

УДК [33.012.8-045.45:347.823.21(477)]:339.9/137.2

Козловський К.В.

**ТИПОЛОГІЯ РИЗИКІВ В КОНТЕКСТІ ТОВАРНОГО ТА СТРУКТУРОВАНОГО
ТОРГІВЕЛЬНОГО ФІНАНСУВАННЯ**

Одним з головних критеріїв успішності бізнес-проектів, в тому числі, фінансування, як на міжнародному, так і локальному рівнях є чітка оцінка та ефективне управління ризиками. Існує велика множина категорій ризиків в контексті товарного та

структурованого торгівельного фінансування, які постійно впливають на діяльність бізнесменів, установ, що надають фінансування, трейдерів та кінцевих споживачів.

Найбільш поширеними є ситуації, коли питанням взаємодії з ризиком не приділяється достатньо уваги, що призводить до негативних наслідків. В таких випадках має проводитись ретельний аналіз та оцінювання чинників, що мають вплив на зростання ризиків. Проте, досить часто, довгострокові стратегічні відносини у поєднанні з широким досвідом та знанням ринку можуть створити умови, коли партнери матимуть високий рівень впевненості при укладанні торгівельної угоди в той час, як загальна політична та економічна ситуація характеризуватимуться дією негативних чинників.

У статті досліджуються специфічні типи ризиків, характерні для операцій, пов'язаних зі структурованим торгівельним фінансуванням в контексті здійснення торгівельних операцій суб'єктами міжнародного бізнесу та виокремлюються стратегії взаємодії з такими ризиками.

Ключові слова: фінансування, ризик, торгівельні операції, міжнародний бізнес, стратегії обмеження ризику.

Постановка проблеми. Виклики та загрози в умовах сучасної глобальної економіки характеризуються високим рівнем невизначеності для суб'єктів міжнародної діяльності. Ризики, які виникають в процесі здійснення операцій товарного та структурованого торгівельного фінансування характерні як для підприємств та установ, які надають фінансування, так і тих організацій, що використовують цей інструмент для ведення комерційної діяльності, в тому числі, міжнародних торгівельних операцій. Таким чином, будь-яке підприємство або організація, що має справу з фінансуванням торгівельних операцій, стикається з множиною пов'язаних з таким видом операцій ризиків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема ризику в міжнародному бізнесі та структурованому торгівельному фінансуванні є предметом наукових досліджень таких вчених, як Дж. Баклі, Д. Даймонд, Р. Феєнстра, А. Грат та ін.

Проте, у сучасній науковій літературі майже відсутні дослідження теоретико-методологічних основ, системної суті розвитку структурованого торгівельного фінансування як елементу ведення бізнесу, особливостей механізму імплементації стратегій обмеження ризиків, що є ключовим фактором при проведенні міжнародних бізнес-операцій.

Мета статті – дослідити, структурувати, надати оцінку специфічним типам ризиків, що виникають в процесі проведення операцій, пов'язаних зі структурованим торгівельним фінансуванням в контексті здійснення торгівельних операцій суб'єктами міжнародного бізнесу.

Викладення основного матеріалу. Зростання ролі фінансування в процесі взаємодії суб'єктів світового ринку відбувається в умовах незбалансованих процесів, турбулентності світової економіки, що призводить до виникнення множини загроз, що безпосередньо впливають на специфіку операцій товарного та структурованого торгівельного фінансування.

До одних з найбільш гострих та суттєвих груп ризиків, які тісно пов'язані зі специфікою такого роду діяльності, відносять комерційні ризики, що об'єднують сукупність специфічних ризиків, а саме:

– ризики, пов'язані з транспортуванням (пошкодження, втрати, затримка постачання);

– ризики, пов'язані з контрактом (ризик невиконання умов контракту, ризик, пов'язаний з виробництвом, якістю, ціною, постачанням);

– ризик неплатежів (неможливість (через банкрутство)/ небажання здійснювати платіж).

