей в международном торговом обороте. На монографическом и диссертационном уровне данные вопросы исследовались многими представителями юридических и экономических наук. Среди ученых, рассматривавших их в последние годы следует отметить таких как: Е. С. Аكوпова, М. Г. Бакуева, И. В. Бородушко, О. Н. Воронкова, Ю. А. Гомжина, М. С. Гулиева, Т. Г. Гурнович, О. И. Дегтярева, А. М. Евтеев, А. В. Зуев, В. А. Карданов, Е. М. Кондратьева, Н. И. Красноярова, В. А.

Копылов, С. Э. Либанова, А. Г. Мартиросян, О. В. Мартьянова, С. А. Молчаненко, Е. А. Остапенко, Д. А. Самсонова, С. М. Тхамокова, М. М. Панарина, Н. В. Рубцова, Н. А. Рыхтикова, Е. А. Яицкая, и др.

Нормативную основу составили Конституция РФ, международные нормативно-правовые акты, стандарты и правила международного торгового оборота, нормы российского законодательства, осуществляющие правовую регламентацию отношений в рассматриваемой сфере, а также акты толкования права высших судебных органов Российской Федерации.

Методология исследования основана на использовании совокупности общенаучных (диалектический метод, анализ, синтез, и др.) и частнонаучных методов научного познания: формально-юридический, статистический; системно-структурный; социологические методы; изучение и анализ информационно-аналитических документов, а также публикаций в средствах массовой информации, в том числе размещенных в сети «Интернет».

Эмпирическую основу составили материалы судебной практики федеральных арбитражных судов, практики предпринимательской внешнеторговой деятельности, а также результаты исследований других авторов.

Результатом диссертационного исследования являются следующие **положения и выводы, выносимые на защиту:**

1. Для минимизации и исключения вероятных негативных последствий рисков предпринимателей при осуществлении внешнеторговой деятельности следует учитывать всю совокупность рисков, включая как внутренние, так и внешние их факторы, а также их потенциальную изменчивость в условиях глобальной экономики, политической обстановки в мире. Для этого необходимо развивать теоретические представления об управлении внешнеторговыми рисками, а также разрабатывать методы и механизмы их минимизации, одним из важных элементов которого являются правовые средства. При выборе конкретных средств минимизации рисков предприниматели должны стремиться к достижению оптимального сочетания, баланса правовых, организационных и экономических средств различных видов.

2. Существует прямая и обратная связи между контрактными рисками и надежностью иностранного партнера. Обеспечивая выбор и заключение внешнеторгового контракта с надежным партнером, имеющим более высокий уровень доверия, можно минимизировать контрактные риски.

3. В настоящее время в каждой предпринимательской структуре обязателен внутренний контроль, однако он касается в основном бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Практика предпринимательской внешнеторговой деятельности свидетельствует, что для выявления, анализа, оценки и выбора действенных методов и средства минимизации вероятности риска необходима специальная служба, в состав которой должны водить как экономисты, так и юристы. В этой связи российским предпринимателям – участникам международного торгового оборота предлагается модернизировать службу внутреннего контроля, возложив на нее функции управления рисками.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что в работе на основе анализа последних научных исследованиях и практики внешнеторговой деятельности проанализированы правовые и организационные проблемы, связанные с минимизацией рисков предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте. В работе сформулированы выводы, обоснованы предложения и рекомендации, направленные на снижение в предпринимательской внешнеторговой деятельности отрицательного эффекта от непредвиденных либо вероятностных потенциально возможных негативных последствий.

Практическая значимость состоит в том, что результаты исследования могут быть использованы предпринимателями на практике при осуществлении ими внешнеторговой деятельности с целью минимизации возникающих в этой сфере рисков.

Структура работы обусловлена целью и задачами и состоит из Введения, двух глав, включающих пять параграфов, а также Заключение, Библиографический список использованных источников и литературы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ

1.1. ПОНЯТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ ВО ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Любая деятельность, связанная с активным взаимодействием субъекта с другими субъектами и окружающей действительностью, направленная на достижение установленной цели под воздействием непредвиденных факторов может иметь негативные последствия и непредсказуемые потери. Это касается как деятельности отдельных физических лиц, так и деятельности таких сложноорганизованных структур как юридические лица.

Способность действовать наудачу, полагаясь на счастливый случай всегда была, есть и в прогнозируемой перспективе будет присуща человеческой натуре. Зафиксированные на фресках египетских гробниц рисунки людей, играющих в кости, на античной амфоре (в частности, Аякс и Ахилл с увлечением играющие в кости (ок. 530 до н. э.)) свидетельствуют, что уже в глубокой древности люди осознанно делали ставку на риск.

С древности многие сферы деятельности человека были связаны с высокой степенью риска: военная сфера, мореплавание, торговля, и др. уже тогда предпринимались попытки нивелировать возможные последствия риска. Так уже X-XI столетиях начали образовываться, на основе взносов различные торговые союзы, которые компенсировали своим членам убытки от кораблекрушений, разграблений караванов, и т.п.

Категория риска и в настоящее время пронизывает широкий круг общественных отношений, является неотъемлемой характеристикой любой экономической деятельности, включая предпринимательскую. По своей природе он в большей степени является экономической, вероятностной

категорией, но и широко используется в юриспруденции и законодательстве [Рубцова, с. 597]. В этой связи это явление подвергалось многократному исследованию со стороны представителей различных наук, в-первую очередь экономистов и юристов.

Для того чтобы эффективно управлять предпринимательским риском минимизировать те риски, которые возникают у предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, необходимо четко определить понятие таких рисков и уяснить его сущность.

В литературе приводятся различные версии происхождения слова «риск». Наиболее часто указывается на его древнегреческое происхождение (от слова «*rixikon*»), где оно изначально употреблялось в мореплавании и означало лавирование между скалами [Мартьянова, с. 140; и др.]. По мнению известного ученого в области страхового права В. И. Серебровского оно произошло из португальского языка, где означало «отвесную скалу» (Серебровский), некоторые исследователи полагают, что это слово произошло от итальянского слова *risiko* (угроза, опасность), либо латинского *risicare* (решиться) [Либанова, с. 511].

В русском языке слово «риск», «рискнуть» достаточно многозначно и имеет как положительную оценку действий, так и отрицательную. Под ним в различных словарях русского языка (Ожегова, Даля, и др.) понимается «возможная опасность», «идти на авось», действовать без верного расчета, на удачу, наудалую, в надежде на счастливый случай, отважиться, подвергаться случайности, и т.п.

С философской точки зрения риск имеет как объективную, так и субъективную природу. Объективность риска заключается в вероятностной сущности многих явлений окружающего мира, происходящих вокруг природных, социальных и технологических процессов, а также многовариантность отношений людей.

Субъективная природа риска обусловлена тем, что указанные явления и процессы оцениваются конкретными людьми по-разному, через свое сознание, через сформировавшуюся шкалу ценностей, психологических и иных индивидуальных особенностей. Субъективность состоит и в волевом выборе модели поведения в условиях неопределенной ситуации с потенциальными негативными последствиями действий. Отметим, что предприниматели как правило сознательно идут на риск, осознавая и рассчитывая его последствия.

В зарубежной и отечественной литературе приводится множество понятий и концепций риска: классическая теория риска (угроза негативных последствий), неоклассическая (вероятность отклонения от планируемого результата), теория «интегрального риска», субъективная концепция риска, и т.д. [Мартиросян, с. 531-536; Либанова, с. 511; и др.]. При этом несмотря на наличие множества исследований и разнообразных разработок, до настоящего времени так и не выработано целостной универсальной теории риска в мировой науке.

Особое внимание проблеме рисков уделяется в экономической и юридической литературе.

Применительно к предпринимательской деятельности в юридической науке рискованность определяется как сущностный признак предпринимательской деятельности.

В экономической науке риск рассматривается как расчет вероятности выгоды в виде прибыли и убытков (потери части ресурсов, капитала, недополучения доходов, а также возникновения дополнительных расходов в процессе осуществления предпринимательской деятельности) в той или иной ситуации под воздействием самых различных факторов.

К основным признакам риска в предпринимательских отношениях относят: объективность риска, нестабильность [Рубцова, с. 597], неопределённость развития ситуации, вероятностный характер наступления

негативных последствий, а также правомерность риска [Кондратьева, с. 374].

В подавляющем большинстве случаев риск связывается с неопределенностью, случайностью, вероятностью наступления определенных последствий, причем как правило негативных. Риск может быть определенным, когда субъект предвидит его конкретный вид, характер и степень вероятности его наступления и уровень последствий, а также неопределенным, когда субъект лишь предполагает объективную вероятность наступления негативных последствий вследствие многообразия окружающих факторов.

Неопределенность в свою очередь иногда раскрывается через такие категории как: 1) неизвестность (отсутствие необходимой информации и методов ее анализа); 2) их неточность; 3) неоднозначность (противоречивость данных); 4) непредсказуемость.

В любом случае наличие неопределённости в предпринимательской деятельности вынуждает предпринимателя искать способы избежать потенциальных негативных последствий, минимизировать степень их воздействия.

Изучение множества попыток сформулировать определение понятия предпринимательского риска свидетельствует, что одни авторы акцентируют внимание на причинах риска, другие на вероятность потерь, третьи на неопределенности последствий предпринимательской деятельности [Мартьянова, с. 140]. Большое количество подходов в юридической и экономических науках к определению понятия предпринимательского риска свидетельствует об отсутствии единства взглядов учёных на его сущность.

Вместе с тем можно сделать вывод, что вероятностные концепции в определении сущности риска преобладают в современном их понимании и именно данные концепции являются основой для попыток сформулировать доктринальные и законодательные дефиниции предпринимательского риска.

В настоящее время категория «риск» достаточно широко используется в

юриспруденции. При этом легальное определение риска отсутствует несмотря на то, что упоминание данной категории встречается уже в ст. 2 ГК РФ. Вместе с тем, на законодательном уровне и актах толкования права высших судебных органов применялись или применяются в настоящее время такие формулировки как: «профессиональный риск», «производственно-хозяйственный риск», «обоснованный риск» (ст. 41 УК РФ), «обычный предпринимательский риск» (постановление Пленума Верховного Суда РФ № 7 от 24 марта 2016 г. [8]) «обычный деловой (предпринимательский) риск» (абз. 2 п. 1 постановления Пленума ВАС РФ № 62 от 30 июля 2013 г. [9]). Конституционным Судом РФ категория риска связывается с возможными «деловыми просчетами» [Рубцова, с. 598]. В зарубежной юридической науке и законодательстве наиболее часто используется категория «профессиональный риск».

