МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГОУ ВПО Башкирский государственный аграрный университет

Контрольная работа

**«Международные риски»**

Уфа 2009

**Содержание**

Введение 3

1. Условия и причины возникновения рисков 6

2 Сущность и классификация рисков 7

3. Процессы управления рисками 15

4. Методы управления рисками 16

Заключение 20

Список используемой литературы 23

# Введение

Уже более десяти лет в Российской Федерации бурным темпом развивается свободная рыночная экономика. И при выходе на зарубежный рынок предприниматели сталкиваются с определенными рисками, которые присутствуют на протяжении всей деятельности предприятия (фирмы). Под риском понимается возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества. Риск – это историческая и экономическая категория.

Как историческая категория, риск представляет собой осознанную человеком возможную опасность. Она свидетельствует о том, что риск исторически связан со всем ходом общественного развития.

По мере развития цивилизации появляются товарно-денежные отношения, и риск становится экономической категорией.

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата:

- отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток);

- нулевой;

- положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Риском можно управлять, то есть использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискового события и принимать меры к снижению степени риска.

Проблема управления риском, преодоления неопределенности существует в любом секторе экономики, что объясняет ее постоянную актуальность. Любой субъект экономики на любом ее уровне неизбежно сталкивается с неординарными ситуациями, незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо адекватно реагировать, чтобы не понести убытки.

Будущая модель вхождения России в мировое хозяйство должна носить в основном производственно-инвестиционный характер и основываться на всемирном учете существующих российских конкурентных преимуществ и слабостей. К наиболее значимым преимуществам можно отнести следующие:

- крупные и в основном комплексные минерально-сырьевые ресурсы, имеющие по некоторым категориям мировое значение;

- наличие отвечающих мировому уровню, а иногда превосходящих его промышленных и научно-технических мощностей;

- многочисленные трудовые ресурсы с высоким общеобразовательным уровнем и хорошей профессиональной подготовкой;

- крупные масштабы основных производственных фондов в промышленности и транспорте, позволяющие экономить на инвестиционных затратах.

Одновременно на внешнеэкономических связях и всей экономике страны сказываются слабости, устранить которые в сжатые сроки без крупных финансовых и иных затрат, нельзя.

А именно:

- преобладание неконкурентоспособных по современным стандартам технологий и методов организации производства, его чрезвычайно высокая ресурсоемкость и затратность (в том числе и в технологически продвинутых секторах);

- колоссальный износ основных фондов, ограниченные возможности внутреннего накопления;

- слабая мотивация и низкая интенсивность труда, инерция бюрократизации экономики, а также значительная социально-политическая неустойчивость;

- резкая неравномерность в экономическом развитии регионов и разрывы в стандартах жизни между ними;

- ощутимая особенно после распада единого народно- хозяйственного комплекса СССР иррациональность размещения производства, зон потребления коммуникаций (включая экспортные), высокая доля дальних перевозок на транспорте;

- большая зависимость стандартов жизни и производственной модернизации от импорта и привлечения зарубежных кредитов, сложное положение с платежами по достигшей крупных масштабов внешней задолженности;

- разрыв после распада СЭВ и СССР сложившихся линий хозяйственных и торговых связей, отсутствие опыта бизнеса маркетинга в новых условиях, а также адекватной инфраструктуры.

В конкретных условиях начала переходного периода сравнительные преимущества российской экономики либо использовались, ограничено и малоэффективно, либо вообще не использовались. Кризис привел к тому, что имевшиеся конкурентные преимущества шаг за шагом утрачивались. Были отмечены критически низкий прирост разведанных геологических запасов, отток за рубеж научно-технических заделов и кадров НИОКР, уход профессионалов из сферы производства в коммерческий бизнес, завышенный уровень оплаты труда в монополизированных отраслях и соответствующее снижение международной конкурентоспособности. Ускорилось физическое старение основных фондов промышленности, сельского хозяйства, транспорта, ведущее к их выбытию или аварийному состоянию. Утеряны позиции на ряде освоенных ранее рынков зарубежья.

