

Интернет-журнал «Наукоедение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 9, №4 (2017) <http://naukovedenie.ru/vol9-4.php>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/12EVN417.pdf>

Статья опубликована 14.07.2017

Ссылка для цитирования этой статьи:

Хоминич И.П., Перепелица Д.Г., Асяева Э.А., Кузенкова В.М. Управление рисками экспорта незерновых сельскохозяйственных товаров // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №4 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/12EVN417.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

В рамках гранта ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

УДК 336.6

Хоминич Ирина Петровна

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Москва¹
Заведующая кафедрой «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
Профессор
Доктор экономических наук
E-mail: Khominich.IP@rea.ru

Перепелица Денис Григорьевич

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Москва
Доцент кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
Кандидат экономических наук
E-mail: denis-p82@yandex.ru

Асяева Эльмира Ахметшаевна

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Москва
Доцент кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
Кандидат экономических наук
E-mail: Mira13031987@mail.ru

Кузенкова Виктория Михайловна

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Россия, Москва
Магистрант кафедры «Управление рисками, страхование и ценные бумаги»
E-mail: victoria_kuzenkova@mail.ru

**Управление рисками экспорта
незерновых сельскохозяйственных товаров**

Аннотация. В данной статье определена роль экспорта сельскохозяйственных товаров в экономике Российской Федерации. Выявлены основные трудности экспортеров при продвижении товаров на внешние рынки и наиболее существенные риски. Изучена последовательность действий экспортера по выходу на международный рынок и работе на нем. Разработана концепция управления рисками экспорта сельскохозяйственных товаров. Выявлено, что предложенная модель управления рисками экспорта позволяет структурировать систему управления рисками с учетом процедурного аспекта управления рисками с помощью разработки алгоритма действий на каждом из этапов реализации проекта, а внедрение централизованной системы управления рисками способно дополнительно решить

¹ 117997, Российская Федерация, Москва, Стремянный переулок, д. 36

проблему возникновения непредвиденных рисков для экспортера, упростить принятие решений в сфере рисков и снизить расходы на управление рисками относительно существующего уровня. Подтверждено, что данная концепция является универсальной для экспортеров различных товаров, при ее практическом использовании отличия возникают в содержательной части предлагаемых шагов. Рассмотрено применение указанной модели в управлении рисками экспорта незерновых сельскохозяйственных товаров. В результате апробации концепции выявлены основные риски экспортеров незерновых сельскохозяйственных товаров, разработаны мероприятия по их снижению и повышению эффективности деятельности.

Ключевые слова: незерновые сельскохозяйственные товары; сельское хозяйство; торговля; внешнеторговая деятельность; экспорт; риски; управление рисками; риск-менеджмент

Сельское хозяйство – отрасль стратегического значения, развитие которой направлено не только на получение коммерческой прибыли, но и на обеспечение продовольственной, национальной безопасности. Сельское хозяйство является одной из немногих отраслей реального сектора экономики, которая показывает устойчивый рост даже в кризисных условиях. Именно условия кризиса, сопровождающиеся с девальвацией рубля, хотя и оказывают некоторое негативное воздействие на отрасль (повышение стоимости импортного оборудования и техники, племенного скота, семян для посева), в целом содействуют наращиванию объемов производства товаров сельского хозяйства. Так, девальвация способствует повышению конкурентоспособности отечественных товаров на мировых рынках, увеличение объемов внешних отгрузок оказывает стимулирующее воздействие на инвестиционную привлекательность производства внутри государства.

Согласно данным Федеральной таможенной службы России по итогам 2016 года экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия из РФ увеличился на 4% относительно 2015 г. и составил \$17 млрд². Доля незерновых культур в общем объеме сельскохозяйственного экспорта составляет 65%³.

Однако, несмотря на особую значимость экспорта сельскохозяйственной продукции для экономики государства, российские экспортеры по-прежнему испытывают следующие трудности при продвижении товаров на внешние рынки:

- отсутствие конкурентоспособной системы поддержки экспорта продукции АПК (ограниченный перечень инструментов поддержки, отсутствие системы государственного финансирования поддержки экспорта продукции АПК);
- отсутствие аналитической базы по основным рынкам зарубежных стран, обладающих приоритетом для сбыта отечественной продукции АПК, по каналам дистрибуции и основным трендам в потреблении сельскохозяйственных и пищевых товаров, недостаточность знания практики делового оборота, юридических особенностей ведения бизнеса в зарубежных странах;

² РФ увеличила экспорт сельхозпродукции в 2016 г на 4% // Сайт «Вести. Экономика» URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/80912> (дата обращения 23.06.2017).

³ РФ увеличила экспорт сельхозпродукции в 2016 г на 4% // Сайт «Вести. Экономика» URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/80912> (дата обращения 23.06.2017).

- применение зарубежными странами требований и мер, ограничивающих возможность экспорта отечественной продукции АПК;
- необходимость повышения качества и безопасности отечественной продукции АПК, гармонизации с международными стандартами качества, а также отсутствие положительного имиджа продукции АПК в зарубежных странах.

В результате на деятельность экспортеров оказывает влияние множество рисков, справиться с которыми порой трудно даже крупным компаниям. Согласно исследованию, проведенному страховой компанией Coface в мае-июне 2017 года [2] на первом месте среди экспортных рисков для российских поставщиков сельскохозяйственной продукции – финансовые (в основном колебания курса рубля), на них указали почти 59% компаний, на втором – политические риски (44%), 43% российских экспортеров сталкиваются со случаями неплатежей со стороны зарубежных контрагентов, 24% экспортеров отметили транспортно-логистические риски и 22% – административно-правовые.

Ведущая роль экспорта незерновых сельскохозяйственных товаров для экономики государства и указанные проблемы обуславливают необходимость в разработке эффективных механизмов управления рисками экспорта незерновой продукции.

В целях разработки концепции управления рисками экспорта незерновых сельскохозяйственных товаров рассмотрим наиболее распространенную последовательность действий экспортера⁴ по выходу на международный рынок и работе на нем.

1. Подготовка к экспорту. Перед выходом на международный рынок необходимо изучение продукции и формата работы основных отраслевых конкурентов. Итогом работы на данном этапе является предварительное понимание перспективности продукции предприятия на новых внешних рынках.

2. Оценка финансовых возможностей. При определении экспортной стратегии необходимо учитывать финансовые возможности компании и просчитать дополнительные затраты на продвижение продукции на внешних рынках: создание или модернизацию качественного англоязычного сайта, участие в выставках, рекламу на международных B2B площадках, при необходимости – открытие зарубежного представительства.

3. Подготовка компании к экспортным продажам.

4. Подготовка продукции к экспорту. Если компания имеет большой номенклатурный ряд продукции, то для начала лучше выбрать несколько товаров для подготовки к экспортным продажам, учитывая анализ конкурентов в этой области и конкурентные преимущества продукции предприятия.

5. Расчет и формирование экспортной цены. При формировании экспортной цены нужно учитывать, что экспортеру необходимо исполнять таможенные формальности для экспорта и, как правило, организовывать доставку. На практике экспортеры сталкиваются с ситуацией, когда стоимость дополнительных расходов зависит от размера партии, в связи с чем целесообразно включать в прайс-лист стоимость продукции для партий разного размера.

6. Поиск потенциальных клиентов и дилеров. Существуют несколько способов организации системы экспортных продаж:

- прямые продажи через свой сайт;

⁴ Экспорт. Пошаговое руководство экспортера // Единый информационный портал «Экспортеры России». URL: <http://www.rusexporter.ru/export-basics/guide/> (дата обращения 23.06.2017).

- продажа через дилеров и дистрибьюторов в зарубежных странах;
 - прямые продажи конечным покупателям;
 - работа через иностранные представительства компании.
7. Разработка и оформление внешнеторгового контракта.
 8. Подготовка отгрузочных документов.
 9. Таможенное оформление экспорта.
 10. Возмещение НДС при экспорте.

Любой из этапов включает в себя множество действий и решений, каждое из которых, в свою очередь, связано с определенными рисками, поэтому оценка и управление рисками необходимы на всех стадиях работы экспортера по выходу на внешний рынок, в связи с чем концепцию управления рисками экспорта необходимо представить следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1. Концепция управления рисками экспорта⁵

Первый шаг, формализация бизнес-процессов, позволит представить процесс экспорта товаров в доступном для понимания и дальнейшего анализа виде и необходим для превентивного определения тех точек в бизнес-процессах, где с высокой вероятностью может произойти нештатное событие.

Следующий шаг требуется для определения максимального числа рисков, возникающих при экспорте товаров.

Все выявленные и оцененные риски несут разную угрозу для экспортера. В текущих условиях ограниченных ресурсов важно грамотно распределить их. Для этого необходимо провести ранжирование рисков по степени опасности и наибольшее внимание уделять самым

⁵ Составлено авторами.

критичным из них. С этой целью необходимо определить некоторые критерии, позволяющие разделить все риски на группы по их значимости для экспортера. Именно поэтому разработка перечня критериев оценки рисков является необходимым шагом в концепции управления рисками экспорта товаров.

Шаг, на котором происходит сведение всех рисков экспорта в единое информационное пространство и ранжирование рисков по разработанным критериям позволяет выделить категории критических, допустимых и малых рисков. В результате выявляются риски, которые требуют особенного внимания, и риски, обработка которых может производиться в зависимости от наличия ресурсов и возможностей.

Целью оценки наиболее значимых рисков и возможных последствий их реализации является выбор наиболее эффективных мероприятий для их минимизации. Идея оценки рисков заключается в использовании величины обнаруженного риска при планировании мероприятий. Первоочередным этапом при разработке рекомендаций должно быть уменьшение степени влияния наиболее значимых рисков или их устранение.

Данная концепция является универсальной для экспортеров различных товаров, при ее практическом использовании отличия возникают в содержательной части предлагаемых шагов. Далее будет рассмотрено применение указанной концепции в управлении рисками экспорта незерновых сельскохозяйственных товаров.

Выделим основные риски на каждом из этапов в последовательности действий экспортера по выходу на международный рынок и работе на нем (рисунок 2).

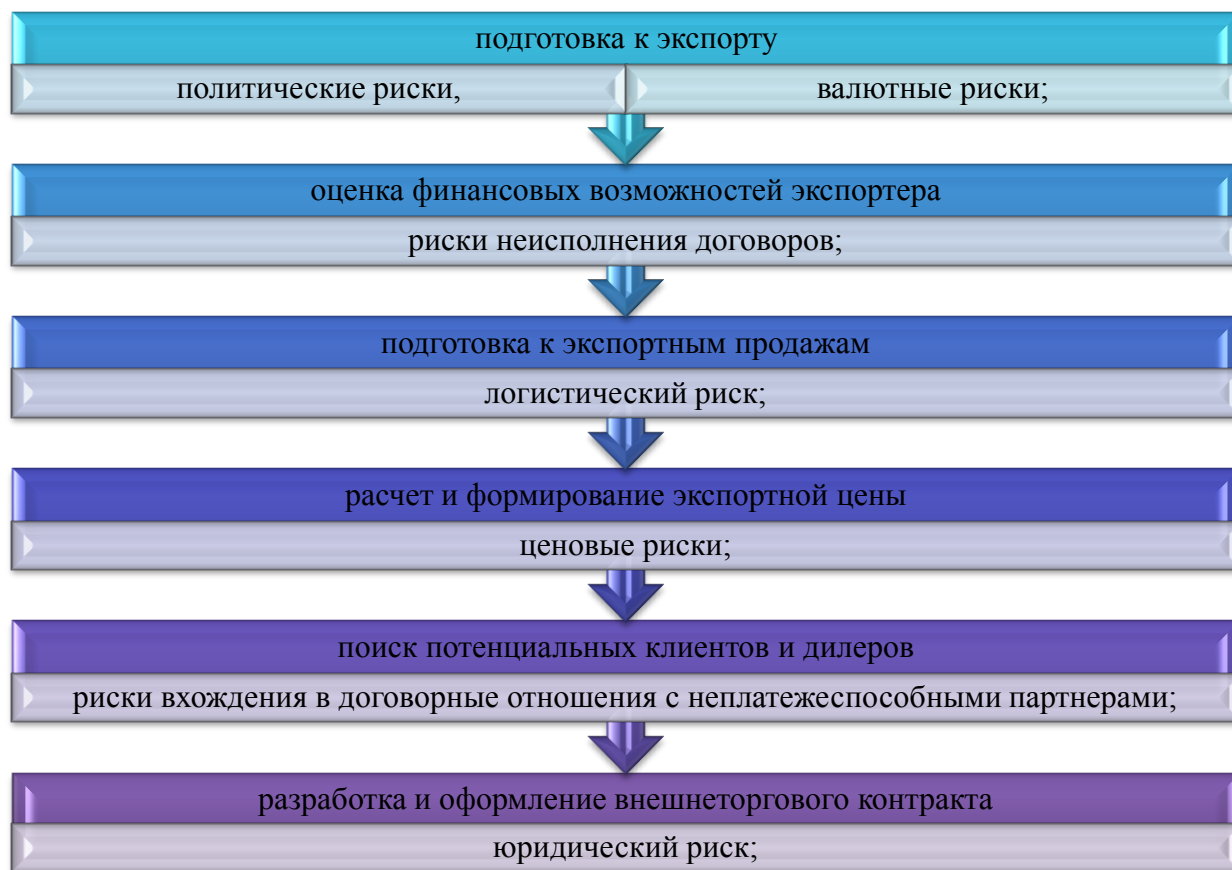


Рисунок 2. Риски экспортера по выходу на международный рынок и работе на нем⁶

⁶ Составлено авторами.

К политическим рискам относятся:

- риск трансферов (возможные ограничения денег, продуктов, технологий, людей);
- операционный риск;
- риск по контролю собственности;
- общий риск нестабильности.

Политический риск образует неблагоприятный фон, который способен привести к повышенным расходам, потере прибыли (рост налоговых ставок, трансформация форм и отношений собственности, введение принудительных отчислений, отчуждение имущества по политическим мотивам и т.д.).

Риск обменного курса означает, с точки зрения экспортера, обесценение иностранной валюты, в которой он должен требовать оплату, по отношению к собственной валюте. Экспортеры закладывают обменный курс в основу при определении риска обменного курса, по которому они свое предложение рассчитали и соотносят затем этот курс с курсом на время поступления платежа. Поскольку экспортеры могут рассчитывать свое предложение по различным обменным курсам, то можно говорить о существовании различных масштабов риска обменного курса.

Риски неисполнения договоров ведут не только к финансовым потерям и влияют на престиж экспортера, заключившего контракт, как представителя государства, так и влияют на престиж самого государства.

Логистический риск является одним из наиболее существенных в экспорте незерновых сельскохозяйственных товаров. Даже незначительные изменения сроков поставки или условий хранения могут стать причиной порчи или гибели товара, что является основным логистическим риском и несет колоссальные убытки для компании. Для транспортной логистики выделяют следующие риски:

- риск ущерба вследствие изменения погодных условий, в т.ч. стихийные бедствия;
- технические риски, связанные с эксплуатацией технических средств системы логистики;
- риск потери груза вследствие хищения, в т.ч. угон транспортного средства вместе с грузом или пропажа груза;
- экологический риск, который проявляется в ущербе окружающей среде, например, при хранении или транспортировке продукции.

Со складской логистикой связаны риски:

- превышения объема хранения, т.е. нарушения производственного ритма;
- утраты (хищения) имущества;
- повреждения или уничтожения товара вследствие поломки систем жизнеобеспечения: электропроводки, водопровода, канализационных систем и т.д.;
- повреждения или утраты в процессе хранения и обработки вследствие неосторожности или ошибки складских работников;

- повреждения или уничтожения вследствие стихийных бедствий, пожара. [10]

Воздействие ценового риска усиливается в контексте либерализации мировой экономики и мировой торговли, снижения государственной ценовой поддержки в рамках ВТО. Национальные рынки государств, расположенных в разных уголках планеты связаны между собой как никогда прежде. Ценовая волатильность стала таким же привычным явлением на рынках сельскохозяйственной продукции как, например, на финансовых.

Реализация риска вхождения в договорные отношения с неплатежеспособными партнерами вынуждает экспортера заняться поиском альтернативных контрагентов, источников покрытия появившейся задолженности, пересматривать разработанные ранее планы, идти на дополнительные издержки и откладывать время получения доходов от своей деятельности.

Юридический риск связан с тем, что любое государство имеет свою правовую систему, юридические требования и нормы, которые включают различные импортные процедуры, налогообложение, трудовое законодательство, интеллектуальную собственность, порядок заключения договора. Очень часто, установленные законодательством страны импорта, различные ограничения фактически или сильно усложняют или делают невозможным выполнение обязательств по внешнеторговому контракту. [9]

Поскольку наиболее существенные риски экспортеров незерновых товаров были указаны ранее, перейдем непосредственно к разработке профилактических мероприятий и способов нейтрализации рисков. Следует отметить, что указанные риски (финансовые, политические, неплатежи со стороны зарубежных контрагентов, транспортно-логистические) являются внешними для экспортера, т.е. компания практически не может повлиять на их возможную реализацию. Но несмотря на это в настоящее время разработано множество механизмов для минимизации данных рисков, за исключением политического.

I. Минимизация финансовых рисков

Наиболее эффективными механизмами риск-менеджмента экспортеров сельскохозяйственной продукции во всем мире стали фьючерсные контракты, свопы и опционы. Рассмотрим указанные инструменты и преимущества их применения в управлении рисками экспорта незерновых товаров.

1. Фьючерсные контракты

В США и Европейском союзе всегда существовали механизмы поддержки производителей сельскохозяйственной продукции. До 90-х годов прошлого века Европейский союз назначал ценовую поддержку для производителей на таком уровне, на котором считал необходимым, но это в то же время создавало значительные диспропорции в экономике, вследствие чего дотации ложились тяжким грузом на европейский бюджет. В результате была реформирована «Общая аграрная политика» и значительно снижены минимальные закупочные цены. Это привело к сильной корреляции европейского рынка сельскохозяйственной продукции с мировым рынком. Следовательно, цена продажи, например, на зерно в государствах Европейского союза напрямую зависела от мировой конъюнктуры рынка. Потребовались инструменты, которые позволят страховать доходы производителей. Так в 1994 г. началась фьючерсная торговля на рапс, а немного позже на кукурузу и пшеницу на парижской бирже МАТИФ. В США первый фьючерсный контракт был заключен на Чикагской товарной бирже в 1886 году.

Фьючерсные рынки пережили по времени и эффективности прочие механизмы регулирования ценообразования в сфере сельского хозяйства и в современной системе управления риском имеют важное значение. Парижская биржа МАТИФ занимает лидирующие позиции в торговле товарными деривативами в Европе. На данной бирже торгуются различные виды контрактов: на рапс, кукурузу, мукомольную пшеницу, рапсовое масло, пивоваренный ячмень.

Основное преимущество фьючерсного рынка перед физическим заключается в том, что все контракты являются стандартизированными и соответствующими предварительно установленным срокам поставки. Подобная стандартизация является гарантией высокой ликвидности рынка, при которой легко находят на одинаковые контракты друг друга продавцы и покупатели, оговаривается лишь цена. При заключении фьючерсного контракта продавец обязуется поставить товар на назначенную дату поставки, а покупатель обязуется получить поставку и оплатить по predetermined цене. На самом деле, лишь небольшое количество контрактов действительно «доходят» до поставки. Чаще всего контракты закрываются обратной операцией до наступления срока исполнения поставки (при осуществлении продажи фьючерса далее необходимо купить такое же число контрактов). Благодаря этому учитываются интересы рыночных спекулянтов, которым не требуется физический товар, поскольку их интересует исключительно курсовая разница, а экспортерам страховать свою цену, не изменяя разработанных каналов сбыта товаров в каждом из регионов. Возможность поставки товаров в то же время гарантирует привязку цен на продукцию на наличном рынке к фьючерсному рынку. Прозрачность рынка обеспечивается тем, что доступ к фьючерсным котировкам является достаточно простым. Риск, связанный с неисполнением обязательств сторонами, отсутствует полностью, гарант выполнения контрактов – клиринговая палата фьючерсного рынка, обязывающая участников торгов вносить маржевые и гарантийные взносы, страхуя тем самым обязательства каждой стороны. Основной задачей, для которой создавалась фьючерсная торговля, является возникновение возможности страхования цен участниками рынка⁷.

2. Свопы

В 1989 г. CFTC (Комиссия по торговле товарными фьючерсами в США) разрешила проведение своповых сырьевых сделок, а корпорация Enron осуществила 1-ый своп с природным газом. До 1992 г. ежегодно заключалось менее 100 сырьевых свопов, в связи с отсутствием законодательства. В 1993 г. комиссией по торговле товарными фьючерсами было разработано специальное законодательство, которое регулировало и упрощало процесс развития разнообразных финансовых продуктов, сформированных на технологии сырьевых свопов. С момента разработки законодательства рынок сырьевых свопов стал развиваться быстро.

Сырьевой своп является сугубо финансовым инструментом, который позволяет через определенные промежутки времени производить обмен денежными потоками, зафиксированными в контракте. Использование свопов позволяет экспортерам сырьевых товаров зафиксировать сумму, получаемую за проданную продукцию. Покупатели товаров, наоборот, имеют возможность зафиксировать сумму, выплачиваемую за продукцию. Производители и потребители реализовывают или закупают сырье с помощью традиционных каналов по рыночной цене, изменение которой в худшую сторону будет возмещено

⁷ Ценовые риски в сельском хозяйстве и как возможно страховать цены с помощью аграрных фьючерсных бирж? // Портал «Агропром». URL: <http://agroprom-ua.com/articles/372/> (дата обращения 28.06.2017).

выплатами по своповым контрактам. Сырьевой своп – это финансовая сделка, которая позволяет и производителям, и покупателям хеджировать ценовые риски, не оказывая воздействие прямо на закупку, производство и продажу сырья. В развитых странах довольно распространены свопы для потребителей сырьевых товаров, управление ценовыми рисками происходит с помощью свопов на сельскохозяйственную продукцию: хлопок, пшеницу, сахар, апельсиновый сок, кофе и целлюлозу⁸.

3. Опционы

Приобретая опцион, экспортер защищается от неблагоприятного изменения цен и в то же время может получить прибыль от их выгодного изменения. Кроме того, для покупки опциона не требуется гарантийное обеспечение (маржа), поэтому отсутствует риск требований о дополнительных взносах.

Эти особенности позволяют продавцам сельскохозяйственных товаров устанавливать минимальные цены реализации (минимум) для защиты от падения цен на рынке, не упуская возможность получения прибыли от повышения рыночных цен. С другой стороны, опционы позволяют покупателям сельскохозяйственных товаров устанавливать максимально допустимые цены покупки (максимум) и защитить себя от повышения цен. В то же время сохраняется возможность получить выгоду от снижения цен. Цену таких преимуществ называют «опционной премией». Премия выплачивается покупателем опциона.

II. Снижение рисков вхождения в договорные отношения с неплатежеспособными партнерами

Данные риски также выражаются в заключении договоров на закупку ресурсов с поставщиками, которые не в состоянии выполнить свои обязательства из-за плохого финансового состояния, а также включают в себя оказание услуг неплатежеспособным покупателям.

Чтобы избежать подобных потерь, экспортеру необходимо проверять платежеспособность договорных поставщиков груза и покупателей отправленной продукции. Кроме того, для снижения рисков в данной ситуации предприятие может создавать резервы на случай непредвиденных затрат, прогнозировать отраслевую (для поставщиков) динамику цен, вовлекать поставщиков в деятельность предприятия путем заключения договоров участия в прибылях или путем приобретения акций, создавать резервные запасы исходных материалов и пр.

Для снижения рисков возможно создание резервного капитала. Общая доля резервного капитала может составлять 10-15%. Именно эта сумма в процентном отношении будет отвечать потребностям экспортера в дополнительных резервных средствах.

Основными формами нейтрализации указанных рисков являются:

- формирование целевых резервных фондов (например, фонд страхования ценового риска, страхование рисков, связанных с отсутствием объема работ/услуг, фонд погашения дебиторской задолженности, фонд погашения валютных рисков, и т.п.);

⁸ Australian Dollar Wheat Swap. (2004). Product Disclosure Statement. Westpac Banking Corporation. URL: https://www.westpac.com.au/docs/pdf/pb/Agricultural_Swap_Contract_PDS.pdf (дата обращения 30.06.2017).

- формирование системы страховых запасов материальных и финансовых ресурсов по отдельным элементам оборотных активов экспортера;
- нераспределенный остаток прибыли, полученной в отчетном периоде.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью, ликвидностью и политикой займов рекомендуется использовать такой способ снижения риска хозяйственной деятельности как лимитирование. Лимитирование может применяться при оказании услуг/работ в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала и т.п. На экспортно-ориентированном предприятии должны применяться некоторые виды такого метода снижения рисков как диверсификация коммерческой деятельности.

III. Механизмы управления транспортно-логистическим риском

Для минимизации транспортных рисков экспортеры пользуются услугами по страхованию и сопровождению грузов.

Стоимость страховки некоторые компании включают в стоимость самой грузоперевозки. В других организациях оформление страхового полиса оплачивается отдельно. Страхование гарантирует, что в случае повреждения или потери груза экспортеру будет возмещена его стоимость, а также компенсирован моральный ущерб.

Другим способом минимизации транспортно-логистических рисков является также экспедирование грузов. Экспедитором может быть частное лицо или компания. Они выступают как представители интересов клиента. Экспедиторская деятельность направлена на организацию безопасного и качественного перемещения грузов. Экспедитор помогает экспортеру выбрать наиболее подходящий маршрут и способ транспортировки, берет на себя обязательства по оформлению необходимых документов. Однако главная его задача - сопровождение груза в пути. Услуги экспедитора оказываются за отдельную плату на основании заключаемого договора о транспортно-экспедиционном обслуживании.

Указанные мероприятия будут способствовать снижению основных рисков экспортеров незерновых сельскохозяйственных товаров и повышению эффективности их деятельности. Предложенная модель управления рисками экспорта позволит структурировать систему управления рисками и учесть процедурный аспект управления рисками через разработку алгоритма действий на каждом этапе реализации проекта. Внедрение централизованной системы управления рисками способно дополнительно решить проблему появления непредвиденных рисков для экспортера, упростить принятие решений в области рисков и снизить затраты на управление рисками по сравнению с существующим уровнем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимова Е.В. Как избежать рисков во внешней торговле? // Справочник экономиста. – 2015. – №1.
2. Дятловская Е. 43% экспортеров страдают из-за просрочек платежей // Агроинвестор. – 2017. URL: <http://www.agroinvestor.ru/markets/news/28035-43-eksporterov-stradayut-iz-za-prosrochek-platezhey/full/> (дата обращения 27.06.2017).
3. Захаренко Т.А. Идентификация и безопасность отдельных импортно-экспортных продовольственных товаров: современные тенденции и риски // Таможенные чтения – 2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: вызовы, риски, тенденции сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией С.Н. Гамидуллаева. – 2015. – С. 175-178.
4. Ильинова В.В. Управление рисками в экспортной сфере // Журнал научных и прикладных исследований. – 2016. – № 4-2. – С. 65-68.
5. Камдин А.Н., Трифонова И.В. Государственное страхование экспорта в России // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 351-355.
6. Растворцева С.Н., Ченцова А.С. Анализ тенденций внешней торговли регионов России: риски и перспективы экспортной специализации // Современные исследования социальных проблем. – 2015. – № 10 (54). – С. 466-483.
7. Рогов А.В. Зависимость доходов бюджета России от экспорта нефтегазового сектора // Молодой ученый. – 2014. – №20. – С. 383-386.
8. Рыбалко О.А. Риски в системе внутреннего контроля экспортных операций // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 8. – С. 55-63.
9. Савкин К. Риски экспортера при выходе на международный рынок // Бизнес блог: стратегия, тактика, исполнение. URL: <http://www.savkinks.ru/risk-export.htm> (дата обращения 28.06.2017).
10. Федотова Л. Оценка рисков в прохождении товаров по логистической цепочке // Логистика. URL: <https://customsexpert.ru/articles/otsenka-riskov-v-prohozhdde.htm> (дата обращения 27.06.2017).

Khominich Irina Petrovna

Plekhanov Russian university of economics, Russia, Moscow
E-mail: Khominich.IP@rea.ru

Perepelitsa Denis Grigor'evich

Plekhanov Russian university of economics, Russia, Moscow
E-mail: denis-p82@yandex.ru

Asyaeva Elmira Akhmetshaevna

Plekhanov Russian university of economics, Russia, Moscow
E-mail: Mira13031987@mail.ru

Kuzenkova Viktoriya Mikhaylovna

Plekhanov Russian university of economics, Russia, Moscow
E-mail: victoria_kuzenkova@mail.ru

Risk management of export of non-grain agricultural products

Abstract. This paper concerns the role of agricultural exports in the economy of the Russian Federation. It identifies the main difficulties of exporters during the promotion of goods to foreign markets and the most significant risks. It observes sequence of actions of the exporter for entering and working on the international market. The concept of risk management of export of agricultural products have been developed. It has been revealed that the proposed risk management model export can structure the risk management system taking into account the procedural aspect of risk management through the development of algorithm of actions at each stage of project implementation. The article also considers that implementation of a centralized risk management system is able to solve the problem of the emergence of unforeseen risks for the exporter as well as to simplify decision-making in the area of risks and reduce costs of risk management in comparison to current levels. It is proved that the proposed concept is universal for exporters of various products. During the practical usage of this concept the differences can arise in a substantial part of the proposed steps. The paper describes the application of this model in managing the risks of export of non-grain agricultural products. As a result of the testing of this concept it has been identified the main risks exporters of non-grain agricultural products and has been developed the measures to reduce them and improve performance.

Keywords: non-grain agricultural products; agriculture; manufacturing; foreign trade; export; risks; risk management