В ГК РФ помимо ст. 2 имеется в настоящее время значительное число норм, оперирующих понятием «риск» в различных смыслах. Иногда она используется как экономическая категория, например для распределения рисков между сторонами (ст. 705 ГК РФ), как видовое понятие (риск собственника (ст. 221 ГК РФ), покупателя (ст. 459 ГК РФ), риск убытков (напр., п. 1 ст. 82 ГК РФ), риска изменения обстоятельств (подп. 4 п. 2 ст. 451 ГК РФ) и др.), предпринимательский риск (ст. 929, 933 ГК РФ), а также как неотъемлемым признаком предпринимательской деятельности (ст. 2 ГК РФ).

Анализ подходов к категории «риск» в различных отраслях отечественного права дает основание для вывода что он по своей юридической природе определяется прежде всего как обстоятельство, исключающее ответственность. При этом в публичных отраслях права риск допускается только при наличии определенных жестких условиях его правомерности. При этом как особо обращает внимание А. Г. Мартиросян в отличии от других отраслей права риск в гражданском праве не является и даже не может рассматриваться как обстоятельство, освобождающее от ответственности

[Мартиросян, с. 531-536].

Следует также отметить, что способность рисковать может иметь не только отрицательные последствия. Это отчетливо понимается, когда он допускается для достижения общественно значимых целей, без него невозможен научно-технический прогресс и развитие человеческой цивилизации. Инновации, внедрение новейших еще не апробированных практикой технологий, бизнес-проекты, стартапы, и т.п. также далеко не всегда имеют предсказуемый положительный результат, однако они неотъемлемая часть хозяйственной деятельности. Неопределённый по отношению к результату характер предпринимательской деятельности может привести к трём вероятным последствиям: положительным (выгода, прибыль, выигрыш), нейтральному и негативному (материально-финансовый и иной ущерб) [Золотухин, с. 43].

В этой связи в предпринимательской деятельности риск сопряжен не только с вероятностью негативного события, потерями финансовых, и иных ресурсов, но и с достижением главной цели предпринимательской деятельности: получением потенциальной максимально высокой прибыли. Последняя представляет собой экономический стимул действий предпринимателя, связанных с риском [Золотухин, с. 43]. Вследствие этого перед предпринимателем стоит сложная задача выбора действенного средства минимизации вероятности наступления негативных последствий, а не отказ от рискованных планов, решений и их реализации. Как представляется, именно из-за вариативности решения проблемы рисков деятельность предпринимателей иногда называют профессионально-творческой [Бондаренко, с. 83; Рубцова, с. 597].

Риски предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, имеют свою специфику [Флегонтов, с. 32-37]. Российские предприниматели, деятельность которых изначально имеет рискованный

характер, становясь субъектами внешнеторговой деятельности помимо традиционных рисков сталкиваются с дополнительными новыми, которые являются нехарактерными для российского рынка. Многочисленные российские предпринимательские структуры малого, среднего и крупного бизнеса, в своей операционной деятельности опираются на деятельность зарубежных партнёров, посредников и контрагентов, добросовестность которых далеко не всегда очевидна. Возрастает влияние факторов неопределенности политической и конъюнктурно-рыночной ситуации, а также проявлений недобросовестной конкуренции компаний отдельных государств, которыми применяются различные способы и методы для достижения сверхприбыли и экспансии на новые рынки, вытеснения конкурентов. Велики риски фальсификации товаров, поставок низкокачественной и контрафактной продукции.

Внешнеторговая деятельность необходимое условие эффективного развития предпринимательских структур и развития экономики Российской Федерации в целом. В этой связи риски отечественных предпринимательских структур, выходящих на мировые рынки и становящихся участниками международного торгового оборота, являются важной составной частью рисков и угроз экономической безопасности российского государства.

Внешнеэкономическая деятельность отличается помимо прочего одновременно повышенным уровнем рисков на микро- и макроуровне. Некоторые исследователи насчитывают более 150 видов таких рисков [Ларионов, Гуреева, с. 112]. В виду этой специфики риски, возникающие у предпринимателей при вступлении ими в международный торговый оборот в качестве участников, приобретают еще более широкое содержание.

В частности, международный торговый оборот регулируется нормами не только гражданского, но и иных отраслей права. Кроме того, при их регулировании важное значение имеет таможенное, валютное, налоговое

законодательство, особое значение приобретают положения законодательства государств – иностранных партнеров, а также международные соглашения и международные нормативные акты.

В современном международном торговом обороте особое значение имеет сформировавшаяся система негосударственного регулирования внешнеторговой деятельности. Её основу составляют договоры, резолюции, стандарты и различные рекомендации международных организаций. В частности, это Венская конвенция ООН 1980 г., Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, Принципы Европейского договорного права, свод базисных правил Инкотермс (Incoterms), и др. В этой связи внешнеторговая деятельность имеет в настоящее время комплексный характер регулирования.

При выходе на новые рынки, возникает множество новых факторов, влияние которых сложно оценить на первом этапе в связи с отсутствием, проверенной собственным опытом информации. В этой связи возникает необходимость дополнительных затрат ресурсов на изучение особенностей нового рынка, включая особенности международного и местного законодательства.

Кроме того, в настоящее время участие в международном торговом обороте российских предпринимателей осложняется политической обстановкой в мире. И, в частности, тем, что с 2014 года в отношении Российской Федерации введен комплекс санкции со стороны значительной части ведущих экономически более развитых государств. Это крайне негативно сказывается на деятельности многих российских предпринимателей, их конкурентоспособности. Также новым серьезным фактором риска, в-первую очередь для неконкурентоспособных участников современного рыночного торгового оборота стало вступление Российской Федерации в ВТО с 2012 г., поскольку все российские предпринимательские структуры, участвующие во внешнеторговой деятельности теперь, обязаны соответствовать и выполнять нормы ВТО и требования международного торгового оборота [Мартьянова, с. 140]. При этом около 85 %

российских руководителей компаний оценивали себя как неконкурентоспособными в сравнении с предпринимателями развитых государств.

Одновременно объем внешнеторговых рисков значительно расширяется в прямой зависимости от роста протекционистских мер, вводимых как со стороны Российской Федерации в рамках проводимой внешнеэкономической политики, так и со стороны государств в которых осуществляет свою деятельность партнер по экспортно-импортным операциям. Минимизировать эти риски практически невозможно без государственной поддержки, а преодоление может быть очень затратным [Савкин, Солодовник, с. 64].

Таким образом, с учетом рассмотренных далее положений можно сделать следующие выводы:

По своей природе предпринимательский риск является одновременно как правовой, так и экономической категорией, а также как явление, неотъемлемым свойством предпринимательской деятельности.

На наш взгляд предпринимательский риск можно определить как деятельность, направленная на получение прибыли в условиях неопределенности результата и потенциальной вероятности наступления негативных последствий.

Для общей эффективности предпринимательской деятельности, необходима минимизация рисков, которую следует рассматривать как комплекс действий, методов и средств, направленных на снижение отрицательного эффекта от непредвиденных либо вероятностных потенциально возможных негативных последствий.

Риски предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, имеют свою специфику. Российские предприниматели, деятельность которых изначально имеет рискованный характер, становясь субъектами внешнеторговой деятельности помимо традиционных рисков сталкиваются с дополнительными новыми, которые являются нехарактерными для российского рынка.

1.2. ИСТОЧНИКИ И ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Число существовавших с момента возникновения человеческой цивилизации рисков в XXI веке умножается, что обусловлено макро- и микроэкономическими процессами в мире, усложнением и появлением новых объективных и субъективных факторов [Либанова, с. 512], обострением конкуренции [Тхамокова, Яицкая, с. 78]. Проводившая анализ факторов риска компания Algorithmics (Торонто, США), разработавшая на основе данного анализа системы управления рисками MarktoFuture, выявила, что в настоящее время на рыночные риски влияют от 50 до 1000 факторов, на кредитные риски – от 50 до 200 факторов, на риски управления коммерческих организаций – от 50 до 500 факторов [Управление рисками в экономике ..., с. 112].

Для выбора надлежащего и действенного средства минимизации вероятности риска прежде всего необходимо определить основные факторы, определяющие его характер или отдельные его свойства.

Международному торговому обороту, как одной из главной составляющей внешнеэкономической деятельности присуще все многообразие рисков, возникающих в данной сфере. Система этих разноуровневых рисков, имеет многофакторные предпосылки и среду формирования, возникающие в международном торговом обороте риски обладают определёнными отличиями, связанными с характером и направленностью воздействия на деятельность предпринимателя.

Основная часть рисков предпринимателей в международном торговом обороте формируется в конкурентной рыночной среде [Тхамокова, Яицкая, с. 78], но они обусловлены и множеством других факторов.

К основным глобальным факторам внешнеторговых рисков большинство исследователей относят такие как: геополитическая обстановка в мире, санкционная политика ведущих мировых держав, финансово-экономические кризисы; цены на стратегические ресурсы (энергонасосители, нефть, газ, и иные

природные ресурсы); другие общемировые факторы оказывающие влияние на нестабильность мировых рынков, выражающуюся в обострении конкуренции, срывах контрактов и поставок, экономических связей, и т.п.

В качестве примера можно привести разрыв связей между Российской федерацией и Украиной, так называемую торговую войну между США и Китая, в ответ на введение США ввозных пошлин на сталь и алюминий в 2018 г. ЕС в виде ответных мер ввёл дополнительные тарифы на перечень товаров, импортируемых из США, и др.. Более того, многие государства, ссылаясь на стандартную формулировку «по соображению национальной безопасности», вводят против конкурентов все новые и новые заградительные пошлины, импортные квоты, эмбарго на поставки определенных видов продукции. Особенно ярко это проявляется в отношении Российской Федерации.

Эти факторы особенно актуальны для российских предпринимательских структур, включенных в санкционные списки, а также на аффилированных с ними коммерческих организаций.

