

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ

Логина К.Ю., Гусева А.И.

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», Москва, Россия (115409, г. Москва, Каширское ш., д.31), Kristina.Logina@moex.com

Данная статья посвящена риску как обязательному элементу международных коммерческих договоров. Проведено исследование рисков по трём направлениям: правовому, финансовому, неопределённости ситуации, и отражена отдельная система мер предупреждения правовых рисков и методов предупреждения финансовых рисков. Правовой риск связан с необходимостью регулирования международного бизнеса не посредством российского законодательства, а в соответствии с нормами международного права и практикой их применения. Коммерческая деятельность может не дать ожидаемый результат, и здесь имеет место финансовый риск. Опасность финансового риска всегда связана с опасностью возникновения убытков. Сегодня можно говорить о новом виде риска неопределённости, который возникает с введением западным политическим сообществом «новой» модели влияния на международный коммерческий рынок – отождествление бизнеса и политики.

Ключевые слова: международный коммерческий договор, правовой риск, финансовый риск, международный финансовый рынок, убыток, прибыль, неопределённость ситуации.

MAJOR RISK FACTORS RELATED TO INTERNATIONAL COMMERCIAL AGREEMENTS CONCLUSION

Logina K.Y., Guseva A.I.

National Research Nuclear University «МЕРФИ», Moscow, Russia (115409 Moscow, Kashirskoe shosse, 31), Kristina.Logina@moex.com

This article is concerned with the risk as a compulsory element of international commercial agreements. Within the framework of this article subject the study of three risk areas - legal, financial and uncertainty risks – have been conducted and the scope of legal risks preventive measures and financial risks preventive procedures are related herein. Legal risks are connected with the necessity of global business management not by virtue of the Russian laws but in compliance with statutes of international law and the said law enforcement practice. Should commercial operations results fail to meet expectations financial risk arises. Financial risk always triggers the possibility of loss exposure. Nowadays one may talk about the new uncertainty risk profile which emerged after introduction of a “new” global commercial market influence model by western society implying identification of business with politics.

Keywords: international commercial agreement, legal risk, financial risk, international financial market, loss, profit, uncertainly of situation.

Международный договор – это основа внешнеэкономических связей между партнерами, которые обладают чётким представлением о механизме взаимодействия, несмотря на проблемы существования различий в интерпретации поведения участников внешнеэкономических сделок под влиянием сложившихся традиций различных стран мира. Международный коммерческий договор существует ради целей лиц его заключивших. Цель коммерции – заработать наибольшее количество денег. Но эта цель с течением времени будет подвергаться изменениям, т.к. ничто невозможно запланировать с абсолютной точностью в условиях, когда внешняя экономическая среда «обитания» преподносит то новые возможности, то угрозы. Главное в установлении статуса международного коммерческого договора – это наличие иностранного элемента в любой его составляющей.

«Принципы международных коммерческих договоров», принятые межправительственной организацией по унификации частного права (УНИДРУА), не устанавливают никаких требований о том, что международный договор должен быть заключен или подтвержден в письменной форме. Его существование может быть доказано любым способом, включая свидетельские показания (статья 1.2.) [6].

Международный характер договора может быть подтвержден как отсылками на место нахождения организации или обычное место пребывания сторон в различных странах, так и общими критериями (например, договором, имеющим «существенные связи более чем с одним государством», «включающий выбор между правом различных государств» либо «затрагивающий интересы международной торговли» [6]).

Особой актуальностью обладают исследования, направленные на управление рисками, как обязательными элементами международных коммерческих договоров. В данном случае речь идет о борьбе с «иллюзией определенности», т.к. внешнеэкономическая деятельность сопряжена с риском потерь или недополучения запланированных доходов из-за непредвиденных ситуаций.

Учитывая, что на сегодняшний день единая концепция системного подхода к рискам далека до завершения, в данной работе проведено исследование рисков, сопутствующих международным договорам по трём направлениям: правовому, финансовому и неопределённости ситуации, а также отражена отдельная система мер противодействия источникам правовых рисков и методы профилактики финансовых рисков.

Данное исследование преследует следующие цели: выявление факторов риска, сопровождающих международные коммерческие договора, рассмотрение и предложение отдельных мер по профилактике источников возникновения правовых рисков и возможных путей снижения финансовых рисков, определение неопределённости, как объективного фактора, неразрывно связанного с понятием риска.

