

Наталья КАРПОВИЧ

*Институт системных исследований
в АПК НАН Беларуси, Минск, Республика Беларусь
e-mail: agrecinst@mail.belpak.by*

УДК 339.13(100)

Риски мирового рынка: причины возникновения, сфера действия и алгоритм управления

В статье раскрыто понятие рисков мирового рынка, приведена их классификация, определена сфера действия и причины возникновения, предложен алгоритм управления. Установлено, что на мировом рынке экспортеры, помимо рисков, должны учитывать внешнеторговые барьеры, которые в большей степени определяют возможности страновой и географической диверсификации экспортных поставок.

Ключевые слова: риски, барьеры, мировой рынок, внешняя торговля, экспортный потенциал.

Natalya KARPOVICH

*Institute of System Studies in the Agroindustrial Complex
of the National Academy of Sciences of Belarus,
Minsk, Republic of Belarus
e-mail: agrecinst@mail.belpak.by*

Risks of the world market: causes, scope and control algorithm

The article discloses the concept of risks of the global market, provides their classification, defines the scope and causes of occurrence, proposes a management algorithm. It has been established, that in the world market, exporters, in addition to risks, must take into account foreign trade barriers, which, to a greater extent, determine the possibilities of country and geographical diversification of export supplies.

Keywords: risks, barriers, global market, foreign trade, export potential.

Введение

Предприятия и другие субъекты хозяйствования любой страны, осуществляющие внешнеторговую деятельность, сталкиваются с большим количеством рисков, а турбулентность современной экономики, выражающаяся в крайней степени нестабильности, увеличивает степень их влияния. Белорусские экспортеры также испытывают трудности, обусловленные не только недостаточным уровнем ценовой конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке, но и сложившейся в международной практике системой регулирования внешнеторговых операций. Поэтому Беларуси в торгово-экономических отношениях с зарубежными партнерами необходимо стремиться к минимизации рисков и решению проблемы защиты интересов отечественных экспортеров.

Основная часть

В международной торговле риск присутствует постоянно, однако изучен он недостаточно, так как данная категория долгое время не рассматривалась в качестве объекта теоретических исследований, а относилась лишь к практике. В экономической теории под риском понимается чрезвычайно широкий спектр как достаточно определенных с точки зрения их финансовых последствий событий, так и событий, лишь косвенно отражающихся на денежных потоках. В классической интерпретации риск отождествлялся только с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в ре-

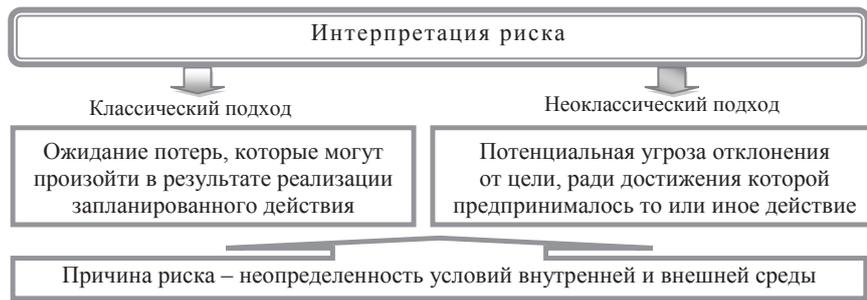


Рис. 1. Подходы к определению сущности риска (выполнен автором на основании источников [1–12])

зультате реализации запланированного действия. Иными словами, риск есть не что иное, как ущерб, который наносится в результате осуществления той или иной операции [2, 3, 8].

В основу неоклассической теории риска положено утверждение о риске как об амплитуде колебаний возможной прибыли. В количественном отношении неопределенность подразумевает возможность отклонения результата от ожидаемого значения как в большую, так и в меньшую сторону [6, 7]. Эта теория получила свое дальнейшее развитие и выразилась в наличии точки зрения, согласно которой риск определяется как потенциальная угроза отклонения от цели, ради достижения которой предпринималось то или иное действие (см. рис. 1).

Практика свидетельствует, что риск – категория воспроизводства всех его этапов – от покупки необходимых средств производства до изготовления товаров и их реализации, в том числе на внешний рынок. Изучение мнений отечественных и зарубежных ученых говорит о том, что риск выхода на международный рынок в макроэкономическом контексте – это система экономических отношений по реализации способности экспортера эффективно использовать элемент неопределенности в процессе реализации товаров на международном рынке для получения экспортного дохода; в микроэкономическом – это потери экспортером части своих ресурсов, недополучение экспортного дохода или появление дополнительных затрат в результате осуществления внешнеэкономической деятельности [1, 6, 7].