Также отмечается, что новым серьезным фактором риска, в-первую очередь для неконкурентоспособных участников современного рыночного торгового оборота стало вступление Российской Федерации в ВТО с 2012 г., поскольку все российские предпринимательские структуры, участвующие во внешнеторговой деятельности теперь, обязаны соответствовать и выполнять нормы ВТО и требования международного торгового оборота [Мартьянова, с. 140]. Сегодня эксперты расходятся в оценках эффекта от вхождения России в ВТО. Анализ же последствий свидетельствует, что практически вступление в ВТО не принесло желаемых результатов по части интеграции российской экономики в мировое пространство. Важнейшим аспектом деятельности ВТО считался уникальнейший механизм урегулирования торгово-экономических споров, вместе с тем, как оказалось в ВТО даже нельзя оспорить и внешнеторговые санкции, введенные против нашей страны.

Среди локальных факторов внешнеторговых рисков выделяются такие как: нестабильность цен на товары, материалы, транспортные услуги;

тенденции резкого роста онлайн-продаж, интернет-торговли и использования интернет-банкинга; появления новых различных схем мошенничества; потребительский экстремизм; киберпреступность (кибер-риски); повышающиеся требования к экологичности и безопасности товаров; и т.п.

Риски предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, могут возникать также в связи:

- недобросовестности и злоупотреблений иностранных партнеров;
- риски отечественных экспортеров, связанные с падением спроса на мировых рынках;
- воздействием контролирующих зарубежных и отечественных государственных органов на юридическое лицо – участника внешнеторговой деятельности;
- транспортные риски (аварии, кражи, повреждение или утрата в процессе хранения и обработки, и т.п.);
- форс-мажорных обстоятельствах, включая элементарные сбои в работе офисной компьютерной техники и информационно-коммуникационных средств передачи информации; и др. [Акопова, Воронкова, с. 65]

Следует учитывать, что судебной практикой и актами ФАС подтверждено непризнание форсмажором таких чрезвычайных и непредотвратимых явлений, как финансовый и экономический кризисы [постановление ФАС Московского округа от 24 июня 2011 г. № КГ-А41/5793-11 по делу № 41-25302/10; определение ВАС РФ от 28 апреля 2012 г. № ВАС-4874/12 по делу № А12-12792/2011]. При этом в отношении запрета на ввоз товаров (эмбарго) у ФАС и Торгово-промышленной палате РФ наблюдаются противоположные подходы. Так п. 1.3 Положения о порядке свидетельствования торгово-промышленной палатой Российской Федерации обстоятельств непреодолимой силы от 23 декабря 2015 г. эмбарго признаётся как форс-мажорное обстоятельство при исполнении внешнеторговых контрактов, а постановлением ФАС Северо-Западного округа от 27 июня 2014 г. [11] нет.

Для познания данного многообразия рисков и выявления среди них тех,

на которые субъект предпринимательской деятельности может воздействовать путем минимизации, а также тех, которые просто необходимо учитывать, либо вообще отказаться от него, наиболее оптимально использовать один из наиболее удобных и распространенных приемов юридической техники – классификацию.

Типология и группировка рисков создает условия для оптимизации системы управления рисками, выбора наиболее эффективных методов мониторинга, оценки, контроля рисков, и соответственно снижение отрицательного эффекта от непредвиденных либо вероятностных последствий [Савкин, Солодовник, с. 62].

Исследователями используются самые различные основания классификации предпринимательских рисков, которые могут возникнуть у предпринимателей – участников международного торгового оборота и выделяются большое многообразие их видов [Гулиева, с. 22; Бакуева, с. 4-8; Кондратьева, с. 375; Сабельников, с. 8-9; Хамаганова, с. 24; и др.].

Так на основании характера риска выделяются объективные факторы (обусловленные глобальными факторами внешнеторговых рисков), так и субъективные (связанные с просчетами, недобросовестностью, конкурентной борьбой и т.п. субъектов торговой деятельности).

По уровню фактора риска выделяют две их группы: внутренние (происходящие внутри предпринимательской структуры (от психологических до ресурсных), т.е. на микроуровне) и внешние (в основном макроэкономические), которые в свою очередь могут быть разделены на отраслевые, региональные, мировые [Кондратьева, с. 375].

Одними из существеннейших рисков предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, являются валютно-финансовые риски.

Последнее время актуальными становятся финансовые и иные риски российских предпринимателей от кибератак, вирусов, кражи и утечек данных, и т.п. Так DDoS-атаки рушат интернет, сайты компаний. Так, например кибератаки в США спровоцировали массовый отзыв 1,4 миллионов

автомобилей и 500 тыс. подключенных кардиостимуляторов [Управление рисками в экономике ..., с. 49].

Поскольку расчеты с иностранными партнерами во внешнеторговой деятельности осуществляются в основном в иностранной валюте существенную проблему для российских предпринимательских структур, занимающихся экспортно-импортными операциями представляют валютные риски связанные с неустойчивостью валютного курса, ведущего падению прибыли или росту убытков экспортера или, наоборот, импортера.

В настоящее время валютно-финансовые риски связаны с процессами, происходящими в мировой экономике, в частности: с тенденцией либерализации международных экономических отношений; возросшей эффективностью банковских технологий, увеличивших скорость операций и возможности по перемещению любых сумм практически в любую географическую точку, что сопровождается резким ростом числа международных финансовых операций; увеличением долговых обязательств многих государств, при фактической неплатежеспособности; повышением связей и взаимозависимости экономик разных государств (как благополучных, так и не благополучных); ростом спекулятивных сделок в мировой экономике превышающих потенциал реального сектора экономики; и др. Все в совокупности указанные факторы повышают несбалансированность и неустойчивость мировой валютно-финансовой системы создают вероятность наступления кризисных явлений, дефолтов, неплатежеспособности и банкротства участников международного торгового оборота.

По степени распространённости выделяют глобальные, региональные (характерные для отдельных регионов и товарных рынков), страновые риски. Страновые риски одни из наиболее распространённых во внешнеторговой деятельности предпринимателей. Они связаны с различными событиями социально-политического, макроэкономического, правового, финансового характера происходящими в конкретной стране. Данный вид рисков определяется на основе комплекса показателей, характеризующих общий

уровень развития стран, а также условий ведения бизнеса в стране, соблюдением прав и свобод предпринимателей, наличием протекционистских мер, отсутствием бюрократических барьеров, уровнем коррупции и т.п. [Тхамокова, Яицкая, с. 78]. В частности, он может выражаться в изменение гражданского и специальных отраслей законодательства (таможенного, налогового, банковского, и др.).

Среди рисков предпринимателей в международном торговом обороте таможенные риски являются одними из наиболее распространёнными на практике. К данному виду относятся такие как: риски ошибочного расчета таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость, акцизов, и т.п.; риски, связанные с пропуском роков сертификации товаров; риски ошибок при заполнении или невыполнения требований по заполнению документов внешнеторговой деятельности; риски выбора транспорта, не отвечающих требованиям Таможенной конвенции МДП. Как правило, самым негативным последствием таких рисков является существенные потери времени и убытки. В данном случае убытки возникают после пересечение грузов границы и устанавливаются просрочкой поступления платежа на расчетный счет таможенного органа и осуществлением сертификации. Соответственно, чем значительней указанный промежуток времени, тем сильнее возрастает размер убытка, обусловленный начислением пени за задержку таможенных платежей и простоем транспорта [Ларионов, Гуреева, с. 112].

В практике внешнеторговой деятельности удобной классификацией рисков является производимая на основании субъекта несения предпринимательского риска: экспортера и импортера. В данном случае выделяются следующие виды таких рисков:

1. Риски, которые потенциально вероятны для обоих указанных участников торгового оборота. К ним относят такие как: глобальные, региональные, форсмажорные, транспортные (связанные с действиями перевозчика), посреднические, риски одностороннего расторжения контракта, и т.п.

2. Риски, связанные с действиями импортера. К ним относят такие как: риск несоответствия поставленной продукции, риск роста курса иностранной валюты в промежутке между моментом подтверждения заказа и платежа, риски, связанные с увеличением цены товара по контракту, и т.п.

3. Риски экспортера включают такие как: риски, связанные со снижением цены товара по контракту, риск понижения курса валюты в период от получения или подтверждения заказа до поступления платежа по нему, и т.п.

Специалистами отмечаются, что в международном торговом обороте наиболее часто встречается такой вид риска экспортера как риск приобретения товара, который несут продавцы в отсутствие соответствующей договоренности [Бакуева, 2014, с. 5]. Об этом также, в частности, свидетельствуют материалы судебной практики различных стран (например, дело № 623 [Oberlandesgericht Koblenz, Германия, 16 ноября 2007 г.]), а также международных коммерческих арбитражей (например, решения МКАС при ТПП РФ от 15 января 2016 г. (дело № 96/2015) и от 12 мая 2015 г. (дело № 54/2014)).

Как представляется недостатком указанной классификации является то, что в ней не учтено, что носителем риска могут являться не только экспортера и импортера, но и различные посреднические и обеспечивающие организации (банковские, брокерские, транспортные, страховые, и другие организации), регуляторы рынка, органы государственной власти (налоговые, таможенные, сертификационные, и т.п.), а также и различные организации, например ассоциации по защите прав потребителей (Американская организация Объединение потребителей (Consumers Union), Международная организация союзов потребителей (International Organisation of Consumers Unions (IOCU), Всеобщий немецкий автомобильный клуб (ADAC), и т.п.).

По критерию допустимости риска выделяют такие как: пренебрежимый (с незначительным влиянием); приемлемый (оправданный по различным соображениям); предельно допустимый; чрезмерный (с высокой вероятностью наступления и делающий рациональным отказ от него) [Гурнович, Остапенко,

Молчаненко, с. 35].

Существуют и другие основания классификации рисков во внешнеэкономической деятельности: по степени обоснованности предпринимательский риск делится на нерациональный (необоснованный) и рациональный (обоснованный) [Рубцова, с. 597]; чистые и спекулятивные [Гурнович, Остапенко, Молчаненко, с. 16]; на коммерческие и некоммерческие [Кондратьева, с. 375]; по периоду их возникновения и материализации [Бакуева, 2014, с. 6]; и другие.