**1. Условия и причины возникновения рисков**

Условия возникновения риска - это ситуация риска, появлению которой всегда сопутствуют три взаимосвязанных условия: наличие неопределенности, выбор альтернатив, возможность оценки вероятности осуществления выбираемых результатов. (1) На уровень риска оказывают влияние многие факторы: объемы финансово-хозяйственной деятельности; профессиональная подготовка специалистов предприятия; стиль руководства и квалификация персонала; общий концептуальный подход к деятельности в условиях изменения в нормативно- правовой системе; разнообразие видов деятельности предприятия; степень компьютеризации деятельности; надежность системы внутреннего контроля; частота смены руководства и личные характеристики руководителей; число нестандартных для данной фирмы операций, деловое окружение. (2)

Причины возникновения рисков разнообразны. Они могут быть следующими:

* По возможности предвидения - предсказуемые и непредсказуемые.
* Умышленность создания ситуации риска (преступления, служебные ошибки и т.п.).
* По причинам возникновения.
* По месту обнаружения.
* По времени обнаружения.
* По центрам ответственности.
* По виновникам возникновения.
* По возможности страхования.
* По длительности действия.
* По методам обнаружения.
* По способам минимизации последствий.
* По этапам производственного цикла.
* По этапам технологического процесса.
* По производственным условиям.
* По этапам жизненного цикла продукции, производимой предприятием.
* По месту нахождения продукции.
* По этапам жизненного цикла продукции, реализуемой предприятием.
* По видам продукции (по номенклатуре, ассортименту).
* По типу организации производства.
* По уровню цен на производимую продукцию.
* По длительности и условиям хранения продукции на предприятии.
* По длительности и условиям хранения запасов сырья на предприятии.
* По потребителю продукции.
* По каналам сбыта и т.д.

**2 Сущность и классификация рисков**

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Оно создает возможности для эффективного применения соответствующих методов, приемов управления риском. Каждому риску соответствует своя система управления риском.

Для отдельного предприятия или фирмы риск – это вероятность наступления неблагоприятного события, которое может привести к потере части материальных и финансовых средств, недополучению доходов или к появлению дополнительных расходов.

Классификация рисков очень разнообразна. Существует большое количество классификаций в зависимости от специфики деятельности компании.

В мировой хозяйственной практике встречаются следующие виды рисков:

1) производственный, т.е. связан с непосредственным производством торговой продукции и возникает в случае резкого увеличения или уменьшения размеров производства, непредвиденных затрат, привлечения новых инвестиций, освоения инноваций и т.д.

2) коммерческий. Он возникает в процессе реализации товаров и услуг, резкого изменения спроса, роста товарных издержек, освоения новых видов торговли и т.д.

3) финансовый риск. Этот риск присутствует постоянно, так как любое предприятие осуществляет свои финансовые отношения с банками и другими кредитными учреждениями, а его финансы воплощаются ценными бумагами. Деятельность банков в свою очередь зависит от колебаний курса ценных бумаг, процентных ставок на кредиты, займы, от инфляции, от колебаний валютных курсов и т.д.

При выходе хозяйственных субъектов на мировые отраслевые рынки, указанные виды рисков могут модифицироваться и значительно усиливаться, прежде всего, под воздействием зарубежной среды. В результате этого в мировой торговле появляются следующие виды рисков:

1. хозяйственно-правовые риски. Они связаны с национальными различиями в законах и других нормативных актах, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность;
2. политические риски связаны с изменением политической ситуации в той или иной стране. Например, приход к власти нового правительства и введения им ограничений на экспорт, импорт, эмбарго на товары и т.д.;
3. Страновой риск - риски, связанные с инвестициями в конкретной стране и одинаковые для всех компаний: инфляционный риск, риск возникновения социальной нестабильности и т.п.
4. собственно международные риски. Эти риски связаны с действиями международных экономических и финансовых организаций, которые вводят новые условия торговли, международные стандарты, режимы запретительных или поощрительных мер в международной торговле;

Наконец в самой внешней торговле каждой страны особенно при экспортно-импортных сделках, их заключении и исполнении возникают следующие риски:

1. риск невыполнения условий международного контракта (сроки поставки, несоответствие количества, качества и т.д.);
2. риск невыполнения обязательств по взаимным платежам или так называемый кредитный риск;
3. валютный риск, возникающий в связи с постоянным колебанием валютных курсов;
4. сбытовой риск связан с колебанием спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка;
5. ценовой риск возникает из-за постоянно изменяющихся мировых цен;
6. коммерческий риск проявляется в недобросовестности или неплатежеспособности населения страны-импортера и недополучении прибыли;
7. производственно-технический риск связан с невозможностью использования в производстве купленных на мировом рынке лицензий, патентов, «ноу-хау» или с невозможностью должной наладки купленного оборудования (8)

Так же риски можно классифицировать по последствиям.