Вищенаведені ризики також існують і при внутрішньоторгівельних операціях, проте вони є найбільш вираженими на міжнародному рівні через: велику дистанцію між контрагентами, крос-культурні відмінності, мовні відмінності, різницю у законодавстві.

До групи політичних ризиків відносяться: страйки, заворушення, експропріація, конфіскація; трансфертний ризик; валютний ризик. Так як політичні ризики завжди відносяться до конкретної країни, на практиці їх об'єднують під назвою «ризики країни».

В контексті міжнародних бізнес операцій можна виокремити чотири можливих підходи до управління ризиками: уникнення ризику; стримання ризику; перенесення ризику; розподіл ризику.

Уникнення ризику – обрання партнерів/країн перед укладанням контракту. За даного сценарію найбільш важливим фактором є інформація. Достовірна інформація може бути отримана із багатьох джерел: учасників ринку, статистика здійснення та проведення платежів, рейтингових агенств.

Стримання ризику – ця стратегія може бути рекомендована у тому випадку, якщо експортер/імпортер може розрахувати на премію, еквівалентну ризику, та включити її в ціну на етапі обговорення умов контракту (внутрішнє страхування ризику).

Перенесення ризику – ця стратегія передбачає перенесення повного обсягу одного або декількох ризиків на покупця/імпортера (продавця/експортера), або на професіональну особу, яка бере на себе ризики. Такими можуть бути приватна страхова компанія або державна страхова компанія.

Розподіл ризиків – це стратегія, яка передбачає, що всі умови Incoterms, за виключенням EXW, DDU, DDP, передбачають той чи інший ступінь розподілу ризиків. Виставлення інвойсу у валюті третьої країни також можна вважати одним із способів розподілу ризиків.

Будь-яка міжнародна операція передбачає наявність визначеної кількості ризиків, кожним з яких, тим чи іншим способом, можливо управляти за допомогою контракту на продаж: деякі ризики можуть бути обмежені, деякі перенесені, а деякі – розподілені.

Ризик конвертації та трансферний ризик – переведення коштів та конвертація або неможливі, або суттєво ускладнені через бездіяльність державних органів або інших дій/подій.

Неможливість здійснення платежів або мараторій на здійснення платежів – небезпека припинення платежів виникає в країні імпортера, обмежуючи його здатність отримати іноземну валюту внаслідок обміну, або внаслідок зарахування/переведення валюти на його рахунок.

Ризик обмінного курсу – ризик зміни паритету обмінних курсів валюти країни експортера та валюти країни імпортера.

Вищезазначені ризики можуть бути врегульовані та мінімізовані шляхом ретельної підготовки документації, а також застосування альтернативних методів проведення розрахунків в інших іноземних валютах.

Контрагенти повинні передбачити та узгодити, які ризики можуть бути збережені, із врахуванням: можливості та вартості отримання страхування кредиту, зростання прибутку, якого можна досягти шляхом збереження ризику, перспективи розвитку подій за найменш сприятливого сценарію. Під час розрахунку можливості збереження ризику, необхідно спиратись на експортну ціну, а також на можливість включення вартості збереження ризику у експортну ціну, без її підвищення. Також необхідно з'ясувати та вирішити чи може експортер з організаційної та фінансової точки зору включити вартість збереження ризику у власну фінансову звітність. У договорі купівлі-продажу має бути чітко встановлено ступінь та рівень ризику, який експортер та імпортер готові та згодні зберегти.

Таким чином, завжди існують приховані ризики при роботі з 4 основними сторонами операцій товарного та структурованого торгівельного фінансування, які зазвичай є учасниками кожної подібної операції: трейдерами, виробниками, покупцями, фінансуючим банком.

При прийнятті рішення щодо надання фінансування, або здійснення трейдингових операцій безпосередньо з виробником, головним завданням та питанням, що вимагає першочергової уваги є визначення та розуміння здатності виробника забезпечити постачання товару, продукту, сировини у встановлені строки та відповідно умов контракту.