Наибольшее внимание в специальной литературе уделяется внимание контрактным рискам. Под ними понимается разновидность коммерческих (предпринимательских) рисков, непосредственно связанных с внешнеторговым контрактом [Кондратьева, с. 375]. При этом, к контрактным предпринимательским рискам относятся все риски, возникающие у предпринимателей при осуществлении внешнеторговой деятельности, минимизация которых возможна посредством соглашения, заключаемого между двумя или несколькими субъектами торговых отношений, которые находятся под юрисдикцией различных государств.

Факторами контрактных рисков выступают объективные противоречия обусловленные стремлением получения наивысшей прибыли от сделки (минимизации расходов и рисков, стремлении перенести их на партнера), что может выражаться в несовпадении интересов сторон по ряду условий контракта связанных с ценой, валютно-финансовыми, расчётно-платёжными, транспортными вопросами.

Контрактные предпринимательские внешнеторговые риски также классифицируются специалистами по различным основаниям. Так, по степени обоснованности допущения риска выделяются обоснованные, частично обоснованные и авантюрные (необоснованные) контрактные риски. По способности к предварительной оценке: прогнозируемые и непрогнозируемые, и т.п. [Бакуева, 2014, с. 7-8; Кондратьева, с. 375; и др.]

В практической внешнеторговой предпринимательской деятельности

контрактные риски по периоду их возникновения могут быть разделены на возникающие при заключении контракта и при исполнении его договорных обязательств. В первом случае вероятны риски, обусловленные с выбором иностранных партнеров, ошибками и умышленными действиями недобросовестных участников сделки при формулировке условий договора, подписи договора неуполномоченным лицом, и т.п. Во-втором вероятны риски, связанные с исполнением заключенного с иностранными партнерами договора, к которым может быть отнесен их широкий перечень рисков, обусловленных нарушением условий, неисполнением обязательств, либо ненадлежащим его исполнением, риски просрочки, и т.п.

С практической точки зрения целесообразна классификация на основе способа распределения риска. Внешнеторговые договора можно разделить по указанному критерию на четыре вида:

- риски сторон контракта, распределяемые посредством взаимосложения;
- риски сторон внешнеторгового контракта, распределяемые посредством разделения;
- риски сторон контракта, распределяемые посредством сложения;
- риски сторон контракта, распределяемые путем возложения на одну из сторон [Бакуева, 2014, с. 6].

Существуют и другие критерии классификации контрактных предпринимательских внешнеторговых рисков.

Таким образом, рассмотрение источников и видов внешнеторговых предпринимательских рисков, а также критериев их классификации позволяет сделать следующие основные выводы:

Деятельности предпринимателей – участникам международного торгового оборота, присуще все многообразие рисков, возникающих в сфере внешнеэкономической деятельности. Система этих рисков, имеет различные источники и среду формирования, факторы их возникновения могут быть как внутренними, так и внешними. Также следует иметь ввиду, что различные факторы могут сочетаться, пересекаться между собой и «накладываться» один

на другой.

Для минимизации и исключения вероятных негативных последствий рисков предпринимателей при осуществлении внешнеторговой деятельности следует учитывать всю совокупность рисков, включая как внутренние, так и внешние их факторы, а также их потенциальную изменчивость в условиях глобальной экономики, политической обстановки в мире. Для этого необходимо развивать теоретические представления об управлении внешнеторговыми рисками, а также разрабатывать методы и механизмы их минимизации, одним из важных элементов которого являются правовые средства.

Для обеспечения эффективности внешнеторговой предпринимательской деятельности, минимизации финансово-экономических потерь и максимизации прибыли следует в приоритетном порядке обращать особое внимание контрактным внешнеторговым рискам. При заключении внешнеторговых контрактов важно с особой тщательностью подходить к определению способа распределения риска сторон контракта.

Из проведенного анализа следует, что существует прямая и обратная связи между контрактными рисками и надежностью иностранного партнера. Обеспечивая выбор и заключение внешнеторгового контракта с надежным партнером, имеющим более высокий уровень доверия, можно минимизировать контрактные риски.

ГЛАВА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ

2.1. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ

Процесс минимизации рисков предпринимателей при их участии в международном торговом обороте представляет собой сложный комплекс организационно-методических приемов, способов и средств, а также действий по их реализации осуществляемых с целью снижения вероятности потенциального возникновения убытков и других негативных последствий. Эти элементы составляют теорию управления рисками.

Международные стандарты управления и оценки рисков ISO 31000:2018 и ISO 31010 устанавливают (рекомендуют) основные элементы и принципы построения процесса минимизации рисков предпринимателей. С их учетом, в самом общем виде этот процесс складывается из четырех основных этапов:

- прогнозирование и идентификация (выявление, описание и определение конкретного вида вероятных рисков);
- анализ рисков (оценка вероятности наступления негативных последствий, их масштабов, и других показателей, выбор методов и способов минимизации риска);
- планирование мероприятий по предупреждению либо ликвидации последствий;
- воздействие на риск и его контроль (реализации вышеуказанных мероприятий и отслеживание риска).

Приведенные этапы достаточно универсальны для минимизации всех видов внешнеторговых рисков. Исследование особенностей минимизации

отдельных рисков предпринимателей в международном торговом обороте будет осуществлено в следующем разделе настоящей работы. Далее рассмотрим основные методы, представляющие собой сложный комплекс организационно-методических приемов, способов и средств минимизации внешнеторговых рисков и отличающихся большим многообразием.

Базовыми методами минимизации вероятности риска являются: отказ от риска (отказ от ненадежного партнера и планируемых действий), метод локализации (создание специальных отделов или дочерних компаний для осуществления рискованных операций), метод снижения риска (профилактика или диверсификация), метод делегирования риска (аутсорсинг или страхование) и метод принятия (формирование резервов или запасов). Выделяют также такие методы минимизации вероятности риска как лимитирование; концентрации риска; хеджирование; трансферт риска; страхование (самострахование, хеджирование); и другие методы.

В том числе на основе указанных базовых методов, международный опыт предпринимательской внешнеторговой деятельности выработал достаточно широкий спектр приемов, направленных на снижение отрицательного эффекта от непредвиденных либо вероятностных потенциально возможных обстоятельств. В России этот опыт изучается и адаптируется под российскую специфику, этим, в частности, занимается действующее в нашей стране Русское общество управления рисками «РусРиск». Апробированные методы управления рисками находят все большее применение в экономике организаций, внешнеторговых операциях.

На практике используются самые различные политические, организационные, правовые, экономические, социальные средства минимизации вероятности и последствий риска, при этом вполне допустимо и как правило достаточно эффективно будет применение одновременно нескольких приемов и способов.

В настоящее время специалистами разработано множество рекомендаций по управлению рисками, с которыми сталкиваются предприниматели при осуществлении своей деятельности (например FERMA, ИСО 31000, COSO ERM, и др.). Так самые используемые на практике и эффективные методики (по мнению составителей) оценки риска перечисляются в международном стандарте ISO/IEC 31010:2009. В данном документе сформулированы и лаконичной форме раскрыты 31 метод оценки риска: мозговой штурм, анализ «что если...», FMEA, HAZOP, НАССР, диаграмма «галстук-бабочка», анализ дерева отказов, Байесовы сети, FN-кривые и др.

Специалистами отмечается в частности, что точными методами оценки рисков являются имитационное моделирование и анализ чувствительности. При использовании обоих методов необходимо описание факторов и изучение их влияния на предполагаемый совокупный результат. При этом «механизмов формирования данных, отражающих влияние всех факторов, для экстраполяции прогнозного тренда в настоящее время не существует» [Управление рисками в экономике ..., с. 112].

В западных странах большой популярностью пользуется метод Due Diligence, который позволяет избежать, либо максимально снизить предпринимательские риски, обусловленные самыми различными обстоятельствами, и, в частности, обезопасить коммерческую организацию от недобросовестных действий со стороны партнеров и контрагентов

Одним из наиболее используемым в практике предпринимательской внешнеторговой деятельности способом минимизации последствий риска является страхование, которое доказало свою высокую эффективность, особенно в экспортных операциях [Панарина, с. 19]. Страхование по своей природе является и экономическим и правовым средством минимизации последствий предпринимательского риска.

Страхование представляет собой разновидность метода делегирования

(передачи) и заключается в передаче негативных последствий риска в виде финансовых потерь сторонней организации – страховщику (страховой компании). По своей экономической природе страхование представляет собой систему перераспределительных экономических отношений, основанных на принципе распределения убытков материально-финансовых ресурсов, вызванных неблагоприятными событиями (реализованными рисками), посредством специально созданного страхового фонда.

В свою очередь хеджирование (от англ. hedge – страховка, гарантия) также рассматривается некоторыми авторами как одна из разновидностей страхования [Управление рисками в экономике ..., с. 285].

Во внешнеторговой деятельности хеджирование заключается в осуществлении сделок на одном рынке для компенсации возможных негативных последствий, связанных с ценовыми рисками равной, но противоположной позиции на другом рынке. Под хеджированием также понимают иногда в самом общем виде понимают различные действия, направленные на подстраховку от вероятных ценовых колебаний стоимости товаров.

К основным инструментам хеджирования относят: опционный, форвардные и фьючерсные контракты, спот, своп.

В данном случае одним из наиболее распространенных в предпринимательской внешнеторговой практике является своп. Он представляет собой торгово-финансовую операцию в виде обмена различными активами. При совершении сделки одновременно заключается и сделка об обратной продаже того же товара через определенный срок на тех же или иных условиях [Управление рисками в экономике ..., с. 282]. Хеджирование ценового риска для предпринимателей с продажей свопа заключается в том, что договор свопа предоставляет возможность зафиксировать производителю доходы, полученные от продаж товаров на заранее определенном уровне.

Зафиксированная цена товара в данном случае делает его независимым от последующих колебаний рынка.

Свою специфику имеют опционный, форвардные и фьючерсные контракты, спот, опцион. Их основным преимуществом является способность минимизировать отрицательный эффект для предпринимателя от непредвиденных либо вероятностных потенциально возможных негативных последствий.

Снижая риски, связанные с колебанием валютных курсов, рыночных цен на товары и процентных ставок, хеджирование существенно снижает финансово-валютные риски, которые как отмечалось относятся к одним из наиболее распространенных во внешнеторговой деятельности.