Исследование показывает, что спецификой внешнеторговой деятельности является то, что сделки между резидентами подвергаются рискам, которые отсутствуют во внутренних операциях (см. рис. 2).

Внешнеторговые риски связаны с тем, что операции осуществляются в партнерстве с зарубежными контрагентами, чья деятельность предопределяется особенностями внешней среды их стран. При этом, кроме культурного разнообразия, различий в государственном устройстве, законодательстве, финансовых механизмах, источниках информации и др., могут иметь место и другие сложности – такие, как дополнительные транзакционные издержки, дискриминационное налогообложение, различные санкции, запреты и ограничения. Вовлеченность стран в международный обмен, с одной стороны, позволяет использовать преимущества международного разделения труда, с другой – высокий уровень взаимозависимости делает страну уязвимой к циклическим колебаниям конъюнктуры международных рынков, включая инфляцию, скачки валютных курсов. Поэтому риски оказывают влияние даже на экономически развитые страны [1, 9].

Различные варианты классификации внешнеторговых рисков строятся на базисных экономических принципах, обуславливающих различное отношение к некоему результату, который воспри-



Рис. 2. Структурный состав совокупного риска экспортера (выполнен автором по результатам исследований)

нимается как риск. К таким принципам относятся: свобода потребительского выбора, профессиональной деятельности и предпринимательства; рациональное поведение всех участников рынка; максимизация усилий общества на такой организации экономической среды, при которой все субъекты рынка стремятся к эффективному использованию ограниченных ресурсов [2, 3, 6, 12].

В таблице 1 представлена систематизированная и уточненная классификация рисков мирового рынка, определены их сфера действия и причины возникновения.

Таблица 1. **Классификация рисков мирового рынка, сфера их действия и причины возникновения**

Виды	Сферы действия	Причины возникновения
Страновой	Политика	Воздействие неблагоприятных политических факторов в стране партнера-импортера: санкции, затрудняющие или делающие невозможным проведение внешнеторговых или инвестиционных операций; изменения юридической базы, затрудняющие осуществление предпринимательской деятельности; национализация или экспроприация компаний, созданных с участием иностранных инвесторов; внесение изменений в арбитражное право, военные действия, гражданские волнения, массовые беспорядки и др.
	Экономика	Неустойчивость макроэкономической среды в стране-импортере: структура экономики, качество управления экономикой, динамика и объем производства продукции, конкурентоспособной на мировом рынке; динамика и объем производства ВВП, ВНП и др.
	Финансы	Способность национальной экономики накапливать достаточно иностранной валюты для оплаты процентов и основного долга иностранным кредиторам: поэтому объем экспорта должен быть достаточным для оплаты процентов и основного долга по займам; общий объем зарубежного долга страны (размер процентных платежей); структура погашения зарубежного долга (объем и график погашения долга) и др.
	Валюта	Неблагоприятное изменение курсов валют: вероятность возникновения убытков от изменения обменных курсов; если экспортные контракты компании предполагают платеж в иностранной валюте, то возникает неопределенность стоимости экспорта в национальной валюте, что может сдерживать экспорт, так как возникает сомнения в прибыльности экспортной сделки
Коммерческий	Платежные операции	Платежеспособность покупателя: ликвидность активов, банкротство, приостановка платежей, недоверие со стороны покупателя и др.
Ценовой	Мировая конъюнктура	Неожиданные изменения цен на продукцию: дефицит (избыток) товара, конкуренты-экспортеры (импортеры), товарные биржи, товары-субституты, комплементарные товары и др.
Транспортный	Гражданская ответственность	Причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц при использовании транспортных средств: «каска» – убытки, связанные с повреждением или утратой подвижного состава транспорта, участвующего в международных перевозках; «карго» – убытки, возникающие с повреждением или утратой внешнеторговых грузов, перевозимых воздушным, морским, речным, железнодорожным и автомобильным транспортом
Внешнеторгового контракта	Условия исполнения сделки	Степень надежности партнера и его невозможность в силу различных причин выполнить свои обязательства: риски импортера – неполучение товара при совершенной оплате; риск получить товар с опозданием, худшего качества, количества и ассортимента и др.; риски экспортера – неполучение платы за товар после его отгрузки покупателю, риск получить более низкую цену за товар из-за повышения цен (на сырье и материалы, рабочую силу и др.) от даты подписания контракта к дате платежа и др.

Примечание. Составлена автором на основании источников [1–12].

