Министерство науки и образования Украины

Университет Экономики и Управления

Реферат

По дисциплине: «Страхование»

На тему: «Страхования внешнеэкономических рисков»

Выполнила:

студентка 422 группы

Валеева Дарья

Симферополь

2008

## Сфера страхования внешнеэкономических рисков

Динамическое развитие экономики Украины невозможно без активной внешнеэкономической деятельности государства и самих предприятий. От того, насколько успешно Украина и ее субъекты хозяйствования будут осуществлять свою внешнеэкономическую деятельность, будет зависеть их дальнейшее эффективное развитие, расширение рынков сбыта, получение новых технологий и прибыли, обмен опытом, интеграция в международную систему производства, ВТО и Евросоюз.

В то же время выход предприятий на внешние рынки приводит к возникновению множества рисков (имущественных, финансовых, политических, валютных), которые трудно предусмотреть или совсем невозможно спрогнозировать их последствия.

Страхование внешнеэкономических рисков — это комплекс видов страхования, которые обеспечивают защиту имущественных интересов предприятий во время проведения различных форм международных операций. К внешнеэкономическому страхованию относятся следующие основные виды:

* страхование экспортных обязательств — неисполнение зарубежным контрагентом договорных обязательств из-за собственной неплатежеспособности или по различным, не зависящим от него причинам политического характера;
* страхование имущественных рисков — строений, сооружений, грузов, транспортных средств, строительно-монтажных рисков, международных промышленных выставок и т.д.;
* страхование валютных рисков — предусмотрение контрактом валютных предостережений.

В целом риски внешнеэкономической деятельности можно разделить на две основные группы. К первой относятся риски, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью контрагента (его платежеспособность, кредитные обязательства, максимальный товарный кредит, предоставленный ему другими фирмами, приблизительные размеры операций и вероятность оплаты от него) и торговый риск, который возникает в результате разногласий между продавцом и покупателем в вопросе о соответствии товара условиям торгового соглашения.

Вторая группа рисков объединяет разновидности политического риска (военные действия, революции, государственный запрет на платежи за границу, консолидация долгов, национализация, конфискация, неплатеж продавца — государственной организации, прекращение импортной лицензии, введение эмбарго и т.д.).

Целью страхования экспортных операций является:

* при страховании экспортных кредитов — защита финансовых учреждений от возможных потерь в связи с финансированием экспортных кредитов;
* при страховании экспортных контрактов — защита отечественных предприятий от потерь при выполнении экспортного контракта или перед отправкой товаров, или перед предоставлением услуг, или же после отправления (риск кредитных обязательств);
* при страховании инвестиций за границу — защита отечественных предпринимателей от потерь при реализации инвестиционных проектов за границей.

В современной международной торговле свою эффективность подтвердила государственная поддержка экспорта, которая осуществляется через экспортные кредитные агентства (ЭКА), — учреждения для страхования экспортных политических и коммерческих рисков и предоставления гарантий. Мировую известность приобрели такие экспортно-кредитные учреждения, как Эксимбанк США, общество «Гермес» (Германия) и т.д. На сегодняшний день ЭКА функционируют более чем в 70 странах мира и практически во всех странах Западной Европы. Украина при этом остается едва ли не единственной европейской страной, которая не имеет механизма государственной поддержки страхования экспорта.

## Сущность и специфика страхования экспортно-импортных

## кредитов

Страхование экспортных кредитов еще в 50-е годы приобрело большое значение в связи с далеко ушедшим разделением труда в области внешней торговли. Производитель и предприниматель стремились сосредоточить все свое внимание на избранной ими отрасли хозяйственной деятельности, не сдвигая его в область кредитного риска, возникающего при кредитовании иностранного покупателя.

Сущность этого вида страхования заключается в том, что страховая организация берет на себя определенную долю возможного риска, т.е. окончательного убытка от страхуемой сделки. Она выдает страховой полис на точно установленную сумму застрахованного кредита с указанием срока кредитования и доли риска (обычно от 60 до 85%), которую берет на себя страховщик. Размер страховой премии, взимаемой последним, зависит от размера страховых операций, формы кредита, его срока, положения экспортера и производителя в коммерческой среде и экономического состояния страны импортера. Поэтому шкала премиальных ставок по страхованию кредита колеблется в массе вокруг определенных средних норм, имея крайние отклонения — от 0,2% до 10% застрахованной суммы.

При страховании экспортных кредитов экспортер получает следующие выгоды:

* помощь специалистов по оценке надежности потенциального партнера при выходе на новые рынки;
* постоянное наблюдение за финансовым состоянием иностранных клиентов и своевременное информирование об их финансовом состоянии;
* возможность увеличить число клиентов и объем продаж;
* возможность повышать конкурентоспособность за счет применения более гибких форм оплаты (рассрочка платежа);
* возможность экспортировать непосредственно конечным потребителям, минуя надежных оптовиков-посредников, что увеличивает прибыльность операций.