Помимо их также минимизируются внутренние риски предпринимательских организаций. В частности, различные операционные риски, связанные, в частности, с логистикой, деловым циклом в организации (например, графики поставок товаров, отгрузок, и т.п.).

В предпринимательских структурах применение хеджирования позволяет сделать систему принятия управленческих решений значительно более гибкой, поскольку в данном случае используется обширный спектр финансовых инструментов, разнообразных стратегий хеджирования, параметров заключаемых сделок, контрагентов (в частности, контрагентами в данном случае, могут являться постоянный деловой партнер, альтернативный хеджер, а также финансовый спекулянт) [Управление рисками в экономике ..., с. 283].

Хеджирование во внешнеторговой деятельности имеет и свои существенные негативные аспекты для предпринимателей, связанные в-первую очередь со снижением потенциальной прибыли, поскольку размеры прибыли, как правило состоят в обратно пропорциональной зависимости от размеров риска, т.е. его снижение может повлечь за собой и уменьшение возможной

прибыли. [Кондратьева, с. 376]. Кроме того, хеджирование требует от предпринимателей дополнительных расходов, связанных с открытием и обслуживанием сделки, снижающей ожидаемую прибыль.

Как представляется, учитывая изложенное, а также то, что некоторые рынки (в частности, европейский) отличаются стабильностью и характеризуются благоприятными условиями для внешнеторговых операций использование хеджирования не всегда целесообразно.

Для некоторых видов предпринимательской деятельности хеджирование, в частности, для инвесторов, которые вкладывают средства в рынок на краткосрочной основе не является эффективным инструментом [Управление рисками в экономике ..., с. 284], однако участникам внешнеторговой деятельности хеджирование позволяет минимизировать многие риски возникающие в данной сфере.

Таким образом, хеджирование, представляет собой метод использование которого направлено на получение повышенной прибыли, а действенным средством минимизации вероятности наступления негативных последствий [Управление рисками в экономике ..., с. 284].

Подводя общий итог можно сделать вывод, что многообразие рисков предпринимателей, возникающих при их участии в международном торговом обороте обуславливает использование широкого спектра методов и способов их минимизации. При их использовании вполне допустимо и как правило достаточно эффективно будет применение одновременно нескольких приемов и способов, их сочетание.

2.2. ОСНОВНЫЕ ПРАВОВЫЕ СРЕДСТВА МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

В предпринимательской внешнеторговой деятельности для снижения отрицательного эффекта от непредвиденных либо вероятностных потенциально возможных негативных последствий важной значение имеют правовые средства. К особенностям правовых средств относят юридическую форму, нормативно-правовой уровень закрепления, гарантию со стороны государства обеспечения и реализации, а также юридически значимые последствия их использования.

Сами по себе в отличие от экономических способов они не снижают и не устраняют негативные последствия риска, но являются юридическими способами и инструментами позволяющими урегулировать отношения между предпринимателем, его иностранными партнерами, иными участниками внешнеторговой деятельности возникающие в процессе минимизации рисков [Кондратьева, с. 375]. В частности, правовые средства дают возможность рационально распределить между партнерами участниками международного торгового оборота вероятностные негативные последствия [Золотухин, с. 42]. Так диспозитивный метод регулирования позволяет сторонам внешнеторгового контракта установить в нем такие условия распределения рисков, от которых они могут отступить при желании. В свою очередь посредством императивного метода регулирования объём последствий риска, одной из сторон контракта может быть ограничен [Золотухин, с. 42].

К универсальным правовым средствам управления рисками внешней торговли к которым относят страхование и хеджирование [Кондратьева, с. 376]. Последнее было рассмотрено ранее в данном исследовании.

При этом, как уже отмечалось одним из наиболее используемым в практике внешнеторговой деятельности способом минимизации последствий предпринимательского риска является страхование, являющийся одновременно по своей природе и экономическим и правовым средством.

С юридической точки зрения страхование представляет собой самостоятельный вид гражданско-правового договора – соглашение между страхователем и страховщиком, в соответствии с которым первый обязан уплатить страховую премию, а второй при наступлении страхового случая выплатить ему предусмотренную данным договором сумму.

Участник международного торгового оборота имеет возможность застраховать риск неисполнения зарубежным партнером неисполнение обязательств по контракту, риски утраты товара, транспортные риски, и др. Вместе с тем при всей эффективности этот способ является и одним из самых дорогостоящих для участников внешнеторговой деятельности. Кроме того, как правило страховые компании часто отказываются включать в договор страхования страновые риски, риски, связанные с обстоятельствами непреодолимой силой (форс-мажором), риски, связанные с колебанием валют, и др. [Кондратьева, Горина, с. 122]

Международными нормативными правовыми актами и договорами, а также национальным законодательством предусмотрены специально-юридические средства минимизации предпринимательских рисков.

В юридической литературе к специально-юридическим средствам минимизации предпринимательских рисков относят способы обеспечения обязательств, устанавливаемых во внешнеторговых контрактах, а именно: неустойку (штраф, пеня) (ст. 330 ГК РФ), залог (ст. 334 ГК РФ), удержание (ст. 359 ГК РФ), поручительство (ст. 361 ГК РФ), банковскую гарантию (ст. 368 ГК РФ) [Кондратьева, Горина с. 122], а также лизинг (ст. 665 ГК РФ) [Панарина, с. 21].

При применении указанных правовых средств следует учитывать некоторые особенности их применения в международном торговом обороте, и, в частности, при заключении внешнеторговых контрактов.

Так, например в Венской конвенции ООН 1980 г. отсутствуют нормы о неустойке. В этих случаях по согласованию сторон применяется законодательство государства одного из партнеров. Из этого следует, что

неустойка во внешнеторговой деятельности является договорной, её условия применения определяются сторонами по согласованию в соответствующем разделе контракта.

Эффективными правовыми средствами минимизации рисков связанных с неплатежами представляют собой такие как предусмотренные российским и зарубежным законодательством расчеты в форме аккредитивов (ст. 867 ГК РФ), документарных инкассо (ст. 874 ГК РФ) и векселей (ст. 815 ГК РФ). Данные средства защищают как импортера, так и экспортера, сторону, как выполнившую свои обязательства от неоплаты, так и сторону контракта, сделавшей все платежи, от не поставки и неполной поставки товаров (услуг) [Панарина, с. 21].

В данном случае представляется достаточно эффективным, используемый в странах континентальной системы права (Италии, Германия, Франция, и др.), а также англосаксонской такой способ обеспечения оплаты за поставленные товары как институт резервирование права собственности (*reserve de dominio*). Им регулируются случаи продажи товара в кредит, либо когда поставка и передача товара покупателю осуществляется раньше его оплаты. При этом за продавцом остается право собственности на проданный товар, а в договор купли-продажи вносится специальная оговорка о сохранении за продавцом права собственности на проданный товар до тех пор, пока покупателем не будет произведен по нему последний платеж. Риски же случайной гибели или повреждения товара покупатель принимает на себя уже с момента передачи ему этого товара.

На наш взгляд данный институт может являться эффективным средством минимизации внешнеторговых контрактных рисков связанных с неплатежами за поставленные товары и его следует рекомендовать к применению при заключении сделок с иностранными партнерами.

Также к специально-юридическим средствам минимизации предпринимательских рисков относят средства юридической техники, в частности:

1) Юридические термины – слова или их словосочетание используемые для названия понятий, используемых при составлении внешнеторгового контракта. Чтобы исключить расхождения при их толковании в случае возникновения спора между сторонами важно давать в контракте их четкое определение.

Как представляется такой же подход должен использоваться и в отношении торговых терминов. В международном торговом обороте для их однозначного толкования используется свод базисных правил Инкотермс (Incoterms).

С 1 января 2020 г. действует новая редакция Инкотермс 2020, основанная на опыте применения всех предыдущих версий, а также учитывающая динамику развития современного международного торгового оборота. Так как Инкотермс 2020 является по своей природе торговым обыкновением [Чурилов, с. 48], применение содержащихся в нем терминов должно осуществляться по согласованию сторон контракта. При использовании такого термина в тексте контракта, необходимо указание на редакцию Инкотермс. В случаях, когда такое указание отсутствует, при возникновении спора судом используется та, которая действовала в момент заключения контракта [Бакуева, 2014, с. 37; Чурилов, с. 48].

Инкотермс 2020 содержит свод правил подробно регулирующих отношения участников, осуществляющих деятельность в международном торговом обороте. В этой связи представляется, что он сам по себе является эффективным правовым средством минимизации рисков, в частности снижающим вероятность споров по исполнению условий контракта.

В пункте 11 ст. 1211 раздела VI «Международное частное право» ГК РФ предусмотрена возможность применения Инкотермс во внешнеторговых контрактах, заключаемых отечественными предпринимателями с зарубежными партнерами. В данной норме, в частности, упоминаются термины международного торгового оборота, которыми и являются Инкотермс. Применение их по российскому законодательству носит рекомендательный

характер, т.е. необязательно, но допускается по согласованию сторон контракта. В этом случае они становятся обязательными для сторон. Таким образом правила и термины Инкотермс не подменяют право, но действуют в ее рамках, в этой связи несогласованные условия, отношения сторон по контракту, в случаях возникновения разногласий разрешаются в арбитраже на основе положений определенного сторонами законодательства под юрисдикцией которого находится одна из сторон.

Следует отметить значение правил Инкотермс при регулировании контрактов, осложнённых иностранным элементом, обратил Верховный Суд РФ в своем постановлении № 24 от 9 июля 2019 г. указав, что положения Инкотермс, когда они содержатся в договоре, обладают приоритетом перед диспозитивными нормами договорного статута, под которым понимается право, подлежащее применению к обязательствам из сделки [7].

Также следует обратить внимание, что во многих странах мира (например, в Испании, Ирак, и др.) в отличии от Российской Федерации положения Инкотермс являются обязательными для исполнения сторонами контракта. Так в Украине, Инкотермс не деловой обычай, а предписанные законом правила при заключении договоров.