* допустимый риск - это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли; в пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли;
* критический риск - это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в крайнем случае могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект;
* катастрофический риск - риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия; потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.
* Риск неблагоприятных действий суверенного правительства - вероятность того, что действия суверенного правительства могут оказать прямое и/или косвенное воздействие на способность должника своевременно исполнять свои обязательства. Различают прямые и косвенные риски неблагоприятных действий суверенного правительства. (3)

 Вместе с перестройкой к нам пришли не только импортные товары и услуги, но и импортные идеи. С первыми, в общем, проблем не было и нет - они вошли (и продолжают входить) в нашу жизнь по-рекламному шумно, но органично. Настолько органично, что без некоторых прежде неизвестных и недоступных нам вещей многие уже и не представляют себе жизнь. А вот со вторыми, т.е. с идеями (нормами, ценностями, идеалами), не все так однозначно и благополучно, как кое-кому хотелось бы думать. Реагируют на них по-разному: одни - с восторгом и усердием новообращенных, другие с недоверием, а то и явной враждебностью.

Кое-что объясняется самими идеями: их близостью, узнаваемостью - для одних и, наоборот, непривычностью, непонятностью, даже чуждостью - для других. Но есть в данной ситуации и то, что не лежит на поверхности, скрыто от первого взгляда, что выявляется лишь при тщательном анализе, упорном исследовательском поиске. Об этом и хотелось бы поговорить в настоящей работе, имея в виду, конечно, не все перестроечно-импортные идеи, а лишь одну из них - постмодернизм.

Выбор не случаен. Идея постмодернизма в высшей степени репрезентативна для нашего интеллектуального "перестроя". Ее сразу все заметили; она стала очень популярной, публицистически хлесткой, знаковой, как теперь говорят. Не всегда, впрочем, как идея - чаще в виде термина пли слова, простого и загадочного одновременно, Именно как слово она кочует по страницам газет и журналов, звучит с телевизионных экранов, "торчит" в выступлениях министров и политических лидеров.

Вообще, политика и экономика страны, по сути, связаны между собой. Так как, если возникают разногласия между странами в политической сфере, тут же создаются проблемы на уровне экономической сферы, и наоборот. Вот, впрочем, ярким примером может послужить разногласия между Россией и Украиной, а также странами ЕС.

Рассмотрим на примере России и Украины произошедший экономико-политический случай с газовой поставкой в страны ЕС, который поставляется Россией через территорию Украины. И по подробней рассмотрим экономический и политический риск, после того как нарушается какой-нибудь пункт договора между странами, и какие последствия могут последовать на экономическом и политическом уровне между другими странами.

Решение российского газового монополиста компании "Газпром" остановить поставки "голубого топлива" через Украину вновь выдвинуло на повестку дня вопрос об энергетической безопасности Европы. Почему же Старому свету так нужен российский газ? Смогут ли "Газпром" и ЕС обойтись друг без друга?

Россия прекратила снабжать Украину газом 1 января, заявив, что будет закачивать в "трубу" лишь топливо, предназначенное для европейских потребителей. Переговоры о цене на газ для Украины на 2009 год завершились безрезультатно. Россия предлагала поставлять газ по 250 долларов за тысячу кубометров при условии, что цена транзита газа в Европу останется на прежнем уровне - 1,7 доллара за тысячу кубометров на 100 километров. Российский премьер Владимир Путин назвал это предложение "весьма льготным". Украина, со своей стороны, соглашалась платить по 235 долларов за тысячу кубометров газа и требовала повышения цены транзита до 2,2 доллара за тысячу кубометров на 100 километров. Не придя с Киевом к согласию, Москва повысила требования до 418 долларов за тысячу кубометров, подчеркивая, что именно сколько платят западные потребители.