Основну інформацію та відгуки про виробника можна отримати від ринку, звертаючись до інших його учасників, які здійснюють операції із даним типом товарів або групою товарів, та готових поділитись власним досвідом роботи з виробником.

Залежно від природи товару або продукції, а також їх унікальних характеристик, що впливають на торгівлю даним видом товарів, увагу необхідно приділити дослідженню та розумінню можливості виробника забезпечувати або підтримувати рівень цін на даний вид товарів. Це дасть можливість гарантувати отримання прибутку від транзакції.

Детальне та ретельне вивчення/дослідження фінансової звітності має бути обов'язковою складовою комплексної юридичної експертизи. Фінансова звітність дасть змогу переконатись в достатній капіталізації та ліквідності, або у вигляді короткострокових активів, або наявності вільних готівкових коштів, що є свідченням потенційної можливості виробника поставити продукцію у визначені строки відповідно умов контракту. Виробники/експортери, які ведуть діяльність в умовах менш розвинутих ринків, часто не здатні надати відповідну фінансову звітність, яка за визначенням надається на розвинутих ринках, або через відсутність законодавчої вимоги щодо її підготовки, або через відсутність торговельного звичаю. В таких випадках і застосовуються моделі товарного та структурованого торгівельного фінансування.

Для того, щоб прийняти обгрунтоване та підкріплене інформацією рішення, окрім отримання фінансової звітності, необхідно звертатись і до інших джерел інформації, які можуть бути доступними. До них можуть відноситись репутація на ринку, а також перелік останніх транзакцій, відгуки стосовно виконання контрактних зобов'язань та дотримання умов контрактів в цілому. Крім того, необхідно враховувати знання та досвід роботи з подібними товарами, продукцією, сировиною, або напівфабрикатами. Виробник із застарілим обладнанням та не дуже привабливою фінансовою звітністю, який, натомість, має бездоганну репутацію на ринку щодо виконання контрактів, напевне, заслуговує ретельної оцінки в якості потенційного контрагента. Поширеними є випадки, коли подібні, на перший погляд, застарілі підприємства, які, натомість, мають довгу ринкову історію, тримають активи та ліквідність у офшорі, або окремо від даного конкретного бізнесу, що

можна трактувати як заміну капіталу при оцінці можливості налагодження ділових відносин. Особливу увагу необхідно приділити також дослідженню політичної та економічної ситуації у країні виробника. В контексті дослідження можливості вступу у ділові відносини з контрагентом має бути надано детальну оцінку внутрішнім торговельним бар'єрам, які потенційно можуть створити труднощі для виробника, або суттєво обмежити його у виконанні зобов'язання з експорту товарів/продукції.

До завдань кінцевого споживача відноситься спостереження за динамікою цін на ринку: він має обрати такий момент, щоб імпортні контракти не укладались в момент досягнення цінами максимальних значень, а також щоб уникнути вимушеної ліквідації надлишків в момент спаду. Також він має бути переконаний, що має достатню кількість постачальників сировини, щоб забезпечити стабільність цін на товари. Із стратегічної точки зору, кінцевий споживач має виробляти продукцію, ціни на яку не коливаються з більшою амплітудою, ніж ціни на сировину, з якої вона вироблена. Подібно до витрат на виробництво та здійснення торговельної діяльності, витрати на ведення бізнесу мають також ретельно контролюватись [1, 322].

Метою фінансуючого банку є обмеження ризику до виправданого рівня шляхом контролю над здійсненням платежів та потоку продукції.

До характерних особливостей цього процесу можна віднести:

1. Фінансуючі банки надають перевагу здійсненню платіжних операцій безпосередньо з виробником та постачальником. Це дає можливість банку переконатись в тому, що процес надання позики не є результатом шахрайських дій зі сторони позичальника, в ролі якого часто виступають трейдерські компанії, організації, установи.