II) Средством юридической техники, используемым при составлении внешнеторгового контракта, являются ссылки. Стороны при составлении контракта, согласовании условий, определении порядка действий могут сослаться на методические рекомендации, правовой акт, что позволит оптимизировать юридическую конструкцию контракта, сократить его объем, избавив от излишних подробностей. Так, важнейшим документом в регулировании международного торгового оборота являются Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, которые вместе с тем имеют только рекомендательный характер. Вместе с тем стороны могут избрать их в качестве права, подлежащего применению к договору. Такой выбор можно рассматривать как материальную отсылку, означающую инкорпорацию положений Принципов УНИДРУА в контракт, либо как коллизионную

отсылку, влекущую применение Принципов вместо национального права [Малкин, с. 103-112]. Таким образом посредством ссылки стороны контракта могут урегулировать многие возникающие между ними отношения, и соответственно минимизировать риски, связанные с вероятными коллизиями и пробелами внешнеторгового контракта.

III) К специально-юридическим средствам минимизации предпринимательских рисков относят также юридические конструкции. Они представляют собой средство юридической техники, заключающееся в моделировании, определенном логическом построении текста внешнеторгового контракта. Юридическая конструкция договора характеризуется сочетанием и последовательностью изложения элементов договора, его предмета, условий, сроков, обязательств сторон, и др. Логичность, внимание к отдельным деталям снижают вероятность неоднозначного толкования его положений. В этой связи при составлении внешнеторгового контракта следует с особым вниманием отнестись к построению его юридической конструкции, что позволит минимизировать многие риски в последующем.

IV) Еще одним эффективным средством минимизации предпринимательских рисков – оговорки в контракте. С помощью их может быть предусмотрена многовариантность условий и исполнения контракта, что позволяет минимизировать вероятность возникновения на практике не урегулированных сторонами отношений. В предпринимательской практике при составлении внешнеторговых контрактов используются следующие виды оговорок:

1. Защитные, направленные на минимизацию рисков, связанных с колебанием валюты. К таким оговоркам относятся валютная, золотая (цена товара в валюте привязывается к цене золота определенного количества и пробы), индексная оговорки (определяются индексами цен на данный товар на мировом рынке).

Валютные оговорки используются для корректировки и учета суммы платежа при изменении валютного курса. Валютные оговорки считаются

наиболее эффективным средством минимизации негативных последствий при валютных рисках [Панарина, с. 20]. Их предлагается использовать при заключении внешнеторговых контрактов, включая их в перечень обстоятельств, которые следует считать непреодолимой силой (форс-мажором) [Акопова, Воронкова, с. 64-71].

2. Оговорки о применимом праве, которое определяется по соглашению сторон внешнеторгового контракта. При этом дополнительно может быть указано о применимости к возникающим между сторонами отношениям международных или методических документов, в частности, например упоминавшихся уже выше Принципов УНИДРУА. Условие о применимом праве во внешнеторговом контракте следует формулировать таким образом, чтобы исключить возможность его неоднозначного толкования.

Выбор применимого права сторонами внешнеторгового контракта может быть реализован посредством формулировки в контракте специального отдельного положения, но также возможно это осуществить посредством его указания в оговорке о фиксированной юрисдикции (арбитражной оговорке).

3. Арбитражные оговорки являются ещё одним видом оговорки, посредством которой определяется порядок действий сторон внешнеторгового контракта при возникновении между ними спора требующего по общему согласию разрешения в суде (арбитражном, третейском) или способом медиации. В частности, арбитражной оговоркой определяются юрисдикция, суд (место), время передачи дела в суд, язык производства по делу, и т.п.

Четкая формулировка содержания арбитражной оговорки позволяет предпринимателям – участникам международного торгового оборота в случаях возникновения спора с иностранным партнером выбрать наиболее подходящую для него юрисдикцию и соответственно минимизировать риски связанные с его неблагоприятным разрешением.

4. Действенным правовым средством являются и форс-мажорные оговорки, направленные на освобождение от ответственности при наступлении обстоятельств непреодолимой силы и невозможности исполнения

обязательства по внешнеторговому контракту.

Порядок применения и перечень положений о форс-мажоре устанавливаются ГК РФ (п. 3 ст. 401), а также в ряде международных документов (ст. 79 Венской конвенции 1980 г.; ст. 7.1.7 Принципов УНИДРУА; разд. 8:108 Принципов Европейского договорного права; Оговоркой ICC 2003 г. о форс-мажоре (публикация ICC № 650)).

В практике предпринимательской внешнеторговой деятельности используются также расширенные соглашения сторон контракта о форс-мажоре. В рамках такого соглашения сторонами могут быть согласованы условия прекращения обязательств, при наступлении какого-либо события. Такое соглашения иногда называют «отменительной оговоркой», оно позволяет прекратить действие внешнеторгового контракта, когда его исполнение становится сторонам невыгодным, что позволяет минимизировать риск вероятных убытков.

Таким образом, специально-юридические средства имеют важнейшее значение для минимизации предпринимательских рисков и требуют особого внимания при составлении внешнеторгового контракта.

Подводя общий итог, рассмотренным выше вопросам можно также сделать следующие выводы:

При выборе конкретных средств минимизации рисков предприниматели – участники международного торгового оборота должны стремиться к достижению оптимального сочетания, баланса правовых, организационных и экономических средств различных видов.

Институт резервирования права собственности (*reserve de dominio*) используемый во многих странах континентальной и англосаксонской системы права может являться эффективным средством минимизации внешнеторговых контрактных рисков, связанных с неплатежами за поставленные товары. В этой связи российским предпринимательским структурам предлагается его активно применять при осуществлении экспорта товаров и заключении внешнеторговых контрактов с иностранными партнерами.

2.3. ОСОБЕННОСТИ МИНИМИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ

Глобальные факторы внешнеторговых рисков, в частности политические риски, связанные с участием предпринимателей в международном торговом обороте, являются актуальной темой для исследований западными специалистами с 1950-х годов. Для расчета и рейтингования политических и страновых рисков существуют модели, используемые экспертными агентствами и консалтинговыми фирмами США и Европы, такими как: Frost & Sullivan, Business International and Data Resources Inc [Управление рисками в экономике ..., с. 325].

По оценки специалистов около 80 % предпринимательских структур, осуществляющих внешнеторговую деятельность, приходится сталкиваться со страновыми рисками [Флегонтов, с. 33].

Для минимизации рисков, связанных со вступлением Российской Федерации в ВТО, о которых говорилось ранее, а также иных глобальных рисков, для общей поддержки отечественных предпринимателей необходимо принятие ряда мер:

- необходима государственная информационная поддержка российских участников внешнеторговой деятельности и ознакомление руководителей предпринимательских структур с правилами и требованиями ВТО, организацией деятельности этой международной организации;

- необходима государственная поддержка в выстраивании инфраструктуры внешнеторговой деятельности, поддержки предпринимателей – участников международного торгового оборота в продвижения отечественных товаров на внешние рынки (в том числе путем проведения международных семинаров предпринимателей, выставок и ярмарок);

- необходимо внедрение международных стандартов контроля качества

экспортируемых товаров, а также иных мер обеспечивающих повышение конкурентоспособности российских предпринимателей и производимых ими товаров;

– необходима целенаправленная подготовка юристов и экономистов – специалистов по нормативным документам ВТО, и внешнеторговой деятельности в целом.

С.М. Тхамокова и Е.А. Яицкая также справедливо отмечают, что существующие в международном торговом обороте политические, страновые риски должны контролироваться на государственном уровне. В этой связи предлагается с использованием апробированных на практике методик управления рисками, создать централизованную информационную системы их оценки. Также для повышения конкурентоспособности российских предпринимательских структур осуществляющих внешнеторговую деятельность отмечается необходимость их страховой поддержки, предоставление определенных льгот и гарантий [Тхамокова, Яицкая, с. 79].

В настоящее время глобальные факторы особенно актуальны для российских предпринимательских структур, включенных в санкционные списки, а также на аффилированных с ними коммерческих организаций. Однако многие из указанных факторов из-за специфики российской экономики напрямую затрагивают и внешнеторговую деятельность всех российских её участников, поскольку оказывают негативное влияние на стабильность рынка, колебания цен на стратегические ресурсы (энергоносители, нефть, газ, и иные природные ресурсы). Из-за высокой инфляции в российской экономике курсы валют подвергаются резким колебаниям в широком диапазоне [Панарина, с. 19]. В этих условиях возрастают валютные риски, поскольку расчеты по внешнеторговым контрактам осуществляются в иностранной валюте.

Е. С. Аконова и О. Н. Воронкова рекомендуют использовать в таких

случаях способы, связанные с хеджированием. Воздействуя на факторы, связанные с колебанием валютных курсов, рыночных цен на товары и процентных ставок, хеджирование существенно снижает финансово-валютные риски, которые как ранее отмечалось относятся к одним из наиболее распространенных во внешнеторговой деятельности российских предпринимателей. Кроме того, некоторыми специалистами предлагается использовать санкционные и валютные оговорки (клаузулы) при заключении внешнеторговых контрактов, включая их в перечень обстоятельств, которые следует считать непреодолимой силой (форс-мажором) [Акопова, Воронкова, с. 64-71]. Валютные оговорки как также уже обращалось внимание, считаются наиболее эффективным средством минимизации последствий при валютных рисках [Панарина, с. 20].

Вышеуказанные обстоятельства могут носить временный характер, однако практика российских судов допускает возможность временного прекращения исполнения обязательств по договору, т.е. на время действий непреодолимой силы (абз. 2 п. 38 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 6 от 11 июня 2020 г.). При этом наступление указанных обстоятельств сами по себе не прекращают обязательства и их исполнение остается возможным после того, как они отпадут (абз. 1 п. 9 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 7 от 24 марта 2016 г.; абз. 1 п. 38 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 6 от 11 июня 2020 г.).

Учитывая, что внешнеторговая деятельность предпринимателей в-первую очередь осуществляется на основе внешнеторговых контрактов, особого внимания требуют контрактные риски. Такие риски могут возникать при подготовке внешнеторгового контракта, его заключении, а также и при его исполнении. Они могут быть связаны как с внутренними факторами коммерческой организации (уровнем профессионализма сотрудников, наличием специалистов, дефицитом информации и финансовых ресурсов, а

также с таможенным оформлением товаров, сертификацией, логистикой, и т.п.), так и внешними связанными со страновыми рисками государства, в котором осуществляет свою деятельность иностранный партнер, его надежностью, репутацией и потенциалом.