Факторы отдельных правовых рисков международных коммерческих договоров

Международный бизнес сопряжён с механизмом регуляции возникающих отношений сторон не на основе национального законодательства, а посредством норм международного права и международных договоров, что предопределяет вероятность наступления гражданско-правовых последствий «неоценённого» риска. Например, применение к международным коммерческим договорам и к отношениям, вытекающим из подобных сделок, единственной правовой системы может трактоваться в международном (третьем) суде как необоснованный выбор, нарушающий отдельные права конкретного участника внешнеэкономической сделки. Сама возможность постановки под сомнение данного выбора – это уже сам по себе риск [4].

Госкорпорация Росатом и входящая в ее состав ОАО «ТВЭЛ» являются активными участниками международных коммерческих отношений. Деятельность данных образований объединена общей идеей исполнения государственной программы Российской Федерации «Развитие атомного энергопромышленного комплекса», направленной на создание новых условий для развития ядерной энергетики и на усиление имеющихся у России конкурентных преимуществ на мировом рынке ядерных технологий [5]. Но в процессе международного коммерческого сотрудничества группа юридических образований (предприятий), образующих ядерную основу страны, может столкнуться с коллизиями в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности, следовательно, в процессе осуществления своей деятельности они подвержены правовому риску, т.е. риску, связанному с функционированием международной правовой системы.

Определим правовой риск как риск возникновения убытков вследствие влияния следующих факторов.

- Применение к сделке, вытекающей из международного коммерческого договора, различных правовых систем способно привести к противоположному результату.
- Участники сделки, вытекающей из международного коммерческого договора, лишены возможности предвидеть, как право какой страны будет применяться к конкретным обстоятельствам в суде зарубежной юрисдикции, из-за чего нормы национального законодательства не могут выступать гарантом наступления желаемого результата во внешнеэкономических операциях.
- Посредством «иностранного правопорядка» определяется право, подлежащее применению, что ведёт к опротестованию условий договора.

Например, если сделка по предоставлению кредита заключается между российскими лицами, и обязательства по сделке исполняются на территории данной страны, то при наличии в сделке нескольких должников (выступающих стороной в обязательстве), они будут рассматриваться как солидарные должники, если правовыми актами или условиями обязательств не предусмотрено иное (статья 322 ГК РФ) [1]. В случае если в аналогичной сделке один из должников окажется иностранным лицом, то встаёт вопрос о том, право какой страны подлежит применению, и, если применимым правом будет, например, швейцарское право, то солидарная ответственность должников вряд ли будет осуществлена.

В другом случае, если российское лицо заключает договор на возмездное оказание услуг с иностранным лицом, то условие об одностороннем праве заказчика отказаться от исполнения договора не ограничено необходимостью ссылки на наличие каких-либо особых условий (ч.1 ст.782 ГК РФ) [1]. Подобное право заказчика, наоборот, может быть ограничено соответствующей нормой иностранного права. Для решения этой проблемы

стороны могут выбрать право, подлежащее применению. Однако выбор, сделанный сторонами, может стать предметом оценки судом зарубежной юрисдикции и признан недействительным, например, на основании отсутствия разумной связи с правоотношением.

Чтобы избежать опасности включения в международный коммерческий договор условия, которое может быть признано судом зарубежной юрисдикции недействительным, заинтересованное лицо должно «смоделировать» для себя возможные ситуации и решения коллизионной проблемы, т.е. встать на место суда, или, иначе, определить суд какой страны будет рассматривать возможный спор. При этом выбор в пользу права страны суда или иностранного правопорядка будет решаться на основе коллизионных норм, существующих в праве страны суда.

Например, в случае заключения между французской и российской компаниями международного коммерческого договора, предметом которого является поставка соответствующего оборудования с дальнейшим проведением пуско-наладочных работ, стороны могут договориться о месте рассмотрения возможных споров и тогда, руководствуясь действующим в этом государстве правопорядком, необходимо предположить «ход» возможных событий, т.е. какое право применит соответствующий суд.

Таким образом, оценка правовых рисков должна строиться не на доброжелательном отношении судей, а на грамотном и уместном обращении к источникам международно-правовых норм и практике их применения. Особого внимания заслуживает подход к условию международного коммерческого договора о международном суде, который будет рассматривать возникшую спорную ситуацию.

Финансовые риски международных коммерческих договоров

Международный коммерческий договор не может существовать вне поля международного финансового рынка. Международный финансовый рынок – это сфера денежных операций бизнеса и государственных структур, которые должны осуществляться в условиях рыночной свободы, при гарантированном равноправии всех видов собственности. Вектор деятельности участников международного финансового рынка – прибыльное функционирование, независимо от поставленных целей.