Страхование коммерческих кредитов увеличивает экспортные возможности предприятий в несколько раз. При этом страхование является очень экономичным способом обеспечения надежности внешнеторговых операций.

Во внешнеэкономической деятельности часто встречается риск неплатежа иностранного партнера. Для повышения гарантии платежа, наряду с применением различных его способов и форм расчетов (предоплата, документально подтвержденный аккредитив), широко применяется страхование дебиторской задолженности. Цель этого вида страхования – гарантировать экспортерам своевременность оплаты за поставленный товар со стороны иностранного контрагента.

Объектом страхования являются коммерческие кредиты экспортера-страхователя импортерам-контрагентам. Коммерческие кредиты в соответствии с условиями контракта предоставляются в виде товарного кредита или оказания услуг в кредит с подтверждением счетами страхователя к получателю (надлежащим образом оформленными счетами-фактурами, выставленными для оплаты иностранному контрагенту). Возможны два варианта страхования экспортера:

- на случай несостоятельности (банкротства) иностранного покупателя;

- страхование риска задержки платежа до наступления фактической несостоятельности.

Страхование риска задержки платежа обычно предоставляется по гораздо меньшему количеству стран.

Страховым случаем, в результате наступления которого страховщик обязан выплатить страховую сумму, является несостоятельность контрагента страхователя либо задержка платежа после определенного периода, так называемого периода ожидания.

Страхование экспортных кредитов предполагает долгосрочное сотрудничество страховой компании и экспортера. Это означает выдачу страховой компанией годовых генеральных полисов, которые обеспечивают страховое покрытие всех заключаемых контрактов в течение этого периода. При этом страхователь-экспортер, по результатам предварительных переговоров с иностранным контрагентом, сообщает страховой компании сумму, на которую контрагент готов приобрести товары и услуги, а страхователь имеет возможность осуществить поставку на условиях коммерческого кредита. Страховщик проверяет платежеспособность иностранного партнера экспортера и по результатам проверки выносит кредитное решение, которое может подтвердить запрошенную сумму, уменьшить ее до приемлемого для страхования уровня или приравнять к нулю (т.е. отказать в страховании кредита, оставить его без обеспечения полисом).

## Страхование прочих рисков внешнеэкономической деятельности

В практике внешнеэкономической деятельности основ­ные вопросы страхования связаны с транспортировани­ем различных товаров и услуг.

Современная внешняя торговля и морские перевоз­ки не могут обходиться без страхования. В большин­стве случаев договор страхования является неотъемле­мой частью торговой сделки. Вопрос о том, кто и за чей счет производит страхование, решается при заклю­чении этих сделок. В международной торговле при всем многообразии ее форм выработаны основные условия торговли теми или иными товарами и соответствую­щие им виды торговых контрактов. В этих контрактах предусматривается механизм образования цены това­ра и действия, принимаемые на себя сторонами в этой сделке. Наиболее распространены четыре основных типа торговых сделок, обозначаемых аббревиатурами: СИФ, КАФ, ФОБ и ФАС.

Сделка СИФ получила свое название от начальных букв английских слов: стоимость товара, страхование и фрахт (cost, insurance, freight). Это особый вид кон­тракта, в котором на специальных основаниях реша­ются основные вопросы купли-продажи: момент пере­хода на покупателя риска случайной гибели, повреж­дения или передачи товара, добросовестного действия продавца; порядок расчетов и другие вопросы. При продаже товара на условиях СИФ продавец обязан доставить груз в порт отгрузки, погрузить его на борт судна, зафрахтовать тоннаж и оплатить фрахт, застра­ховать груз от морских рисков на все время перевозки до сдачи его перевозчиком покупателю и выслать по­купателю все необходимые документы об отправке. При сделке СИФ от продавца не требуется физической пе­редачи товара покупателю, достаточно пересылки ему всех товаросопроводительных документов при этой сделке. Имея документы, покупатель может распоря­жаться дальнейшей судьбой груза до его получения.

В 1936 г., а затем в 1956, 1980 и 1990 гг. Международ­ная торговая палата проделала большую работу по уни­фикации неофициальной кодификации и интерпретации условий международных торговых контрактов, сложив­шихся обычаев, общепринятых толкований, распрост­раненных внешнеторговых терминов и коммерческих по­нятий. В результате этой работы вышел сводный спра­вочный материал, именуемый «Инкотермс 1990» (доку­мент Международной торговой палаты № 350), который находит широкое применение в практике международ­ной торговли, в том числе и при сделках на условиях СИФ. До 1980 г. «Инкотермс 1980» выходил в редакци­ях 1936,1953,1967,1976 гг. За эти годы в правила вноси­лись изменения и дополнения, учитывающие складыва­ющуюся практику международной торговли. «Инко­термс 1990» имеет целью установить единообразные международные правила по толкованию наиболее важ­ных терминов и понятий, применяемых в договорах куп­ли-продажи во внешней торговле. Как уже отмечалось выше, правила эти необязательны к применению, но к ним все чаще прибегают участники торговых сделок, предпочитающие ясные, единообразные международные правила тем различным неопределенным толкованиям одних и тех же терминов, существующих еще до настоя­щего времени в различных странах и могущих привести к недоразумениям и спорам, сопровождающимся поте­рей времени и денежных средств. Правила «Инкотермс 1990» еще не смогли установить единообразного толко­вания по некоторым понятиям и терминам, поэтому они в таких случаях рекомендуют пользоваться установив­шимися обычаями портов отгрузки и выгрузки.

Сделка КАФ получила свое название от начальных букв английских слов: стоимость и фрахт (cost and freight). По сделке КАФ, продавец должен заключить за свой счет договор морской перевозки до места назна­чения, указанного в контракте, и доставить груз на борт судна. Обязанность страхования лежит на покупателе.

Сделка ФОБ получила свое название от английско­го выражения «свободно на борту» (free on board). По условиям этого вида сделок продавец обязан погрузить товар на борт судна, которое должен зафрахтовать по­купатель, обычно от внутреннего пункта до порта по­грузки и далее до конечного пункта назначения.

Сделка ФАС— от английского выражения «свободно вдоль борта, или свободно вдоль борта судна» (free alongside ship). Содержание сделок на условиях ФАС аналогично условиям ФОБ, с той разницей, что по условиям сделки ФОБ продавец обязан погрузить груз на судно и товар переходит на риск покупателя с момента пересе­чения борта судна, а по сделке ФАС — продавец доставля­ет груз на причал к борту судна и дальнейшая ответствен­ность за груз с него снимается.

Достаточно распространенными видами страхования имущества, грузов, средств транспорта являются «карго» и «каско». Такие виды оформляются с помощью договоров морского страхования на основании письменного заявления страхователя, в котором должны быть указаны: точное наименование груза, род упаковки, число мест, масса груза, номер и даты коносаментов или других перевозочных документов; наименование, год постройки, флаг и тоннаж судна; способ размещения груза (в трюме, на палубе, навалом, насыпью, наливом); пункты отправ­ления, перегрузки и назначения груза; дата отправки суд­на, страховая сумма груза, условия страхования.

Перечисленные выше виды страхования в той или иной модификации соответствуют стандартным условиям Ин­ститута лондонских страховщиков, которые именуются:

* с ответственностью за все риски;
* с ответственностью за частную аварию;
* без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения.

Им соответствуют разработанные группы тарифных ставок. При этом существует ряд условий страхования, самое распространенное — «условие с ответственностью за все риски», хотя и здесь есть исключения, при которых риски не страхуются или страхуются за дополнительную плату. Еще условия, это: условие страхования с ответ­ственностью за частную аварию (оговаривается твердый перечень страхуемых рисков), и условие страхования без ответственности за повреждения, кроме случаев круше­ния (по перечню страховых случаев, при которых подле­жат оплате убытки). В страховании перевозок все аварии классифицируются как аварии общие и аварии частные. Страховщики несут ответственность за убытки только в пределах страховой суммы. Наличие страхового случая подтверждается целым рядом специальных документов, в т.ч. аварийными сертификатами, морским протестом, выписками из судового журнала (если речь идет о морс­ких перевозках), актами экспертизы и другими документа­ми, составленными в соответствии с законом.

**Литература**

1. Соловйова О.А. Перспективи розвитку страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності. //Фінанси України, №5 –2005., с. 122.
2. Сушко Р.В., Ретинський А.А. Оцінка результатів діяльності страхових компаній. //Фінанси України, №6 –2002., с. 127.
3. Татарина Т.В. Перестрахування в розвитку міжнародного співробітництва. //Фінанси України, №11 –2001., с. 127.
4. Фурман В.М. Страхування та його роль у соціально-економічних процесах. //Фінанси України. №8 –2005., с. 145.
5. Фурман В.М. Страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності суб’єктів господарювання. //Фінанси України, №4 –2004., с. 120.
6. Фурман В.М. Організація маркетингової служби страхової компанії. //Фінанси України, №9 –2004., с. 125.
7. Фурман В.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх розв’язання. //Фінанси України, №12 –2004., с. 131.
8. Ширинян А.С., Ширинян Л.В. Вплав тарифу на фінансову стійкість страхових компаній. //Фінанси України,. №4 –2004., с. 111.
9. Ширинян А.С., Ширинян Л.В. Про мінімальний статутний фонд невеликих страхових компаній. //Фінанси України, №11 –2004., с. 134.
10. Хавтур О.В. Концептуальні засади страхування. //Фінанси України, №2 –2004., с. 139.