Необходимо обратить внимание, что валютно-финансовые риски, которые возникают не только из-за глобальных факторов, они также могут быть связаны с проблемами, возникающими у сторон внешнеторгового контракта. В частности, достаточно распространенными в практике внешнеторговой деятельности являются случаи несвоевременной оплаты товара. Специалистами предлагается для минимизации данных рисков при заключении внешнеторгового контракта устанавливать возможность продления сроков получения выручки путем составления дополнительных соглашений [Акопова, Воронкова, с. 68].

Также достаточно подробно описываются способы минимизации предпринимательских внешнеторговых рисков, возникающих на этапе исполнения внешнеторгового контракта, в частности способы минимизации рисков, связанных: непоступления части или всей валютной выручки; с качественными характеристиками поставляемого товара (например, рекламация за некачественный или не отвечающий оговоренным требованиям товар); отказа контрагента от приемки товара, когда он уже отправлен или пришел в место назначения [Акопова, Воронкова, с. 66-70].

Следует ещё раз обратить внимание на важность тщательной проработки условий внешнеторгового контракта, оговорок, его юридической конструкции, что позволит минимизировать риски связанные с его последующим исполнением, а также исключит возможные разногласия с иностранным партнером при толковании его положений.

Из проведенного анализа следует, что существует прямая и обратная связи между контрактными рисками и надежностью иностранного партнера.

Обеспечивая выбор и заключение контракта с надежным партнером, имеющим более высокий уровень доверия, можно минимизировать контрактные риски. В данном случае наиболее вероятный и простой общий способ минимизировать контрактный риск – произвести выбор и заключить контракт с надежным поставщиком или покупателем, имеющим более высокий уровень доверия в отношении предмета контракта. Хотя конечно же реализовать на практике его совсем не просто.

Для минимизации указанных рисков специалистами рекомендуется провести комплекс мероприятий по сбору и изучению данных о зарубежном партнере. Как правило любая предпринимательская структура старается быть открытой для контактов, предоставляя всю необходимую информацию. Кроме того, в развитых странах, а также и на межгосударственном уровне существует множество агентств, которые собирают, анализируют и систематизируют информацию об участниках коммерческой деятельности.

Так, например Международная корпорация Dun & Bradstreet предлагает информацию о любой из почти 300 млн компаний, осуществляющих свою деятельность в 220 странах мира. В этой сфере осуществляют свою деятельность и множество других информационно-аналитических агентств. Кроме того, можно обратиться и к официальным государственным источникам о зарубежной компании, например в соответствующие базы данных государств, реестры, и т.п. Из этих источников можно получить как общую информацию, так и информацию о платежной дисциплине, финансовом положении на рынке, и другую важную информацию позволяющую оценить организацию как партнера. Так международная информационная группа «СПАРК-Интерфакс», предлагает экспресс-анализ компаний позволяющий оценить её благонадежность. Информация может предоставляться как на платной, так и бесплатной основе.

Также важное значение при осуществлении импортных операций для

избежание рисков ошибок с поставкой товаров, не отвечающих требованиям и стандартам той страны, в которую они поставляются изучить требования и особенности технического регулирования. В частности, особенности упаковки и маркировки, стандартизации и сертификации и т.п. [Акопова, Воронкова, с. 69].

Некоторые исследователи обращают внимание на риски, связанные защитой прав на интеллектуальную собственность при экспорте продукции, обусловленные в том числе сложностью и противоречивости действующего в этой сфере законодательство во многих государствах партнерах по внешнеэкономической деятельности. Наиболее эффективными средствами в данной сфере являются: регистрация товарного знака, которая позволяет правообладателю запретить дальнейший оборот товаров, маркированных его товарным знаком, в случае выявления контрафактной продукции; другим важным средством защиты прав интеллектуальной собственности является также система патентования, имеющая большое значение для функционирования рынка наукоемкой продукции; и др. Для минимизации указанных рисков рекомендуется вводить в штат коммерческой организации сотрудника, специализирующегося в этой сфере, либо обращаться в специальные компании оказывающие услуги по защите интеллектуальной собственности [Савкин, Солодовник, с. 66].

Также следует обратить внимание на тенденции связанные со стремительной цифровизацией экономики (digital economy). В настоящее время важнейшим направлением повышения эффективности государственно-управленческой деятельности во всех сферах, включая экономическую, является активное внедрение в практику госуправления передовых и технологически сложных технологий – цифрового правительства (ЦП). Технологии его составляющие представляют собой дальнейшее развитие системы «электронное правительство», делающее государственные услуги еще

более удобными для граждан и предпринимательских структур. Так, предполагается, что, например оформлении налоговых деклараций и сами налоги будут рассчитываться и оформляться автоматически, контрольные функции государственных органов будут минимизированы и ориентированы на предоставление консультационных услуг, и т.п.

Одновременно появился и риск информационных технологий или ИТ-риск, к которым относят риски, связанным с информационными технологиями. На практике это приводит к тому, что бухгалтерская и финансовая отчетность, многие важные данные и документация коммерческих организаций хранятся в электронном виде, сделки, электронные платежи и коммуникация осуществляется в интернет-пространстве. Все это повышает риски связанные с кибератаками, вирусами, кражами и утечек персональных данных и другой информации, и т.п. [Управление рисками в экономике ..., с. 81]. Указанные тенденции требуют от российских предпринимателей – участников международного торгового оборота принятия особых мер по минимизация этих рисков в этой сфере.

Одновременно в настоящее время многими специалистами в сфере ИТ-технологий разрабатываются различные системы управления уровнем риска на основе цифровых платформ [Управление рисками в экономике ..., с. 19].

Прогнозирование, выявление и управление многочисленными рисками, с которыми сталкиваются предприниматели, участвующие в международном торговом обороте, вызывает необходимость в создании эффективной внутренней системы управления ими. Представляется что можно реализовать внутренними силами предпринимательской организации.

В настоящее время (с 2013 г.) в каждой предпринимательской структуре обязателен внутренний контроль, однако он касается в основном бухгалтерского учета и финансовой отчетности (ст. 19 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»). Практика

предпринимательской внешнеторговой деятельности свидетельствует, что для выявления, анализа, оценки и выбора действенных методов и средства минимизации вероятности риска необходима специальная служба, в состав которой должны водить как экономисты, так и юристы. В этой связи российским предпринимателям – участникам международного торгового оборота предлагается модернизировать службу внутреннего контроля, возложив на нее функции управления рисками.

Так же следует отметить, что в настоящее время организация внутреннего контроля в предпринимательских структурах регулируется в основном по операциям, связанным с финансами, при чем осуществляется внутренний контроль на основании на методических рекомендаций утверждаемых приказами Минфина России, которые не всегда применяются в работе.

Учитывая, что организация внутреннего контроля должна стать обязательным элементом системы экономической безопасности любой предпринимательской организации, считаем, что необходимо повышение регламентации возникающих отношении на нормативно-правовом уровне, включая законодательного характера, а также разработка соответствующих методических рекомендаций на уровне Минфина России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе исследования проблем минимизации рисков предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, исходя из цели исследования и в соответствии с поставленными задачами, были сделаны следующие основные выводы, предложения и рекомендации:

По своей природе предпринимательский риск является одновременно как правовой, так и экономической категорией, а также как явление, неотъемлемым свойством предпринимательской деятельности.

На наш взгляд предпринимательский риск можно определить как деятельность, направленная на получение прибыли в условиях неопределенности результата и потенциальной вероятности наступления негативных последствий.

Для общей эффективности предпринимательской деятельности, необходима минимизация рисков, которую следует рассматривать как комплекс действий, методов и средств, направленных на снижение отрицательного эффекта от непредвиденных либо вероятностных потенциально возможных негативных последствий.

Риски предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, имеют свою специфику. Российские предприниматели, деятельность которых изначально имеет рискованный характер, становясь субъектами внешнеторговой деятельности помимо традиционных рисков сталкиваются с дополнительными новыми, которые являются нехарактерными для российского рынка.

Деятельности предпринимателей – участникам международного торгового оборота, присуще все многообразие рисков, возникающих в сфере внешнеэкономической деятельности. Система этих рисков, имеет различные источники и среду формирования, факторы их возникновения могут быть как внутренними, так и внешними. Также следует иметь в виду, что различные факторы могут сочетаться, пересекаться между собой и «накладываться» один

на другой.

Для минимизации и исключения вероятных негативных последствий рисков предпринимателей при осуществлении внешнеторговой деятельности следует учитывать всю совокупность рисков, включая как внутренние, так и внешние их факторы, а также их потенциальную изменчивость в условиях глобальной экономики, политической обстановки в мире. Для этого необходимо развивать теоретические представления об управлении внешнеторговыми рисками, а также разрабатывать методы и механизмы их минимизации, одним из важных элементов которого являются правовые средства.

Для обеспечения эффективности внешнеторговой предпринимательской деятельности, минимизации финансово-экономических потерь и максимизации прибыли следует в приоритетном порядке обращать особое внимание контрактным внешнеторговым рискам. При заключении внешнеторговых контрактов важно с особой тщательностью подходить к определению способа распределения риска сторон контракта.

Из проведенного анализа следует, что существует прямая и обратная связи между контрактными рисками и надежностью иностранного партнера. Обеспечивая выбор и заключение внешнеторгового контракта с надежным партнером, имеющим более высокий уровень доверия, можно минимизировать контрактные риски.

Многообразие рисков предпринимателей, возникающих при их участии в международном торговом обороте обуславливает использование широкого спектра методов и способов их минимизации. При их использовании вполне допустимо и как правило достаточно эффективно будет применение одновременно нескольких приемов и способов, их сочетание.

Специально-юридические средства имеют важнейшее значение для минимизации предпринимательских рисков и требуют особого внимания при составлении внешнеторгового контракта.

При выборе конкретных средств минимизации рисков предприниматели –

участники международного торгового оборота должны стремиться к достижению оптимального сочетания, баланса правовых, организационных и экономических средств различных видов.

Институт резервирования права собственности (*reserve de dominio*) используемый во многих странах континентальной и англосаксонской системы права может являться эффективным средством минимизации внешнеторговых контрактных рисков, связанных с неплатежами за поставленные товары. В этой связи российским предпринимательским структурам предлагается его активно применять при осуществлении экспорта товаров и заключении внешнеторговых контрактов с иностранными партнерами.