Функционирует финансовый рынок, как в виде рынка ценных бумаг, так и в виде рынка ссудных капиталов, учитывающих соотношение риск – отдача на вложенный капитал. Так как момент получения выгод от инвестиционных решений наступает через длительный период, и выгоды не гарантированы, то инвестиционные решения всегда сопряжены с риском в условиях сложившегося комплекса политических, экономических и других условий на определённый период времени.

Формирование портфеля, т.е. распределение денег между независимыми между собой инвестиционными активами, позволяет снизить общий риск инвестирования.

В качестве примера приведём расчёт показателя риска – коэффициента Шарпа, который наиболее часто используется для ранжирования инвестиционных портфелей:

$R_{V_{ar}R} = \frac{(R_p - K_f)}{\sigma_p}$, где R_p – расчетная доходность актива или портфеля (например, за год); σ_p – стандартное отклонение портфеля; K_f – безрисковая ставка доходности.

Чем выше коэффициент Шарпа, тем лучше результаты портфельного инвестирования. При этом для понимания причин, приведших к успешным результатам, работают с факторным анализом, который выявляет значимость отдельных факторов внешней и внутренней среды в получении результатов [2].

Важность ранжирования рисков определяется необходимостью оценки их с целью выявления наиболее критических рисков и определения приоритетов в управлении ими: в текущем периоде – для всех видов рисков; в долгосрочной перспективе – для стратегических рисков. Вместе с тем следует иметь в виду, что при ранжировании рисков используются два ключевых фактора, характеризующих любой риск: вероятность наступления рискового события; и величина риска, определяющая его последствие (прямой или косвенный ущерб) для всех выявленных в ходе анализа видов риска.

Выделим четыре стадии управления финансовыми рисками международного коммерческого договора.

- Идентифицировать, есть риск или нет. Основными причинами финансового риска могут выступать: инфляция, финансовая несостоятельность партнёров, рейдерство и др.
- Определить опасность риска, т.е. величину его стоимости. Опасность риска всегда сопряжена с опасностью возникновения убытков, в результате аварии и т.д.
- Разработать превентивные меры, снижающие риск.
- Предусмотреть целевое финансирование, руководствуясь содержанием трёх стадий.

Введем классификацию финансовых рисков по последствиям и вероятности наступления. Последствия могут быть: разрушительные (Р), тяжелые (Т) или легкие (Л). Вероятность наступления финансового риска может быть высокая (В), средняя (С) или низкая (Н). Возможные события приведены на рис. 1.

| Вероятность реализации | Последствия рисков | | |
|------------------------|--------------------|-------------|------------|
| | Разрушительные (Р) | Тяжелые (Т) | Легкие (Л) |
| Высокая (В) | ВР(6) | ВТ(5) | ВЛ(4) |
| Средняя (С) | СР(5) | СТ(3) | СЛ(2) |
| Низкая (Н) | НР (2) | ТР (2) | НЛ (1) |

1. Анализ возможных финансовых рисков

Введем следующую шкалу оценки для финансовых рисков (табл. 1).

Таблица 1

Шкала оценки финансовых рисков

| Уровень | Характеристика | Последствия |
|---------|------------------------|--|
| 1 | риск отсутствует | Данный вид риска не имеет существенного значения, либо понятие данного риска вообще не применимо. |
| 2 | риск ниже среднего | Риск в данном случае не имеет места, но ожидается, т.е. его проявление маловероятно, либо последствия не могут оказать значительного влияния на результаты внешнеэкономической сделки. |
| 3 | риск средний | Вероятность проявления и последствия риска соответствуют обычным для данной отрасли. Последствия в любом случае не являются критическими для участников международной сделки. |
| 4 | риск выше среднего | Вероятность проявления в совокупности с последствиями риска выше обычных для данной отрасли, исходя из чего последствия могут быть значительными. |
| 5 | риск высокий | Вероятность проявления риска в совокупности с его последствиями настолько значительны, что могут оказаться критическими для проекта. |
| 6 | риск чрезмерно высокий | Вероятность критических последствий настолько высока, что любой разумный инвестор отказался бы от реализации проекта. Потери могут значительно превышать величину первоначальных вложений (например, из-за установленных санкций). |

Бизнес неизбежно связан с влиянием разнообразных факторов, которые могут негативно сказаться на ожидаемых финансовых результатах деятельности. Желание получить те или иные выгоды тесно связано с экономической природой финансового риска. Существует взаимосвязь: чем выше риск, тем выше уровень выгоды (прибыли, рентабельности, доходности и т.п.).