2. Фінансуючі банки надають перевагу прозорим методам роботи за схемою банк-банк із використанням ідентичного пакету документів (back to back) для обох акредитивів. Єдиним винятком з цієї моделі є проформа та комерційні інвойси. В даному випадку проводиться обмін документами із зміною реквізитів покупця та продавця.

3. Фінансуючі банки надають перевагу отриманню коштів безпосередньо від кінцевих споживачів. При цьому із схеми фінансування виключається рух коштів від позичальника до фінансуючого банку, що є позитивним фактором, так як суттєво знижує ризик неповернення або затримки повернення фінансування. У протилежному випадку, фінансуючий банк може накласти заборону на використання товару, який знаходиться під фінансуванням, що може створити негативні наслідки для кінцевого споживача, а отже, є ефективним важелем впливу на позичальника.

4. За нормальних умов, банки не профінансують 100% вартості продукту або проекту, у світовій практиці прийнятним для фінансуючих банків є профінансування 80-90% вартості проекту, залежно від рівня ризику, пов'язаного з реалізацією такого проекту.

Крім цього, банк, як установа, що забезпечує ліквідність, завжди повинен розуміти повноту ризику або множини ризиків, і в першу чергу має бути здатним ідентифікувати ті ризики, що можуть матеріалізуватись в процесі реалізації моделі фінансування, та вжити всі можливі заходи з метою мінімізації таких ризиків, а при можливості, повного їх обмеження.

Банки мають також розуміти природу товарів та їх ринків. Аналогічно тому, як інвестор не здійснюватиме інвестицію в нерухомість без попередньої її оцінки, банк не братиме участь у будь-якому з проектів фінансування товару або торгівлі без попередньої стратегічної оцінки мети такого фінансування із залученням відповідних експертів з управління та розвитку відповідного бізнесу.

Одним з головних критеріїв успішності бізнес-проектів, в тому числі, фінансування, як на міжнародному, так і локальному рівнях, є чітка оцінка та ефективне управління ризиками. Існує велика множина категорій ризиків в контексті товарного та структурованого торговельного фінансування, які постійно впливають на діяльність бізнесменів, установ, що надають фінансування, трейдерів та кінцевих споживачів.

Важливим фактором управління ризиком, є своєчасне коректне виявлення та розуміння всіх аспектів спектру ризиків та обрання відповідних заходів з метою їх мінімізації або обмеження, якщо не повного, то до прийняттого рівня в контексті відповідного бізнес проекту.

Нижче будуть розглянуті ті типи ризиків, які характерні для товарного та структурованого торговельного фінансування. Товарне та структуроване торговельне фінансування є унікальним видом ділової активності, що унеможливує застосування стандартних рішень, характерних для інших бізнес процесів.

До типів ризиків, що характерні для товарного та структурованого торговельного фінансування відносяться:

Управлінські ризики – залучення та утримання найбільш здібних, талановитих та винахідливих людей для управління, розвитку та збільшення прибутковості бізнесу.

Ризик продажів – відповідність існуючих умов на ринку потребі у кінцевому продукті по розрахованій ціні.

Ризик постачання – використання ефективних способів транспортування з метою забезпечення безпечної та вчасної доставки продукції відповідно до умов контракту або договору.

Ризик зберігання – обрання належних складських потужностей з метою збереження продукту або товару від пошкоджень та втрати вартості.

Ризик якості – дотримання правильних пропорцій інгредієнтів з метою забезпечення загальної якості продукту або товару.

Ризик ціни – коректне ціноутворення на закінчені вироби з метою покриття витрат на виробництво та дотримання запланованого рівня доходності.

Платіжний ризик – проведення комплексної юридичної оцінки з метою отримання впевненості в тому, що платіж за поставлену покупцеві продукцію буде вчасним та повністю покриватиме вартість такої продукції. Перевірка наявності у покупця кредитних зобов'язань та ретельне дослідження структури таких зобов'язань (покупець може здійснити оплату лише частини поставленої партії, вимагаючи зміни умов платежу та погрожуючи не здійснювати баланс оплати).