Для минимизации рисков, связанных со вступлением Российской Федерации в ВТО, а также иных глобальных рисков, для общей поддержки отечественных предпринимателей необходимо принятие ряда мер направленных на: государственную информационную поддержку российских участников внешнеторговой деятельности и ознакомление руководителей предпринимательских структур с правилами и требованиями ВТО, организацией деятельности этой международной организации; выстраивание инфраструктуры внешнеторговой деятельности, поддержки предпринимателей – участников международного торгового оборота в продвижения отечественных товаров на внешние рынки (в том числе путем проведения международных семинаров предпринимателей, выставок и ярмарок); внедрение международных стандартов контроля качества товаров, а также иных мер обеспечивающих повышение конкурентоспособности российских предпринимателей и производимых ими товаров; необходима целенаправленная подготовка юристов и экономистов – специалистов по нормативным документам ВТО, и внешнеторговой деятельности в целом.

Прогнозирование, выявление и управление многочисленными рисками, с которыми сталкиваются предприниматели, участвующие в международном торговом обороте, вызывает необходимость в создании эффективной внутренней системы управления ими. Представляется что можно реализовать

внутренними силами предпринимательской организации.

В настоящее время (с 2013 г.) в каждой предпринимательской структуре обязателен внутренний контроль, однако он касается в основном бухгалтерского учета и финансовой отчетности (ст. 19 Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»). Практика предпринимательской внешнеторговой деятельности свидетельствует, что для выявления, анализа, оценки и выбора действенных методов и средства минимизации вероятности риска необходима специальная служба, в состав которой должны водить как экономисты, так и юристы. В этой связи российским предпринимателям – участникам международного торгового оборота предлагается модернизировать службу внутреннего контроля, возложив на нее функции управления рисками.

Так же следует отметить, что в настоящее время организация внутреннего контроля в предпринимательских структурах регулируется в основном по операциям, связанным с финансами, при чем осуществляется внутренний контроль на основании на методических рекомендаций утверждаемых приказами Минфина России, которые не всегда применяются в работе. Учитывая, что организация внутреннего контроля должна стать обязательным элементом системы экономической безопасности любой предпринимательской организации, считаем, что необходимо повышение регламентации возникающих отношении на нормативно-правовом уровне, включая законодательного характера, а также разработка соответствующих методических рекомендаций на уровне Минфина России.

Реализация указанных предложений и рекомендаций будет способствовать минимизации рисков предпринимателей, участвующих в международном торговом обороте, повышению конкурентоспособности на мировых рынках российских предпринимательских структур и в конечном итоге эффективному развитию экономики Российской Федерации в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нормативно-правовые акты

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 г.: по состоянию на 01.07.2020 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 г.) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 1994. – № 1. – С.64-88.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ: по состоянию на 28.04.2020 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 3 ноября 1994 г. № 51-ФЗ: по состоянию на 31.07.2020 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
5. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10 дек. 2003 г. № 173-ФЗ: по состоянию на 31.07.2020 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 50. – Ст. 4859.
6. О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств: Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 6 от 11 июня 2020 г. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.
7. О применении норм международного частного права судами Российской Федерации: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 9 июля 2019 г. № 24 // Бюллетень Верховного Суда Российской Федерации. – 2019. – № 10.
8. О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств: Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 7 от 24 марта 2016 г. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.

9. О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав исполнительного органа юридического лица: Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 62 от 30 июля 2013 г. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.

10. Инкотермс 2010. Публикация ИСС № 715 = Инкотермс 2010. ICC Publication № 715 правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле: дата вступ. в силу 1 января 2011 г. [пер. с англ. Н.Г. Вилковой]. – М.: Инфотропик, Медиа, 2010. – 274 с.

2. Материалы судебной практики

11. Решение МКАС при ТПП РФ от 15 января 2016 г. (дело № 96/2015). – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.

12. Решение МКАС при ТПП РФ от 12 мая 2015 г. (дело № 54/2014). – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.

13. Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 28 апреля 2012 г. № ВАС-4874/12 по делу № А12-12792/2011. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.

14. Постановление Северо-Западного округа от 27 июня 2014 г. по делу Ф07-6569/2013. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.

15. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 24 июня 2011 г. № КГ-А41/5793-11 по делу № 41-25302/10. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант-Плюс. – Режим доступа: по подписке.

16. Прецедентное право по текстам ЮНСИТРАЛ, дело № 623 [Oberlandesgericht Koblenz, Германия, 16 ноября 2007 г.] // URL: <https://cisgw3.law.pace.edu/cases/061214g1.html> (дата обращения: 22.11.2020)

2. Научная и учебная литература

17. Аكوпова Е. С. Риски внешнеторговой деятельности и их минимизация при заключении внешнеторгового контракта / Е. С. Аكوпова, О. Н. Воронкова // Известия Байкальского государственного университета. – 2019. – № 1. – С. 64-71.
18. Абгарян Д. Р. Актуальные вопросы защиты прав предпринимателей в международном и национальном праве / Д. Р. Абгарян // Московский журнал международного права. – 2018. – № 3. – С. 30-40.
19. Бакуева М. Г. Руководство по правовому управлению рисками по внешнеторговым контрактам для малого и среднего предпринимательства. Методическое пособие для экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства / М. Г. Бакуева. – Екатеринбург: ООО «ПРОГРЕСС ГРУПП», 2014. – 40 с.
20. Бакуева М. Г. Распределение рисков изменения цены внешнеторгового контракта / М. Г. Бакуева // Вестник Тюменского государственного университета. – 2013. – № 3. – С. 215-220.
21. Бородушко И. В. Риски предпринимательской деятельности в международном бизнес-пространстве / И. В. Бородушко // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2018. – № 3. – С. 33-36.
22. Бондаренко Л. В. Природа предпринимательского риска / Л. В. Бондаренко // Вестник современных исследований. – 2019. – № 1.10. – С. 82-83.
23. Гурнович Т. Г. Оценка и анализ рисков: учебник / Т. Г. Гурнович, Е. А. Остапенко, С. А. Молчаненко; под общ. ред. Т. Г. Гурнович. – Москва: КНОРУС, 2019. – 252 с.
24. Гомжина Ю. А. Механизмы правового регулирования внешнеторговых сделок в России / Ю. А. Гомжина // Академический вестник Ростовского филиала Российской таможенной академии. – 2018. – № 1. – С. 77-83.
25. Гулиева М. С. Характер рисков в международной торговле и механизмы их предотвращения: специальность 08.00.14 – мировая экономика:

дис. ... канд. экон. наук / М. С. Гулиева. – Москва, 2011. – 193 с.

26. Золотухин А. В. Предпринимательский риск как экономическая и правовая категория: сравнительный аспект / А. В. Золотухин // Бизнес, менеджмент и право. – 2015. – № 1. – С. 40-44.

27. Евтеев А. М. Минимизация рисков во внешнеторговой деятельности (структурно-функциональный подход): специальность 08.00.14 – мировая экономика: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / А. М. Евтеев. – Ростов н/Д, 2006. – 200 с.

28. Красноярова Н. И. Правовое управление рисками по внешнеторговым контрактам: Учебное пособие / Н. И. Красноярова, М. Г. Бакуева. – Тюмень: Изд-во ТюМГУ, 2009. – 220 с.

29. Кондратьева Е. М. Правовой риск – менеджмент во внешнеторговых контрактах / Е. М. Кондратьева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 9-2. – С. 374-377.

30. Кондратьева Е. М. Правовые аспекты управления контрактными рисками внешней торговли / Е. М. Кондратьева, М. С. Горина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2015. – № 2. – С. 117-125.

31. Ларионов И. К. Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний / И. К. Ларионов, М. А. Гуреева // Экономические системы. – 2017. – № 3. – С. 112-118.

32. Либанова С. Э. Предпринимательский риск и свобода договора / С. Э. Либанова // Юридическая техника. – 2019. – № 13. – С. 511-514.

33. Малкин О. Ю. Выбор вненациональных источников в качестве применимого права / О. Ю. Малкин // Хозяйство и право. – 2019. – № 9. – С. 103-112.

34. Мартьянова О. В. Анализ рисков во внешнеторговой деятельности организации, функционирующей в условиях экономической неопределенности / О. В. Мартьянова // Теория и практика современного научного знания. Проблемы. Прогнозы. Решения / Сб. науч. ст. по итогам межд. научно-практ. конф. – СПб.: ООО РИЦ «КУЛЬТ-ИНФОРМ-ПРЕСС», 2017. – С. 140-142.

35. Мартиросян А. Г. Теория риска в гражданском праве Российской

Федерации / А. Г. Мартиросян // Юридическая техника. – 2019. – № 13. – С. 531-536.

36. Панарина М. М. Способы минимизации бизнес-рисков: правовая природа, виды и анализ рисков / М. М. Панарина // Право и экономика. – 2016. – № 3. – С. 18-23.

37. Рубцова Н. В. Особенности категории риска в предпринимательском праве / Н. В. Рубцова // Юридическая техника. – 2019. – № 13. – С. 597-598.

38. Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие / Н. А. Рыхтикова. - 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 248 с.

39. Савкин В. И. Управление рисками организаций-экспортеров при осуществлении внешнеэкономической деятельности // В. И. Савкин, А. И. Солодовник // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 2. – С. 60-71.

40. Самсонова Д. А. Внешнеторговый контракт как инструмент регулирования и управления рисками во внешнеторговой деятельности: монография / Д. А. Самсонова, В. А. Карданов. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 104 с.

41. Тхамокова С. М. Риски в международной торговле / С. М. Тхамокова, Е. А. Яицкая // Успехи современной науки. – 2016. – № 11. – С. 78-79.

42. Управление рисками в экономике: проблемы и решения (РИСК'Э-2019): труды научно-практической конференции с зарубежным участием, 7-8 ноября 2019 г. – Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – 348 с.

43. Флегонтов В. И. Внешнеторговая деятельность и современные риски / В. И. Флегонтов // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2020. – №1. – С. 32-37.

44. Хамаганова Л. Д. Управление рисками внешнеторговой деятельности предприятий в современных условиях / Л. Д. Хамаганова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2011. – № 3. – С. 24.

45. Чурилов А. Ю. Особенности использования Инкотермс 2020 в международной коммерческой практике / А. Ю. Чурилов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 7. – С. 47-57.