Для идентификации факторов риска, оценки его количественных параметров и масштабов возможного ущерба, а также в целях контроля за уровнем риска и оценки применяемой рисковой премии в практической деятельности применяются разные признаки классификации рисков: по месту возникновения, по уровню существенности и т.д. При этом не может быть поставлена цель полного «избегания» всех рисков, а только задача их контроля с использованием традиционных методов управления рисками, некоторые из которых: системность, предупреждение угроз, историчность, анализ затрат и выгод, передача рисков третьим лицам и т.д.

К наиболее «чувствительным» видам финансовых рисков можно отнести:

- риск снижения финансовой устойчивости, который обусловлен высокой долей используемых заёмных средств;

- инфляционный риск, характеризующийся возможностью обеспечения реальной стоимости капитала и ожидаемых доходов;
- налоговый риск, который имеет ряд аспектов: риск введения новых видов налоговых платежей, риск изменения сроков уплаты, отмены налоговых льгот.

В общем виде уровень финансовых рисков оценивается по формуле:

$Y = A \cdot B$, где Y – уровень соответствующего финансового риска;

A – абсолютная величина события; B – вероятность возникновения риска.

При стремлении максимизации прибыли: с одной стороны, отражается предпринимательская мотивация, а с другой – необходимость решения задач конкурентного взаимодействия.

Так как продукция участников международной коммерческой деятельности различается, то конкурентное взаимодействие будет иметь место только тогда, когда отличительные особенности продукции каждого образца не препятствуют их взаимозаменяемости.

На практике внешнеэкономические сделки могут сопровождаться воздействием на лиц, не принимавших в них участие, например, нанесение ущерба из-за отрицательного внешнего эффекта (потери здоровья, урожая и т.д.). Иначе говоря – это издержки производства, не находящие адекватного возмещения в процессе рыночного обмена.

Многообразие рисков и неизбежность их последствия для хозяйствующего субъекта вызывает необходимость разработки системы мер по их выявлению, оценке, профилактике и страхованию.

Среди мероприятий по профилактике финансовых рисков выделяются четыре направления этой работы: контроль, минимизация, диверсификация и лимитирование рисков.

Контроль финансовых рисков представляет собой наиболее эффективный способ их профилактики. Это, прежде всего, отказ от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезвычайно высок.

Минимизация финансовых рисков требует сокращения перечня форс-мажорных обстоятельств в международных контрактах, позволяющий снизить риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности.

Что касается диверсификации финансовых рисков, то в качестве основного направления может быть сделан акцент на выборе валютного портфеля, то есть выборе для проведения внешнеэкономических операций нескольких видов валют.

Лимитирование представляет собой набор ограничений, предусматривающих установление финансовых нормативов по тем видам финансовой деятельности и операций, которые могут выходить за пределы допустимого риска.

Неопределённость ситуации как ситуационный риск в международных коммерческих договорах

Риск в бизнесе рассматривается обычно как возможность возникновения неблагоприятных условий, отражающихся на способности субъекта предпринимательской деятельности приносить прибыль. Но порой риск воспринимается как действие в расчёте на удачу. В первом случае риск расценивают как негативный фактор бизнеса, во втором – как шанс получения новых прибылей.

Дж. Кейнс ввёл достаточно простой критерий разделения неопределённости и риска: «*неопределённость* подразумевает невозможность вычисления вероятности или оценки её на базе научных предпосылок, *риск* – это ситуация в инвестиционной деятельности, которая позволяет оценить вероятность исходов тем или иным методом (частотным или экспертным)» [7].

Принято выделять следующие виды неопределённости:

- первого рода: неполная неопределённость, когда стороны международного коммерческого договора имеют представление о методах обоснования принятия решения, но не обладают необходимыми сведениями (например, проведение исследования требует неоправданно много денег);
- второго рода: неполная неопределённость, когда стороны международного коммерческого договора могут собрать любую информацию, однако не представляют, как её использовать (например, исчерпывающие данные о конкретном субъекте накоплены, но отсутствуют необходимые методы обработки, а потому не может быть принято взвешенное решение);
- третьего рода: полная неопределённость, когда стороны международного коммерческого договора могут (по объективной причине) получить интересующую информацию и не обладают методами её обработки.

Например, приступая к совершенно новому виду деятельности (оказанию услуг, выпуску продукции), бизнес-субъекты не имеют возможности провести полноценное исследование, поскольку рынок ещё не сложился – нет ни готовых данных о его характере, ни аналитических моделей для принятия решений.