По мнению экспертов, такая цена является неподъемной для украинской экономики.

Кроме того, "Газпром" считает, что украинская государственная энергокомпания "Нафтогаз Украины" должна ему 1,6 млрд. долларов за прошлогодние поставки и 450 млн. долларов в виде пеней и штрафов. "Нафтогаз" утверждает, что выполнил свои обязательства, переведя 1,5 млрд. долларов на счета зарегистрированной в Швейцарии компании-посреднику RosUkrEnergo, и оспаривает штрафные суммы. Россия обвиняет Украину в несанкционированном отборе газа для своих нужд. В Киеве, в свою очередь, объясняют жесткую позицию Москвы стремлением приватизировать украинскую трубопроводную систему и политическими соображениями. /9/

Кризис, связанный с поставками природного газа из России через Украину в Европу, продлился почти две недели. Как эти события повлияли на имидж России и Украины в Европе? Посмотрим комментарии по этому вопросу политиков и экспертов по международному праву на сайте Би-би-си.

Хелен Самуэли, аналитик палаты лордов британского парламента:

"Имидж России стал намного хуже, потому что кажется, что Россия, из своих собственных соображений, просто перестала перекачивать газ, сначала в Украину, а потом и в европейские страны. Если бы речь шла только об Украине, то все бы сказали, что это их двустронние отношения, и они сами могут их разрешить. Но так как страны Европейского союза тоже не получили газ, то все это выглядит по-другому. Так что имидж России в Западной Европе пострадал. Она выглядит как страна, которой нельзя доверять. Всего несколько лет тому назад тогдашний президент Путин заявил, что Россия гарантирует бесперебойные поставки газа. Но каждый год начинается с того, что перекрываются поставки газа в Украину, а в этот раз газ не поступал и в Европу. Имидж Украины также ухудшился: эти две страны никак не могут поладить, и из-за этого страдают все европейские страны".

Марек Сивец, заместитель спикера европейского парламента:

"Я думаю, что этот кризис не помог ни России, ни Украине. Потому что ситуация очень простая - если у нас есть конкретные деньги, то мы хотели бы получить конкретный товар, конкретный газ.

Если мы заходим в магазин, и за что-то платим, то мы эту вещь получаем. Здесь этого не произошло. Этот открытый конфликт между Россией и Украиной не помогает. Первый раз Европа не получила газа зимой. Кто за это несет отвественность - Россия или Украина? Это две страны, с которыми у нас очень хорошие отношения, могли бы договориться раньше, и так построить отношения между собой, чтобы Европа получила то, за что она платит. Для всех в Европе ясно, что вопросы о купле-продаже газа во всем мире решаются на коммерческой основе, а в России - на политическом уровне. Решение закрыть трубопровод принял премьер-министр Путин и президент Медведев".

Евгений Кириллов, депутат Европейского парламента:

"Имидж изменился, к сожалению, в худшую сторону. Пострадали в этом плане обе страны. Я не говорю, кто более виноват, но две страны не могут договориться, а из-за этого страдают миллионы граждан Европы.

Пусть продолжают споры, но при этом не допускают, чтобы страдали другие страны, другие люди. Сейчас ответственные люди не торопятся судить, кто виноват, но это станет ясно после независимого расследования". /9/

"Газпром", созданный на базе бывшего министерства газовой промышленности СССР, чрезвычайно тесно связан с государством. Например, президент России Дмитрий Медведев ранее возглавлял совет директоров концерна.

По мнению многих наблюдателей, Россия использует свои энергоресурсы в качестве политического оружия, чтобы добиваться от Европы, и в особенности от постсоветских государств, уступок по вопросам, не имеющим отношения к торговле нефтью и газом. Срыв экспортных поставок серьезно повредил имиджу России как надежного поставщика.