Ризик виробництва - включає скасування контракту покупцем, небажання покупця дотримуватись положень, зазначених у контракті (що унеможливує постачання), проголошення банкрутства покупця.

Ризик відмови від товару - покупець не приймає товар відповідно до контракту, посилаючись на те, що товар було пошкоджено при транспортуванні, або товар не відповідає контрактній специфікації. Зазвичай така ситуація має місце, коли покупець перебуває у складному фінансовому становищі, або дізнається, що ціни на даний тип товару стали нижчими через падіння ринку, або якщо покупець впевнений, що зможе переконати продавця надати йому більш вигідні ціни та умови угоди.

Політичні ризики/ризики країни першими матимуть вплив на міжнародну торгівлю та її форми. Обов'язковим є аналіз як загальної ситуації, так і внутрішніх подій в країні з особливою увагою на наявність актів громадянської непокори, страйки, організовану опозицію до діючої влади, загальну політичну обстановку, можливості початку війни,

бойкоту, блокади, економічних або ідеологічних відмінностей у поглядах населення, частоту політичних та соціальних криз. На початковій стадії має бути сформовано розуміння стану справ країни в політичній та економічній сферах, тих факторів, які впливають на напрямки зовнішніх грошових потоків, внутрішній валовий продукт, зростання банківського кредитування, стан резервів, обслуговування зовнішнього боргу, виплати заборгованості.

Детального аналізу вимагає стан платіжного балансу, валютних резервів та загальні показники економічного зростання. Часто, політична невизначеність та наявні або загрозові в найближчому майбутньому негативні явища в галузі економіки є пов'язаними між собою явищами. Зазвичай, наявність одного з них автоматично означатиме наявність іншого. Всі з наведених факторів є критично важливими для оцінки ступеню ризику країни як єдиної системи та її подальшої характеристики. З точки зору товарного та структурованого торгівельного фінансування має бути надано оцінку та проаналізовано події протягом всього строку фінансування.

Відповідно до загальноприйнятої практики торгівельні транзакції фінансуються на короткостроковий період до 90 днів, але у деяких випадках, фінансування може надаватись на більш тривалий період – 365 днів та довше. Товар, сировина або продукція, під які надається фінансування має характеризуватись стратегічно високим значенням. До основних питань, яким необхідно надати оцінку перед початком процесу фінансування відносяться:

- 1) чи матеріалізується політичний ризик в межах окресленого проміжку часу
- 2) чи дотримуватиметься уряд взятих зобов'язань з огляду на виключне значення торгівельних операцій

Найбільш поширеними є ситуації, коли на дані питання немає чіткої відповіді. В таких випадках має проводитись ретельний аналіз та оцінювання чинників, що мають вплив на зростання ризиків. Проте, досить часто, довгострокові стратегічні відносини у поєднанні з широким досвідом та знанням ринку можуть створити умови, коли партнери матимуть високий рівень впевненості при укладанні торгівельної угоди в той час, як загальна політична та економічна ситуація характеризуються дією негативних чинників.

Слід відрізнити суверенний ризик від політичного ризику або ризику країни. Суверенний ризик має місце в тих випадках, коли в якості боржника при фінансовій транзакції виступає держава або державна установа [2, 152]. При цьому, більшість факторів, які використовуються для оцінки та визначення характеру політичного ризику, можуть застосовуватись для оцінки суверенному ризику. У комбінації, суверенний та політичний ризики мають бути враховані при визначенні максимально прийняттого рівня ризику країни. За загальним правилом, рівень ризику за урядовими зобов'язаннями є нижчим за рівень ризику за зобов'язаннями окремо взятого підприємства, що знаходиться та веде діяльність у даній країні.