Все вышеперечисленные виды рисков носят как объективный характер (неблагоприятные тенденции развития мирового хозяйства, ряда его регионов, отдельных стран и товарных рынков, природно-климатических условий), так и субъективный (просчеты в политике правительств и предпринимателей, недобросовестность контрагентов, действия конкурентов).

Представленный структурный состав подтверждает комплексный и многоуровневый характер рисков, требующих дифференцированного подхода при изучении их предпосылок и прогнозирова-

нии. По оценкам экспертов, в настоящий период только половину прибыли от внешнеэкономической деятельности компании-экспортеры получают за счет безрисковых торговых операций, гарантирующих сумму запланированной экспортной выручки. При этом 25% приходится на наиболее рискованные экспортно-импортные сделки и 20% – на операции среднего и низкого уровней риска [1].

В целях международной торговли для упорядочения экспортного кредитования классификация стран в зависимости от степени странового риска (как наиболее комплексного) производится Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по результатам эконометрической модели на основе данных Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка о финансовой и экономической ситуации классифицируемой страны. Наряду с индикаторами степени риска, включенными в модель, оценивается и не подлежащий квалификации фактор политического риска, а также другие факторы, не включенные в исходные данные модели [13].

ОЭСР классифицирует страны по 7-ми категориям риска, где в 7-й категории представлены страны с самым высоким уровнем странового риска, а в 1-й категории – страны с минимальным уровнем риска. В категорию «0» входят страны, у которых не рассматривается существование страновых рисков, так как есть 2 группы стран, которые не классифицируются. Первая группа состоит из очень маленьких стран, которые обычно не получают официальной поддержки по экспортным кредитам. В таких странах участники могут применять классификацию страновых рисков, которую они считают подходящей. Вторая группа состоит из стран ОЭСР и других государств еврозоны с высоким уровнем дохода. Экспортные операции в этих странах регулируются правилами рыночного ценообразования, изложенными в ст. 24-с и приложении X к Соглашению об официально поддерживаемых экспортных кредитах. Таким образом, страны подразделяются на 8 категорий (0–7) посредством применения двухэтапной методологии.

1. Количественная модель оценки страновых рисков (Country Risk Assessment Model, CRAM) дает количественную оценку кредитного риска в стране на основе 3-х групп индикаторов риска (опыт экспортных платежей, финансовое положение и экономическая ситуация, оцененная по индикаторам МВФ).

2. Качественная оценка результатов CRAM экспертами странового риска от стран – членов ОЭСР с целью интеграции факторов, которые в полной мере не учитываются моделью. Это может привести к корректировке (вверх или вниз) страны по сравнению с результатами CRAM. Любая корректировка требует консенсуса среди экспертов [13].

Для каждого из 3-х индикаторов существуют определенные критические значения. Оценки риска для разных показателей в рамках каждого индикатора производятся взвешенным способом для получения агрегированного критерия. Полученные 3 индикатора дают сводный скоринг, который является итоговым результатом CRAM. Следует учитывать, что 3 группы индикаторов имеют примерно равный уровень важности, поэтому низкий результат для одной из этих групп является достаточным условием присвоения стране высокого уровня риска. Организация экономического сотрудничества и развития публикует список классификаций страновых рисков, при этом детали модели оценки страновых рисков являются конфиденциальными. Республика Беларусь в обновленной классификации страновых кредитных рисков ОЭСР от 31.01.2020 находится в 6-й группе. Стоит отметить, что позиция республики в 2018 г. улучшилась впервые с 1999 г.: на протяжении 19-ти лет с момента первой оценки Беларусь неизменно была представлена в группе стран с самым высоким уровнем риска – седьмым [13].

По мнению отечественных и зарубежных исследователей, минимизация рисков мирового рынка, т.е. снижение отрицательного эффекта от непредвиденных факторов внутренней и внешней среды, требует прежде всего целенаправленного управления рисками [4, 5, 6, 10]. В данной связи управление риском – совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры по исключению или снижению негативных последствий наступления такого события. Управление рисками в экспортной сфере, как и в любой другой, требует определенной последовательности действий. С этой целью был разработан поэтапный алгоритм управления рисками во внешнеторговой деятельности (см. рис. 3).



Рис. 3. Алгоритм управления рисками во внешнеторговой деятельности (выполнен автором на основании источников [1–12])

Научная новизна представленного алгоритма состоит в том, что его фундаментальной основой является сквозная система последовательных этапов практической реализации функции управления внешнеторговыми потоками, позволяющая применять наиболее эффективные меры и инструменты развития международной торговли с целью нейтрализации влияния рисков мирового рынка на деятельность экспортеров.