Сегодня можно говорить о новом виде неопределённости, сопряжённой с риском: – это введение международным западным политическим сообществом «новой» модели влияния на международный коммерческий рынок: отождествление бизнеса и политики.

Новый вид неопределённости (рисковой ситуации) – это изменение политического курса страны – участника международного коммерческого договора, следствием чего является неисполнение принятых на себя обязательств [3].

Риск в бизнесе никогда нельзя свести к нулю, даже при благоприятных внутренних и внешних условиях ведения предпринимательской деятельности, но вовремя диагностировать его появление возможно по четырём стадиям своего развития, так называемым жизненным циклам, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Жизненный цикл риска

| Стадия риска | Поведение хозяйствующего субъекта |
|---|--|
| Сигналы о возможности возникновения | не выделяет риск как таковой, любые потери относятся на счет неопределенности, свойственной рыночной экономике |
| Признаки возникновения | рассматривает потери как само собой разумеющееся, но часть потерь могла бы быть ликвидирована в случае выбора правильной стратегии риска |
| Непосредственное разворачивание событий | из-за отклонения значений важных показателей от нормального и устойчивого среднего уровня возникает нежелательная ситуация |
| Проявление результатов принятых решений и предпринимаемых действий (преодоление негативных обстоятельств или коллапс хозяйствующего субъекта) | более активное расширение и выходит на рынок с новыми рисками, либо «угасает» и прекращает свою деятельность |

Сигналы возникновения рисковой ситуации служат индикаторами изменений условий внутренней и внешней среды, которые могут вызвать негативные последствия для субъекта внешнеэкономической деятельности, но не всегда говорят о неизбежном возникновении риска, тем не менее лучше их воспринимать как предупреждение.

Сегодня становится актуальной проблема, как превратить «тождество» бизнеса и политики, предпринимаемой Западом с целью ослабления позиций России на мировой арене, в «торжество» политики экономического «взрыва» для Российской Федерации.

В качестве встречных мер необходимо активизировать мероприятия:

- по профилактике рисков – их лимитированию, предусматривающие установление финансовых нормативов по тем видам финансовой деятельности и операций, которые могут выходить за пределы допустимого риска;
- по совершенствованию правовой системы и практике её применения;
- по осуществлению внешнеэкономических связей с учётом требований к точному (идентичному) определению понятий, принятых международным сообществом.

Приобретаемый сегодня опыт оценки новой разновидности риска: – влияние политического курса стран на международные коммерческие договора участников

хозяйствующего оборота во внешнеэкономической деятельности, поможет в дальнейшем дать неоспоримые преимущества на мировом экономическом рынке, тем более тогда, когда специфика атомной отрасли требует долгосрочных контрактов, а срок строительства, работы и вывода из эксплуатации АЭС может составить более 50 лет.

Заключение

Анализ факторов риска при заключении международных коммерческих договоров показывает необходимость их изучения с позиции источников их возникновения по трём направлениям: правовому, финансовому, неопределённости ситуации.

В настоящей статье рассмотрены отдельные факторы влияния на международные коммерческие договора и определена основная система отдельных мер и методов преодоления возможности возникновения неблагоприятных последствий исполнения международных коммерческих договоров. Предлагаемый метод оценки основных факторов риска международных коммерческих договоров будет способствовать повышению конкурентоспособности российской экономики не только со стороны доминирующего тренда безопасности, но и также с позиции минимизации капитальных (материальных) потерь.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ: Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrfl> (дата обращения: 03.10.2014).
2. Ендовицкий Д.А. Финансовый менеджмент. – М.: ООО «Рид Групп», 2012. – 789 с.
3. Коптелов М.В., Гусева А.И. Методика и инструментарий для определения оценки эффективности инвестиционных проектов строительства АЭС с учетом пофакторного определения рисков // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 4. – С. 200-205.
4. О продолжении участия РФ в Международном институте унификации частного права: Постановление Правительства Российской Федерации от 20 апреля 1995 г. № 370 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sbornik-zakonov.ru/223155.html> (дата обращения: 02.10.2014).
5. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие атомного энергопромышленного комплекса»: Постановление Правительства Российской Федерации от 02 июня 2014 г. № 506-12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420200019> (дата обращения: 03.10.2014).

6. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) / пер. с англ. А.С. Комарова – М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. – 328 с.
7. Теплова Т.В. Корпоративные финансы. – М.: Юрайт, 2013. – 654с.

Рецензенты:

Тупчиенко В.А., д.э.н., профессор, профессор кафедры «Управление бизнес-проектами», Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва;

Путилов А.В., д.т.н., профессор, декан факультета управления и экономики высоких технологий, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва.