

РИСКИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ МИНИМИЗАЦИЯ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Е.С. Аколова, О.Н. Воронкова

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону,
Российская Федерация*

Информация о статье

Дата поступления
25 февраля 2019 г.

Дата принятия к печати
12 марта 2019 г.

Дата онлайн-размещения
4 апреля 2019 г.

Ключевые слова

Алгоритм управления рисками
внешнеторговой деятельности;
внешнеторговая сделка;
внешнеторговый контракт;
иностранному контрагенту; риск-
ориентированный подход

Аннотация

Выход российских компаний на внешние рынки сопряжен с внедрением риск-ориентированного подхода к управлению внешнеторговой деятельностью, позволяющего выявлять риски взаимодействия с иностранным контрагентом на ранних этапах, проводить их профилактику и минимизацию. В данной статье авторы ставят перед собой цель, алгоритмизировав действия компаний по идентификации и оценке рисков, выбору методов управления ими во внешнеэкономической сделке, конкретизировать сферы их проявления и обосновать практические решения по профилактике и минимизации рисков в рамках внешнеэкономического контракта и договорной работы. Для решения поставленной задачи авторы используют теоретико-методологические наработки теории рисков, теории контрактов, стандарты риск-менеджмента, а также практику реализации экспортных операций российскими предприятиями. Результатом исследования выступают конкретные предложения по работе с рисками, возникающими со стороны иностранного контрагента, страны базирования и страны экспансии российских предприятий, а также в процессе взаимодействия с регулирующими внешнеэкономическую сделку органами.

RISKS RELATED TO FOREIGN TRADE ACTIVITIES AND THEIR MINIMIZATION WHEN ENTERING INTO A FOREIGN TRADE CONTRACT

Elena S. Akopova, Oksana N. Voronkova

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, the Russian Federation

Article info

Received
February 25, 2019

Accepted
March 12, 2019

Available online
April 4, 2019

Keywords

Algorithm of risk management
of foreign trade activities; foreign
trade transaction; foreign trade
contract; foreign counterparty;
risk-based approach

Abstract

The access of Russian companies to foreign markets is associated with the introduction of a risk-based approach to foreign trade management. In this article, the authors aim to build an algorithm of the actions of companies to identify, evaluate and select methods of risk management in foreign trade transactions, to specify their scope and to justify practical solutions for their prevention and minimization under foreign trade contracts and contractual work. To solve this problem, the authors use theoretical and methodological advances in the theory of risks, contract theory, risk management standards, as well as the practice of export operations of Russian companies. The results of the study include specific proposals for managing risks arising on the part of a foreign counterparty, a home country and a country of expansion of Russian enterprises, as well as the risks encountered in the process of interaction with the bodies, regulating foreign trade transactions.

Для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в силу подключения иностранного элемента — зарубежного рынка, иностранного потребителя, а также иных правовых, законодательных, кросс-культурных аспектов — предпринимательская деятельность приобретает высокорисковую природу. С одной стороны, оперирование на зарубежных рынках дает российским компаниям возможность максимизировать прибыль за счет увеличения объема сбыта продукции на новых рынках, минимизации издержек с использованием эффекта масштаба по мере наращивания объемов производства и продаж, нивелирования волатильности отраслевой специфики, связанной с влиянием фактора сезонности, а также низкой стоимости национальной валюты, что позволяет увеличить рублевую массу прибыли после конвертации экспортной выручки. С другой стороны, при ведении внешнеторговой деятельности компании сталкиваются с новыми, специфическими рисками, которые нехарактерны для российского рынка, что обусловлено как природой российского законодательства в таможенной, валютной, налоговой сферах, в сфере технического регулирования и т.п., так и страновыми рисками государств экспансии, а также условиями взаимодействия с иностранным контрагентом. Таким образом, традиционные предпринимательские риски модифицируются и дополняются специфическими, требующими идентификации, оценки, анализа и выбора методов управления ими [1–3].

Изучая внешнеторговую деятельность, получившую преимущественное развитие в практике ВЭД российских компаний, можно отметить, что носителем риска могут являться участники сделки — продавец, покупатель, обеспечивающие компании (транспортные, страховые, банки, стивидоры и т.п.), а также регулирующие сделку органы власти (таможенные, налоговые, сертификационные и т.д.) и общественные организации. То есть можно констатировать множественность носителей риска, между которыми устанавливаются различного рода контрактные отношения с асимметричной информацией¹.

В результате риски во внешнеторговой сделке могут возникать в связи:

- с иностранным контрагентом, в том числе как крайне нежелательный может интерпретироваться риск дефолта иностранного покупателя;

- страной контрагента: политические, экономические, финансовые, валютные риски;

- воздействием контролирующих органов на предприятие — участника ВЭД;

- с динамизмом и тенденциями мирового развития, в том числе с валютными, технологическими, геополитическими рисками [1].

Факторы мирового развития, как правило, на российских участников ВЭД воздействуют косвенно, за исключением валютных рисков, так как сделки преимущественно заключаются с платежами в иностранных валютах; на компании и лица, включенные в санкционный список, а также на аффилированные с ними компании влияние оказывают геополитические факторы. Минимизация указанных рисков возможна как за счет выведения их за рамки внешнеторговой сделки, например через подключение инструментов биржевого и внебиржевого хеджирования (фьючерсы, форвардные контракты, свопы, опционы), так и посредством указания на них в самом внешнеторговом контракте — валютная оговорка, включение санкционной оговорки в список форс-мажорных условий.

Однако прямое воздействие на российских участников ВЭД оказывают риски, возникающие со стороны иностранного контрагента, а также стран оперирования (зарубежных) и базирования (Российская Федерация) [4].

Особенностью работы с рисками на предприятиях — участниках ВЭД выступает осознание, что риски возникают во времени и пространстве и всегда образуют цепочку причинно-следственных связей, формирующих «шлейф рисков». Работа с рисками базируется на различных стандартах, например ИСО 31000, COSO ERM, FERMA, и укладывается в конкретный алгоритм действий, имеющих комплексный, системный характер (рис. 1).

Независимо от уровня принятия решений по управлению рисками в рамках ВЭД в первую очередь требуется выявить риски, возникающие в связи с осуществлением внешнеторговой сделки. При этом необходимо понимать, что любая внешнеторговая операция проходит ряд этапов: подготовка, заключение внешнеторгового контракта, его исполнение. Одновременно внешнеторговая сделка по своей сути является проектом, реализуемым специалистами компании через

¹ Теория риска тесно связана с теорией контрактов, за которую в 2016 г. Оливер Харт и Бенгт Хольмстрём получили Нобелевскую премию. Важнейшим критерием возникновения рисков ситуаций в «отношенческой контрактации» является асимметрия информации, имеющейся у различных ее участников, что влечет за собой неполные контракты с конфликтом «принципал — агент» [2].

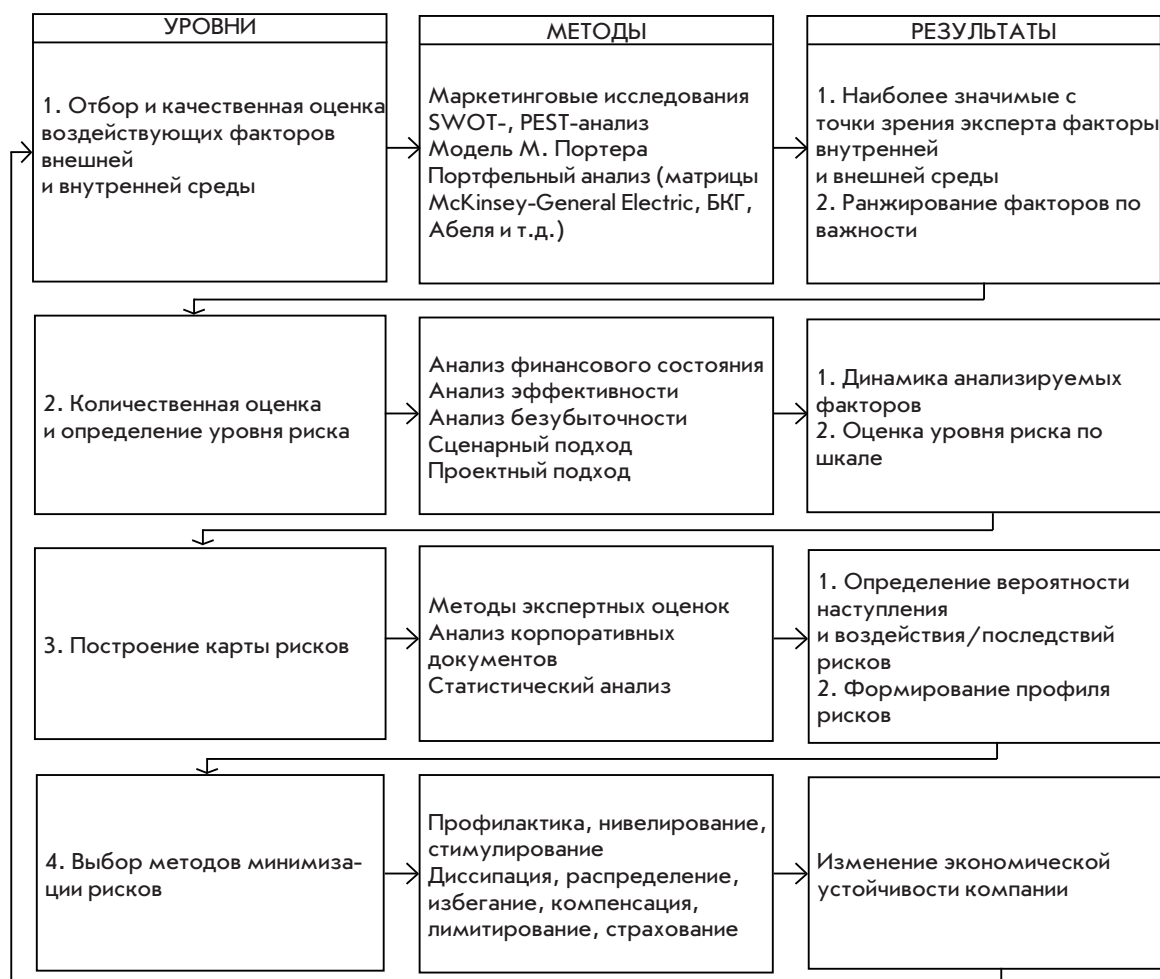


Рис. 1. Алгоритм действий по управлению рисками

Составлен с использованием: [2; 3]

конкретные мероприятия по организации взаимодействия с иностранным контрагентом и его документационному обеспечению. Соответственно, риски возникают как извне — репутация иностранного контрагента, его финансовое положение, ситуация в стране базирования и стране экспансии, так и изнутри — кадровый, профессиональный, информационный, таможенный, логистический и подобные риски.

Далее управление рисками внешнеторговой сделки предполагает подключение компенсационных механизмов в рамках стратегии профилактики в риск-менеджменте компании. Так, при запуске договорной инициативы минимизировать риски будущей сделки можно за счет:

- проведения due diligence — проверки иностранного контрагента с использованием бесплатных российских онлайн-источников (egrul.ru, kontragenta.net), путем прямого обращения в торговые реестры страны-контрагента либо посредством заказа

- справки в международных кредитно-справочных бюро и базах данных (например, «СПАРК-Интерфакс», «Дан энд Брэдстрит», «Контур», СБИС и т.п.);

- изучения и реализации процедур адаптации товара к требованиям иностранного контрагента/страны с позиций технического регулирования, сертификации, стандартизации, упаковки и маркировки, подтверждающих качественные параметры, область применения, назначение документов;

- согласования требований к вывозу товара и обеспечению внешнеторговой сделки в РФ (с позиций регулирующего воздействия);

- поиска механизмов финансовой поддержки внешнеторговой сделки как во внутреннем потенциале компании (гибкость условий платежа по отношению и к поставщикам, и к иностранному контрагенту), так и вовне (предэкспортное финансирование, использование аккредитивной формы расчетов, факторинг).

Указанное позволяет оценить уровень риска, а также подстроить его оценки под риск-аппетит компании. В то же время профилактика и минимизация рисков очень важны и на этапе заключения внешнеторгового контракта. Так, взаимодействие сторон с противоположными интересами формирует «зону торга», и от аргументации партнеров, установившихся между ними отношений взаимного уважения и ориентации на долгосрочное сотрудничество либо их желания заключить сделку «на своих условиях», от информированности каждого из них о реальном положении дел в компании-контрагенте, о ситуации в отрасли и в целом в стране зависит принятие решения с приближением к границе риск-аппетита либо в отдалении от ее крайних пределов (рис. 2).

Тем не менее, выходя на заключение внешнеторгового контракта, важно учитывать следующие инструменты управления рисками:

- наличие альтернативных вариантов важнейших условий контракта, определяющих его экономику (базис поставки, цена, условия платежа), с целью варьирования ими исходя из позиций и интересов контрагента;

- ориентация на типовые контракты, имеющиеся на конкретном сегменте рынка, для унификации принятия решений по конкретным условиям сделки (например, арбитраж при поставках зерновых регулируется формой GAFTA 125²);

- наличие собственного проекта внешнеторгового контракта и сопоставление

ряда статей, имеющих преимущественно юридический характер, с проектом внешнеторгового контракта покупателя с целью учета законодательных особенностей страны контрагента.

На этапе исполнения сделки наиболее часто возникают риски, связанные с качественными характеристиками поставляемого товара (в частности, рекламация за некачественный товар), следствием чего может быть возврат товара, допоставка взамен некачественного нового товара, убытки, штрафные санкции. Минимизация данного риска в структуре заключаемого внешнеторгового контракта возможна посредством: четкого согласования условий контракта «сдача-приемка товара по количеству и качеству» с указанием ссылки на документ — основание таковой; обязательного внесения в контракт условия «упаковка и маркировка» с ориентацией на международные правила³; прописывания условия перехода права собственности на товар (что не оговорено Инкотермс, в привязке к базисному условию поставки). В случае возникновения претензий к качеству из-за недобросовестности перевозчика вопросы ответственности перевозчика или логистической компании необходимо урегулировать в обеспечивающих договорах перевозки или транспортной экспедиции [5]. Возможно, что данный риск прикрывает риск коррупции. Например, осуществляя поставку зерновых в Индию с участием при сдаче-приемке товаров сюрвейера, нанимаемого продавцом и проводящего экспертизу в порту отправления,

² URL: https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2016/125_2016.pdf.

³ URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/doc/2014/wp24/CTU_Code_Russian.pdf.

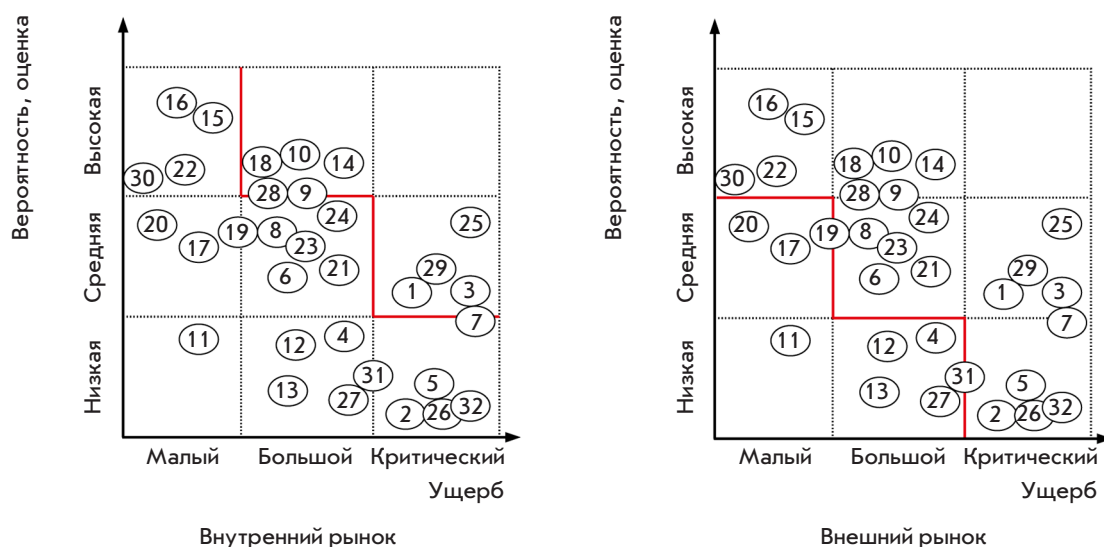


Рис. 2. Граница риск-аппетита при работе на внутреннем и внешнем рынках

российская компания неоднократно сталкивалась с рекламациями по качеству к партии, подкрепленной актом сюрвейера, проводившего экспертизу на индийской территории. Причем условия упаковки, состояние трюмов транспортных средств сюрвейером в порту отгрузки также оценивались, т.е. в процессе транспортировки ухудшение качества произойти не могло. После удовлетворения двух исков с допоставкой продукции по более низкой цене компания-экспортер направила своего представителя для совместного проведения экспертизы в индийском порту. В результате вложений в оплату услуг такого представителя российская компания решила проблему рекламаций из-за подкупа должностных лиц сюрвейерской организации.

Одновременно на этапе исполнения сделки возможен риск отказа контрагента от приемки товара, когда он уже отправлен или пришел в место назначения. Как следствие, возникают проблемы в связи с возвратом товаров в соответствии с таможенным законодательством, убытки, связанные с простоем транспортного средства, необходимостью оплаты доставки, а также происходит потеря всех средств, затраченных на поиск партнера, переговорный процесс и т.п. В качестве мероприятий по управлению этим риском можно рекомендовать предусмотреть в рамках статьи «Условия платежа» предоплату, покрывающую транспортные расходы, а в рамках статьи «Прочие условия» — возможность переуступки прав требования третьим лицам в целях ухода от штрафных санкций из-за недостоверного декларирования со стороны таможенных органов; на преддоговорной стадии следует иметь потенциальных покупателей данной продукции в стране назначения либо на близлежащих рынках; также необходимо четко понимать экономику сделки, чтобы быстро реализовать партию с дисконтом. Причем в некоторых странах этот риск становится средством спекуляции (обмана). Например, в Пакистане есть фирма-контрагент, заключившая сделку на закупку российской продукции. Эта компания отказывается от приемки товара в момент прибытия партии в страну назначения, и сразу находится другая фирма, готовая купить товар, но с дисконтом в 50 %.

В данном контексте возникает риск административных правонарушений по ст. 16.2 КоАП РФ «Недекларирование либо недостоверное декларирование товаров»⁴,

⁴ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 дек. 2001 г. № 195-ФЗ : (ред. от 6 февр. 2019 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

так как оформление декларации на товары происходит на одного грузополучателя, а в реальности таковым выступает другое юридическое лицо — нерезидент РФ. Указанное влечет уплату штрафов в размере от 1/2 до двукратного размера стоимости незадекларированных товаров.

Важное значение для российских компаний-экспортеров имеют валютно-финансовые риски. Во-первых, это несвоевременное поступление платежа со стороны покупателя, что ведет к отвлечению денежных средств из оборота, к штрафным санкциям со стороны органов валютного контроля (нарушение ст. 19 закона № 173-ФЗ)⁵. Для управления данным риском в контракте необходимо предусмотреть продление сроков получения выручки в рамках подписания дополнительных соглашений. Причем потери здесь равны стоимости денег, отвлеченных из оборота на срок, пока выручка не придет.

Во-вторых, это риск непоступления части или всей валютной выручки, следствием чего является не только пролонгация «кассового разрыва», но и штрафные санкции со стороны органов валютного контроля в размере от 1/150 ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день просрочки (без регистрации контракта) до 40–50 тыс. р. (при регистрации контракта) (ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ). Так как часть валютной выручки может не поступить из-за комиссий банков-корреспондентов, то в статье «Условия платежа» следует предусмотреть распределение расходов на банковские услуги в стране продавца — за продавцом, за пределами территории продавца — за покупателем, а также согласовать условия денежных переводов по SWIFT (рекомендуемое OUR (оплата комиссий за счет отправителя), а не BEN (списание комиссии из суммы перевода) и SHA (деление комиссии пополам между отправителем и получателем))⁶. Если платеж вообще не поступает, то данный риск связан с проявлением должной осмотрительности на стадии заключения контракта, что предусматривает страхование сделки в ЭКСАР от коммерческих и политических рисков (от 70 % и более), мониторинг финансового положения и добросовестности партнера, требование с иностранного контрагента банковской гарантии платежа, имеющей безусловный характер.

⁵ О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : федер. закон от 10 дек. 2003 г. № 173-ФЗ : (ред. от 25 дек. 2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

⁶ URL: <https://www.sim-networks.com/wiki/swift-payment-instructions>.

Российские экспортеры зачастую снижают цену для иностранного контрагента, чтобы быть более конкурентоспособными в условиях гиперконкуренции на внешних рынках и претендовать на применение нулевой ставки по НДС в соответствии со ст. 164 Налогового кодекса РФ⁷. Однако ее применение необходимо подтвердить пакетом документов, собранным в течение 180 дней после отгрузки и предоставленным в налоговую службу вместе с декларацией по НДС. Однако здесь возникает риск отсутствия документов для обоснования нулевой ставки по НДС, что влечет за собой убытки от снижения цены на сумму НДС, от уплаты пени за пользование федеральными деньгами в процессе камеральной проверки после отказа налоговых органов в возмещении НДС. Для минимизации убытков во внешнеторговый контракт вносится статья «Ответственность сторон», в которой можно предусмотреть следующий порядок предоставления документов покупателем и ответа на встречный запрос со стороны налоговых органов: «Покупатель обязан предоставить Поставщику документы с отметками пограничных таможенных органов, подтверждающими вывоз Товара за пределы таможенной территории Таможенного союза, либо иные документы, подтверждающие факт экспорта Товара, в частности (но не ограничиваясь) документы, указанные в ст. 165 Налогового кодекса РФ, а также документы, позволяющие идентифицировать Товар, отгруженный с завода-изготовителя, с Товаром, вывезенным за пределы таможенной территории Таможенного союза в таможенной процедуре экспорта, не позднее 30 (тридцати) календарных дней с даты окончания месяца отгрузки Товара. По запросу Поставщика Покупатель предоставляет иные (за исключением поручения на погрузку и коносамента) документы, необходимые для подтверждения факта экспорта товара, в том числе договор перевозки товара и другие документы, в целях идентификации товара и подтверждения права на применение ставки НДС 0 %. Копии документов предоставляются Поставщику в полном объеме (с оборотными сторонами и приложениями, если таковые имеются).

В случае непредставления указанных документов в оговоренные сроки или представления ненадлежащим образом оформ-

ленных документов, в том числе в случае внесения исправлений, Покупатель обязуется уплатить Поставщику сумму, эквивалентную сумме НДС, исчисленного от стоимости отгруженного Товара, экспорт которого не подтвержден документально. Пересчет рублей в доллары США осуществляется по курсу Банка России на дату выставления счета (инвойса) Продавцом. Выплата должна быть произведена Покупателем в долларах США на транзитный валютный счет Продавца, указанный в настоящем Контракте, в течение 10 (десяти) банковских дней, считая со дня, следующего за датой выставления Продавцом счета (инвойса) Покупателю».

При работе с контрагентами из стран ЕАЭС минимизация указанного риска возможна при запросе у налоговых органов страны-контрагента справки об уплате косвенных налогов в связи с обменом налоговой информацией в рамках ЕАЭС. Данный шаг позволяет вовремя собрать необходимые документы и получить возмещение НДС.

Следующий риск, на который необходимо обратить внимание предприятиям-экспортерам РФ, юридический. Это риск признания контракта недействительным, что приведет к убыткам из-за отказа контрагента от его исполнения. Минимизация названного риска основана на обеспечении наличия оригинала контракта, исполненного в письменном виде (в соответствии с требованиями РФ с учетом присоединения страны к Венской конвенции о международных договорах купли-продажи товаров с оговорками по ст. 12 и 98), подписанного лицом, уполномоченным на его подписание на основании устава или доверенности, скрепленного печатями. На этапе подписания контракта важно четко сверить правильность указания наименования контрагента в обеих версиях контракта (как на русском, так и на иностранном языке), удостовериться, что лицо, подписывающее контракт, уполномочено на это, а также в ряде случаев, например с китайским партнером, что печать, которая имеет нумерацию, внесена в уставные документы как имеющая юридическую правомочность.

В случае если между контрагентами по сделке возникает спор, то может иметь место и риск неисполнения контрагентом решения суда. Таковой появляется, если в контракте не указано применимое и регулирующее право, арбитражное разбирательство перенесено в государственный, а не третейский суд (желательно междуна-

⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 25 дек. 2018 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

родный коммерческий арбитражный суд (МКАС)), место заключения контракта и место судебного разбирательства оказываются в разных странах. Следствием данного риска является невозможность взыскать как платеж по сделке, так и суммы штрафов и убытки. Для его снижения необходимо прописать в контракте применимое право, выбрав российское (как предпочтительное) либо право нейтральной страны (в зависимости от контрагента). Также для разрешения спора рекомендовано выбирать не государственные суды (например, Арбитражный суд Ростовской области), а международный третейский суд — МКАС (среди наиболее популярных для разрешения споров с участием российских компаний — МКАС при Торгово-промышленной палате Российской Федерации в Москве, а также МКАС в Стокгольме и Лондонский МКАС). Соглашаться на разрешение споров в суде страны-контрагента можно после проверки факта ее участия в Конвенции Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 1958 г.

Таким образом, с учетом существенных условий внешнеторгового контракта коммерческого, юридического, валютно-финансового характера, а также факторов возникновения рисков и их последствий по сферам (при взаимодействии с иностранным контрагентом, по отношению к регулирующим органам, с учетом особенностей взаимодействия со страной-контрагентом) были продемонстрированы методы управления рисками в рамках стратегии профилактики и минимизации рисков на этапах подготовки, заключения внешнеторгового контракта и его исполнения. При этом алгоритм работы с рисками всегда имеет определенные этапы, однако риск-профили могут различаться из-за особенностей товара — предмета сделки, специфики контрагента и условий договорного обеспечения взаимодействия с ним (например, дистрибьюторы, дилеры и т.п.), особенностей регулирующего воздействия со стороны страны базирования компании и страны присутствия, где подключаются и политические отношения стран как фактор влияния.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронкова О.Н. Обоснование выбора стратегии интернационализации российских компаний по критерию повышения их конкурентоспособности / О.Н. Воронкова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2017. — № 7-1 (54). — С. 22–25.
2. Гуриев С.М. Что такое теория контрактов? / С.М. Гуриев // Экономическая школа. Аналитическое приложение. — 2002. — № 1 (1). — С. 77–118.
3. Управление рисками / под ред. Дж. Пикфорда ; пер. с англ. О.Н. Матвеевой. — М. : Вершина, 2004. — 350 с.
4. Зуев А.В. Основные риски внешнеэкономической деятельности российских компаний / А.В. Зуев // Финансы, денежное обращение, кредит. — 2010. — № 11 (72). — С. 213–216.
5. Model of management of the risk component of intermodal transport: information and communication technologies of transport logistics / V.A. Zelikov [et al.] // Advances in intelligent systems and computing. — 2019. — Vol. 726. — P. 668–675.

REFERENCES

1. Voronkova O.N. The rationale for the choice of the internationalization strategy of Russian companies on the criterion of increasing their competitiveness. *Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii = Competitiveness in the Global World: Economics, Science, Technology*, 2017, no. 7-1 (54), pp. 22–25. (In Russian).
2. Guriev S.M. What is contract theory? *Ekonomicheskaya shkola. Analiticheskoe prilozhenie = The School of Economics. Analytical application*, 2002, no. 1 (1), pp. 77–118. (In Russian).
3. Pickford J. (ed.). *Mastering Risk*. London, Pearson Education Limited, 2001. 325 p. (Russ. ed.: Pickford J. *Upravlenie riskami*. Moscow, Verшина Publ., 2004. 350 p.).
4. Zuev A.V. The major risks of foreign economic activities of Russian companies. *Finansy, denezhnoe obrashchenie, kredit = Finance, Monetary Circulation and Credit*, 2010, no. 11 (72), pp. 213–216. (In Russian).
5. Zelikov V.A., Akopova E.S., Pilivanova E.K., Popova L.Kh. Model of management of the risk component of intermodal transport: information and communication technologies of transport logistics. *Advances in intelligent systems and computing*, 2019, vol. 726, pp. 668–675.

Информация об авторах

Акопова Елена Сергеевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра коммерции и логистики, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, e-mail: akopova-sovet@mail.ru.

Authors

Elena S. Akopova — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Commerce and Logistics, Rostov State University of Economics, 69 B. Sadovaya St., 344002, Rostov-on-Don, the Russian Federation, e-mail: akopova-sovet@mail.ru.

Воронкова Оксана Николаевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой политики и глобализации, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, e-mail: vipoksanka@yandex.ru.

Для цитирования

Акопова Е.С. Риски внешнеторговой деятельности и их минимизация при заключении внешнеторгового контракта / Е.С. Акопова, О.Н. Воронкова // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — Т. 29, № 1. — С. 64–71. — DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(1).64–71.

Oksana N. Voronkova — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of World Politics and Globalization, Rostov State University of Economics, 69 B. Sadovaya St., 344002, Rostov-on-Don, the Russian Federation, e-mail: vipoksanka@yandex.ru.

For Citation

Akopova E.S., Voronkova O.N. Risks Related to Foreign Trade Activities and Their Minimization When Entering into a Foreign Trade Contract. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2019, vol. 29, no. 1, pp. 64–71. DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(1).64–71. (In Russian).