Економічні/бізнес ризики проявляються, передусім, як невиконання зобов'язань і поширюється на всі сторони транзакції. Обмеження загрози настання негативних наслідків включає приватне страхове покриття, а також зниження ступеню прямої участі шляхом агрегування кредитних ризиків. До інших аспектів відносяться втрата та пошкодження під час транспортування та зберігання. Проте дію зазначених чинників можна пом'якшити за рахунок повномасштабного страхового покриття. До даної категорії відносяться і ризики розрахунків. Деякі з цих ризиків можуть бути нівельовані або взяті під контроль за рахунок ефективної співпраці та інтеграції сторін транзакції. Постійний моніторинг всіх учасників, а також доскональна перевірка кредитної та ділової історії кожного с

потенційних партнерів до моменту укладання є обов'язковою умовою при фінансуванні торговельних операцій.

Платіжні ризики - здатність покупця або трейдера дотримуватись умов та строків здійснення платежу відповідно до положень контракту. Необхідно провести детальну експертизу кредитоспроможності як в контексті загальної кон'юнктури, так і в контексті окремо взятої угоди. Така оцінка може також включати дослідження ризику настання банкрутства. Платіжний ризик може також включати обмеження руху валюти та можливості введення мораторію. Коли носієм ризику у фінансовій/комерційній транзакції виступає держава, або державна установа, такі ризики характеризуються як суверенні. У випадках, коли держава діє в якості сторони угоди, яка здійснює платіж, всі фактори, які враховуються при оцінці політичних ризиків, мають застосовуватись для оцінки суверенності ризику.

Наступним етапом після оцінки політичних ризиків, має бути глибинне дослідження показників діяльності банку, що дозволить оцінити ефективність його роботи. Банки, які надають фінансування міжнародної комерційної діяльності встановлюють ліміти, виходячи з комплексної оцінки ризику країни для того, щоб визначені загальні ліміти фінансування були витримані та не були перевищені. В контексті фінансування торговельних операцій необхідно чітко розуміти, до якої з трьох категорій відносяться відносини компанії з фінансуючим банком: стратегічне партнерство, операційне партнерство, партнерство, що базується на окремих транзакціях:

- стратегічні відносини – це відносини, які передбачають довгострокове співробітництво. Така форма співробітництва вимагає найбільш ретельного аналізу управлінської та податкової звітності.

- операційне співробітництво передбачає встановлення кореспондентських банківських відносин з відкритими рахунками в місцевій валюті (рахунки ностро та востро), а також передачу ризиків, наприклад, у вигляді підтвердження акредитивів.

- партнерство, що базується на окремих транзакціях, у міжнародній практиці є одиничним випадком. Оцінка банківських ризиків, зазвичай, проводиться за умови операційного співробітництва. У інших випадках має прийматись швидке рішення без глибинного аналізу, що вимагає додаткового часу, а отже, таке рішення базуватиметься на знанні ринку, особистих контактах в комбінації з відповідним ціноутворенням. Така комбінація факторів підкріплюється знанням специфіки ведення діяльності в конкретній країні, а також прийнятним рівнем ризику для кожної окремої транзакції.

До числа заходів, спрямованих на зниження та обмеження платіжних ризиків можуть відноситись застава або право утримання наявних активів у вигляді забезпечення і/або грошове забезпечення, переважно в офшорних зонах [3, 98]. Безперервний контакт та обмін інформацією з іншими учасниками ринку разом із створеними під окремі проекти, незалежних одна від одної компаній для ситуацій, які вимагають проведення складних операцій є одним з ключових факторів здійснення угод фінансування торговельної діяльності.