Со своей стороны, Владимир Путин тоже усматривает в ситуации политический компонент. Он объясняет отсутствие договоренностей с Украиной по газу "клановой войной" между президентом этой страны Виктором Ющенко и премьер-министром Юлией Тимошенко. И Россия, и Украина заверяют, что ЕС не станет заложником их двусторонних отношений в вопросе снабжения газом. Тем не менее, после Нового года это снабжение было ощутимо нарушено. Разные страны ЕС пострадали в различной степени. Евросоюз назвал происходящее "совершенно неприемлемым", потребовал незамедлительного возобновления поставок и призвал Киев и Москву решить свой спор как можно скорее.

"Газпром" контролирует треть мировых запасов газа и удовлетворяет четвертую часть потребностей Европы в "голубом топливе". Большая часть этих поставок идет через Украину. В результате, газоснабжение Европы снизилось на 40%. Затронутой оказалась даже далекая Франция. Начиная с 2006 года, Украина накопила в хранилищах резервы газа, позволяющие выжить несколько в течение нескольких месяцев. Большинство европейских стран сделали то же самое. "Газпром" стремится построить новые газопроводы по дну Балтийского и Черного морей, чтобы не зависеть от стран-транзитеров, Украины и Белоруссии. В проекте "Северный поток" совместно с российским газовым монополистом участвуют германские компании E.ON Ruhrgas и Wintershall и нидерландская Gasunie, в проекте "Южный поток" - итальянская ENI.

Европа обеспокоена зависимостью от России и стремится диверсифицировать источники снабжения газом.

Самый известный проект подобного рода - трубопровод "Набукко" из Центральной Азии через Турцию и далее в Европу.

Однако после завершения строительства он сможет удовлетворять не более 5% потребностей ЕС в газе. С другой стороны, в последние годы 46% доходов России от экспорта газа приходились на Европу. Таким образом, ЕС и "Газпром" взаимно нужны друг другу.

Ряд западных экспертов указывает на то, что торговля энергоресурсами шла бесперебойно даже в годы холодной войны. Кроме того, несмотря на события последних дней, аналитики отмечают, что лучше иметь своим партнером "Газпром", чем, например, потенциально нестабильные режимы в Туркмении и Узбекистане. /10/

**3. Процессы управления рисками**

Управление рисками включает в себя четыре основных процесса: идентификация, анализ, планирование и контроль рисков.

*Идентификация рисков* – это первая стадия процесса управления ими. На этом шаге выявляются и описываются риски, которые могут возникнуть при реализации проекта, а также взаимосвязи рисков между собой. Выявленные риски классифицируются по группам (например, могут быть определены следующие категории рисков: финансовые, технологические, политические, профессиональные, форс-мажор и т.д).

На *этапе анализа* производится оценка рисков. Здесь подсчитываются вероятности рисков и ущерба, который они могут нанести, а также определяются границы рисков. После этого риски группируются по степени важности и выделяются наиболее важные из них, которые будут тщательно отслеживаться на протяжении всего срока ведения проекта.

После идентификации и анализа рисков на *стадии планирования* разрабатываются мероприятия по предотвращению рисков и устранению их последствий, если они все же произойдут. Соответствующие документы включают в себя описание действий по реагированию на возникновение каждой из возможных проблем и перечень лиц, ответственных за осуществление соответствующих действий по их нейтрализации

Задачей *этапа контроля* является мониторинг выявленных рисков и осуществление планово-предупредительных мероприятий. На основании данных такого мониторинга происходит инициирование ответной реакции на проблемную ситуацию в случае выявления таковой. Правильно организованный контроль выполнения проекта обеспечивает руководство компании качественной и своевременной информацией для принятия решений по предотвращению рисков.

По ходу проекта могут выявляться новые риски или меняться степень их влияния на проект. Именно поэтому управление рисками представляет собой замкнутый цикл, в котором за контролем опять следует стадия идентификации и так вплоть до окончания проекта. (4)

**4. Методы управления рисками**

Контроль над риском составляет существенную часть успешной торговли. Эффективное управление риском требует не только внимательного наблюдения за размером риска, но также стратегию минимизации убытков. Для борьбы с рисками применяются известные методы управления. Для уменьшения производственных рисков (например, невыполнения плановых заданий по объему и качеству выпускаемой продукции) разрабатываются соответствующие организационно-технологические мероприятия, включающие систему текущего и оперативно-календарного планирования, систему управления качеством и другие аналогичные мероприятия, имеющие целью создание на предприятии системы, исключающей невыполнение плановых заданий в срок и надлежащее качество продукции. Для снижения других рисков разрабатываются адекватные мероприятия, главным критерием которых является их эффективность, т. е. отношение результата (уменьшение убытков или прирост прибыли) к затратам на их осуществление.

Главная проблема управления рисками во внешнеэкономической деятельности предприятия состоит в управлении рисками, наступление которых не зависит от усилий предприятий, и которые являются внешними. Можно выделить следующие группы методов, направленных на уменьшение возможных убытков, вызываемых этими рисками:

1. Страхование
2. Хеджирование как метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов.
3. Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.
4. Анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных и заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков, вызванных неблагоприятными конъюнктурными изменениями.

5. Другие методы (уклонение от риска, компенсация риска и его последствий, локализация риска, распределение (диссипация) риска).

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводят страхованию.

По своей природе страхование — форма предварительного резервирования ресурсов, предназначенных для компенсации ущерба от ожидаемого проявления различных рисков. В принципе, это также передача риска. Стороной, принимающей финансовые риски в данном случае, выступает страховая компания. Цель страхования субъекта экономики - защита от финансовых последствий (имущественного ущерба) вследствие наступления неблагоприятных событий. Экономическая сущность страхования заключается в создании резервного (страхового) фонда, отчисления в который для отдельного страхователя устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумм ожидаемого убытка и, как следствие, страхового возмещения.

Наряду со страхованием применяют также другие методы управления рисками. Для управления рисками, связанными с падением цен на биржевые товары, фондовые ценности, а также неблагоприятным падением курса валют, широко применяются различные методы хеджирования.

Преимущество хеджирования – возможность оперативного принятия решений, сравнительно невысокая стоимость. К недостаткам следует отнести относительно узкий спектр действия (только ценовые параметры сделок на товары, фондовые ценности и валюту), сложность используемых приемов, которые требуют высокого уровня квалификации специалистов. Это позволяет использовать этот метод, как правило, на крупных предприятиях и при больших объемах внешнеэкономических операций (на российских предприятиях практически не используется).

Отдельная область управления рисками в ВЭД связана с расчетно-кредитными отношениями и предполагает использование довольно большого разнообразия форм и методов. К основным из них относятся:

- применение безотзывного подтвержденного документарного аккредитива при расчетах за поставку товара;

- использование банковских гарантий (например, авалирование переводных векселей – тратт и др.).

Преимущество данного механизма снижения рисков – простота и доступность использования для участников ВЭД, недостаток – относительная дороговизна данного типа услуг.

Перечисленные способы не в состоянии обеспечить абсолютную защиту от возможных рисков, хотя и могут существенно их уменьшить. В значительной мере риски могут быть предотвращены путем эффективного внутрифирменного управления (например, диверсификацией деятельности и др.). Наибольший эффект может быть достигнут за счет сочетания, комбинации различных методов управления рисками: страхованием, хеджированием, применением современных методов управления, форм и методов расчета во внешнеэкономических операциях. (4)

**Заключение**

Не вызывает сомнения, что роль и место внешних экономических связей должны измениться, тем более что возможности для дальнейшего экстенсивного роста экспорта уже практически исчерпаны. Соответственно приоритетное значение приобретает решение задачи создания внутренних и внешних условий для эффективной интеграции России в мировое хозяйство, реализации ее конкурентных преимуществ.

На первый план выходят такие направления, как обеспечение необходимого уровня защиты внутреннего производства, содействие развитию экспорта наукоемкой продукции и услуг, защита интересов российских участников ВЭД на внешнем рынке. В этом контексте особое значение приобретают присоединение России к ВТО на выгодных для себя условиях, активизация торгово-политической работы, направленной на обеспечение рынков сбыта для российской наукоемкой продукции и услуг, в том числе и нетрадиционных рынков. Необходимо также предусмотреть определенное ужесточение системы государственного регулирования ВЭС, не входя при этом в противоречие с принятой в мире практикой и с общим курсом на либерализацию.

Ее суть заключается в том, что иностранный капитал, воспользовавшись кризисным состоянием отечественного производства, а также открытостью российскими предпринимательскими структурами настоящий торгово-финансово-сбытовой комплекс (иногда даже с элементами производства), который, прежде всего благодаря огромным прибылям занял практически центральное место на потребительском рынке страны, и в первую очередь на наиболее привлекательных его сегментах (в крупнейших городах и морских портах). Благодаря своей финансовой мощи, обеспеченной во многом в ущерб российским производителям, и хорошей структурированности этот комплекс мобилизует на российском рынке значительную часть свободных капиталов, отвлекая их от других сфер приложения, а за счет контроля за соответствующей инфраструктурой создает препятствия на пути реализации отечественной продукции.

Необходимо в максимально сжатые сроки отладить и механизм применения традиционных мер антидемпинговых и компенсационных пошлин, а также защитных мер. Весьма важно также в короткий срок упорядочить ввоз необлагаемых практически никакими налогами товаров, поставляемых в рамках так называемой неорганизованной торговли.

В то же время не исключено, что в условиях структурного кризиса отечественного производства могут понадобиться и более кардинальные решения, предусматривающие введения на период структурных преобразований целого ряда административных ограничений, направленных на защиту внутренних производителей и создающих для сбыта их продукции льготные условия.

Следует отметить, что специфика нового этапа реформ в части ВЭС нашла отражение в среднесрочной программе правительства, которая в этой сфере исходит прежде всего из необходимости решения триединой задачи: развития экспорта и совершенствования его структуры; защиты внутреннего рынка и отечественных производителей, главным образом с помощью экономических методов; продолжения курса на интеграцию российской экономики в мировое хозяйство и обеспечения для этого благоприятных внешних условий.

Среди основных мер, предусмотренных в области ВЭС (некоторые уже приняты), необходимо выделить принятые Федеральной программы развития экспорта и развитие системы кредитования и страхования экспорта, разработку процедуры введения защитных мер, отвечающих правилам и нормам ВТО, снижение экспортных контрактов и валютного контроля и введения на этой базе единой государственной системы внешнеторгового и валютного контроля и учета.

Вместе с тем уже сейчас становится ясно, что вышеперечисленные пункты программы отнюдь не обеспечивают реализацию всего комплекса задач, стоящих перед ВЭС на сегодняшнем этапе. Они лишь намечают основные пути начала движения. Конкретные механизмы пока лишь обозначаются. В случае же их оптимальной отработки внешнеэкономическая сфера может стать реальным, весомым фактором структурной перестройки российской экономики, восстановления и роста ее производственного потенциала.

Таким образом, видно, что потребность компаний в выходе на зарубежный рынок сегодня очень большая и риск является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности. Поэтому маркетологи должны предвидеть риски и препятствовать их работе на внешних рынках. (7) А также должны уметь планировать риски и управлять ими.

**Список используемой литературы**

1 **-** http://www.mmm.spb.ru/MAPO/21/9.php?L=ENG

2 **-** http://www.mmm.spb.ru/MAPO/21/9.php?L=ENG Публикация Г.А. Смирновой

3 - http://www.is-con.ru/index.phtml?id=182 Публикация Елены Афанасьевой, Генеральный директор ИСКОН

4 **-** Валерий Сергеевич Романов Торговая компания "Элком". Статья опубликована в сборнике: "Моделирование и Анализ Безопасности, Риска и Качества в Сложных Системах, СПб. - НПО "Омега", 2001."

5 - Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л. Е. Стровский, С. Е. Казанцев и др.; под ред. Л. Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

6 **-**http://glossary.bank24.ru/www.bank24.ru/page.1/char.%D1/word.4941/

**7 -** Котлер. Основы маркетинга:Пер. с англ.- 2-е европ. изд.- М.; СПб.; К.; Издательский Дом «Вильямс», 2002. – 944с.

8– Лидванова Л.И.. Международный маркетинг: Методические указания к практическим занятиям. – СПб: БИИЯМС, БИЭПП, 2000.

9- **http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr//hi/russian/russia/newsid\_7824000/7824922.stm**

10- http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr//hi/russian/business/newsid\_7823000/7823445.stm