Зловживання мають місце в тому випадку, коли одна із сторін контракту подала неправдиві відомості, або здійснила дії, на які не була уповноважена, і відповідно, не мала права здійснювати. Цей ризик є одним з найважчих ризиків як з точки зору передбачення, так і з точки зору управління. Його можна нейтралізувати й мінімізувати шляхом активної та прямої співпраці з клієнтами, вимагаючи грошове забезпечення, тратту, прямий доступ до активів компанії, особисті гарантії, гарантії від третіх сторін з високим кредитним

рейтингом. Постійний моніторинг ситуації, а також обмін інформацією з іншими учасниками ринку є ефективним засобом уникнення зловживань зі сторони контрагента. Єдиним універсальним правилом, що дозволяє мінімізувати вірогідність зловживань є ретельне дослідження звітності та кредитної історії контрагента.

Документарний ризик має місце, коли одна або декілька сторін транзакції вважається нездатним виконати обов'язки та зобов'язання, покладені на неї контрактом. Найбільш часто, це - поодинокі випадки. Юридична документація має бути підготовлена на найвищому професійному рівні, щоб забезпечити можливість застосування права утримання під заставою активів, які не знаходяться під заставою за іншими зобов'язанням боржника, арештом і не є предметом майнових вимог третіх сторін. Негативні наслідки, спричинені документарними ризиками можуть виникати в ситуації, коли помилки при підготовці документів призводять до невчасного погашення претензій.

Юридична документація має дозволяти регулярні інспекції та перевірку продукції, товарів та сировини визнаною інспекційною компанією, наприклад Sgs/Inspectorate/Incolab. У торгівлі товарами поширеними є необґрунтовані претензії щодо якості товарів, що постачаються. В більшості випадків, такі претензії спрямовані на збереження прибутку, або отримання додаткових прибутків в умовах падіння ринку. Такі претензії мають мало спільного з фактичною якістю товарів.

Ризики зберігання та транспортування пов'язані зі втратою або пошкодженням під час перевезення товарів транспортними засобами або під час зберігання у складських приміщеннях. Такі ризики можуть бути прямими та непрямими. Прямі ризики характерні у випадках, коли товари не надходять до пункту призначення у визначений проміжок часу, або надходять з пошкодженими. Непрямі ризики характерні у випадках, коли транспортна компанія не може доставити товари, таким чином негативно впливаючи на процес виробництва, що знаходиться у полі інтересів банку.

Перевізники для транспортування мають обиратися за сукупністю критеріїв, включаючи безпеку, надійність та здатність доставити товар покупцю у встановлені строки. В даному випадку для мінімізації ризиків зберігання та транспортування необхідно застосовувати спеціальні види страхування перевезень та відповідальності третіх сторін з відповідною процедурою переуступки прав по страховим полісам та страховому індосаменту.

Основною причиною виникнення ринкового ризику та ризику ціни є зміна цін на товари, сировину та вироби через дію сукупності факторів. Деякі з ризиків можливо обмежити шляхом хеджінгу, купівлю ф'ючерсних контрактів або опціонів на ф'ючерсні контракти. Застосування інструментів страхування також сприятиме зниженню рівня ризику. Як засіб мінімізації ризику може розглядатись готівкове забезпечення, маржа, а також щомісячна зміна умов контракту таким чином, щоб відображати зміну ринкової кон'юнктури.

Під ціновими ризиком варто розуміти будь-які несприятливі зміни ринкових цін відносно ціни купівлі товару, що призведе до необхідності перегляду ціни у сторону підвищення. Якщо платіж має здійснюватись або бути отриманим у валюті, відмінній від валюти операції, будь-які коливання обмінного курсу матимуть безпосередній вплив на доходність транзакції. У міжнародній практиці мали місце випадки, коли покупець здійснив оплату через власний банк у національній валюті для подальшої конвертації у валюту контракту та переведення на рахунок бенефіціара, а валютних резервів країни/центробанку недостатньо для конвертації і, відповідно, для вчасного здійснення платежу.

До заходів, що дозволяють уникнути подібних ситуацій відноситься застосування передплати, забезпечення готівковими коштами, маржі на частину товару та його ціни. Дослідження статистичних даних із історією динаміки цін на товари може сприяти у передбаченні наступних коливань цін на ринку. Валютне хеджування та придбання валютних опціонів є загальноприйнятими у міжнародній практиці заходами протидії коливанням валютних курсів.

Висновки. Як і будь-яка діяльність у сфері міжнародного бізнесу, товарне та структуроване торгівельне фінансування супроводжується множиною ризиків, які необхідно враховувати як на етапі розробки стратегії фінансування, так і протягом всього періоду його реалізації. Специфіка операцій торгівельного фінансування обумовлює виникнення специфічних типів ризиків, кожен з яких вимагає ретельного дослідження. Ретельне дослідження характеру ризику та планування стратегії взаємодії з ним є ключовим фактором при проведенні міжнародних бізнес-операцій, а отже може вважатись визначальним елементом їх успішності.

Список використаної літератури

1. Buckley J. Guide to world commodity markets, physical, futures & option trading. 7. Ed. Kogan Page - 1997 – 619p.
2. Chauffour J. Trade Finance during the Great Trade Collapse (Trade and Development). World Bank Publications - 2011 – 428p.
3. Diamond D. Trading as a Business: The Methods and Rules I've Used To Beat the Markets for 40 Years (Wiley Trading). Wiley - 2015 – 168p.
4. Feenstra R. Advanced International Trade: Theory and Evidence. Princeton University Press - 2003 – 496p.
5. Grath A. The Handbook of International Trade and Finance: The Complete Guide for International Sales, Finance, Shipping and Administration. 3. Ed. Kogan Page - 2013 – 240p.

Одержано редакцією 08.02.2015

Прийнято до публікації 10.02.2015

Аннотация. Козловский К.В. Типология рисков в контексте товарного и структурированного торгового финансирования. *Одним из главных критериев успешности бизнес-проектов, в том числе, финансирование, как на международном, так и локальном уровнях является четкая оценка и эффективное управление рисками. Существует большое множество категорий рисков в контексте товарного и структурированного торгового финансирования, которые постоянно влияют на деятельность бизнесменов, учреждений, предоставляющих финансирование, трейдеров и конечных потребителей.*

Наиболее распространены ситуации, когда вопросам взаимодействия с риском уделяется достаточно внимания, что приводит к негативным последствиям. В таких случаях должен проводиться тщательный анализ и оценка факторов, влияющих на рост рисков. Однако достаточно часто долгосрочные стратегические отношения в сочетании с широким опытом и знанием рынка могут создать условия, когда партнеры будут иметь высокий уровень уверенности при заключении торгового соглашения в то время, как общая политическая и экономическая ситуация характеризуются действием негативных факторов.

В статье исследуются специфические типы рисков, характерные для операций, связанных со структурированным торговым финансированием в контексте осуществления торговых операций субъектами международного бизнеса и выделяются

стратегии взаимодействия с такими рисками, направленные на их ограничение и минимизацию негативного эффекта их воздействия.

Ключевые слова: *финансирование, риск, торговые операции, международный бизнес, стратегии ограничения риска.*

Annotation Kozlovskiy K. Types of risk in the context of commodity and structured trade finance. *One of the key criteria of the business project success including financing at both international and local levels is the precise differentiation and control over the risk. There is a vast variety of risk categories within the context of commodity and structured trade finance that have a continuous impact on businessmen, finance providers, traders and end users.*

The most common are the situations where interaction with the risk is under researched that leads to the negative outcome. Such cases require a detailed analysis and assessment of the factors triggering risk growth. On the contrary, long-term strategic relations combined with extensive experience and market knowledge may establish the grounds for both partners to gain high level of confidence in concluding the business when the general political and economic situation are heavily influenced by negative factors.

The article researches the specific types of risk common with structured trade finance operations within the context of performing trading operations by international businessmen. Strategy of interactions with such risk is defined allowing to mitigate the risk and minimize the negative effect it creates.

Key words: *financing, risk, trade operations, international business, risk mitigation strategies.*