В данном контексте идентификация подразумевает определение рисков мирового рынка, характерных для конкретной страны (товара) или группы стран с учетом всех конъюнктурных факторов.

Практика свидетельствует, что анализ рисков целесообразно проводить по качественным и количественным параметрам в контексте 4-х основных направлений:

а) оценка рисков, включая разработку сценариев их развития, подсчет вероятности наступления, определение потенциальных потерь от внешнеторговой деятельности и допустимых границ рискованной экспортной деятельности;

б) систематизация рисков по степени влияния на деятельность компании-экспортера, степени управляемости рисков со стороны экспортера, источнику возникновения рисков факторов на рынке потенциальной страны-импортера;

в) ранжирование, в основе которого находится группировка рисков по степени важности, и выделение из них тех, возникновение которых даст наибольший объем отрицательных последствий (недополучение экспортной выручки);

г) определение приемлемости либо неприемлемости полученного уровня риска для экспортера.

Выбор методов управления и воздействия на риски с целью минимизации возможного ущерба в будущем базируется на совокупности инструментов разрешения рисков и снижения степени их воздействия (см. табл. 2).

Исследования позволяют утверждать, что на практике наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании различных инструментов управления риском при выходе на международный рынок. Комбинируя их друг с другом в самых различных сочетаниях, важно достичь оптимального соотношения между уровнем снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами.

Таблица 2. Сущность основных инструментов управления рисками

Виды	Инструменты	Сущность
Средства разрешения риска	Избежание	Отказ от рискованного выхода на международные рынки и осуществления экспортной деятельности на них
	Принятие	Оставление всего или части риска за предприятием-экспортером
	Передача	Переход ответственности за риск третьим лицам
Средства снижения степени риска	Диверсификация	Распределение торговых потоков между различными товарами, рынками, которые непосредственно не связаны между собой
	Лимитирование	Установление экспортером соответствующих внутренних финансовых нормативов в процессе экспортной деятельности
	Страхование	Переход ответственности за риск страховым компаниям за определенное вознаграждение
	Резервирование	Создание экспортером обособленных фондов для возмещения возможных убытков за счет части собственных оборотных средств
	Локализация	Контроль за источниками риска

Примечание. Составлена автором на основании источников [1–12].

На этапе разработки стратегии управления всем комплексом рисков следует подготовить программу мероприятий по предотвращению рисков и устранению последствий при условии их наступления. Для этого целесообразно разработать нормативные документы, включающие набор действий по реагированию на возникновение каждой из возможных проблем и перечень лиц, ответственных за осуществление соответствующих действий по их нейтрализации. Кроме того, важно сопоставить и оценить эффективность различных методов воздействия на риск и на основе этого принять решение о выборе их оптимального набора.

Завершающим этапом является контроль и корректировка результатов реализации выбранной стратегии с учетом новых данных. Основной задачей этого этапа является мониторинг текущей ситуации и осуществление плано-предупредительных мероприятий. С учетом вероятности наступления идентифицированных рисков и оценки возможного ущерба составляется карта рисков, отражающая степень мер реагирования. При выходе на международные рынки и последующем осуществлении экспортной деятельности возможно проявление новых рисков, изменение степени их влияния и вектора действия. Поэтому управление внешнеторговыми рисками представляет собой замкнутый цикл, в котором за контролем следует стадия идентификации.

Проведенные исследования свидетельствуют, что при реализации экспортного потенциала на мировом рынке экспортеры должны учитывать не только потенциальные последствия разнообразных рисков, но и существующие на этих рынках торговые барьеры – ограничения свободного обмена товарами и услугами между странами через механизмы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Именно торговые барьеры во многом определяют возможности страновой и товарной диверсификации экспорта. Важно учитывать то обстоятельство, что если внешнеторговые барьеры на пути экспорта в какую-либо страну являются весьма затруднительными для их преодоления экспортером, то риски, присущие данной стране (делке), практически не окажут никакого влияния на принятие решения о развитии торговли в данном географическом направлении (см. рис. 4).

Тарифы являются наиболее простой формой торговой политики. Установлено, что в рамках Всемирной торговой организации таможенно-тарифные меры признаются основным методом регулирования внешней торговли. Снижение и упорядочение тарифных барьеров является одной из важнейших задач ВТО. Вместе с тем большинство стран в современных условиях не имеют возможности активно реагировать на изменения условий торговли уменьшением или увеличением тарифных ставок (например тарифные ставки стран – членов Всемирной торговой организации закреплены документально и не могут быть пересмотрены в оперативном режиме) [11]. Однако уровень таможенных пошлин остается достаточно высоким (см. табл. 3).

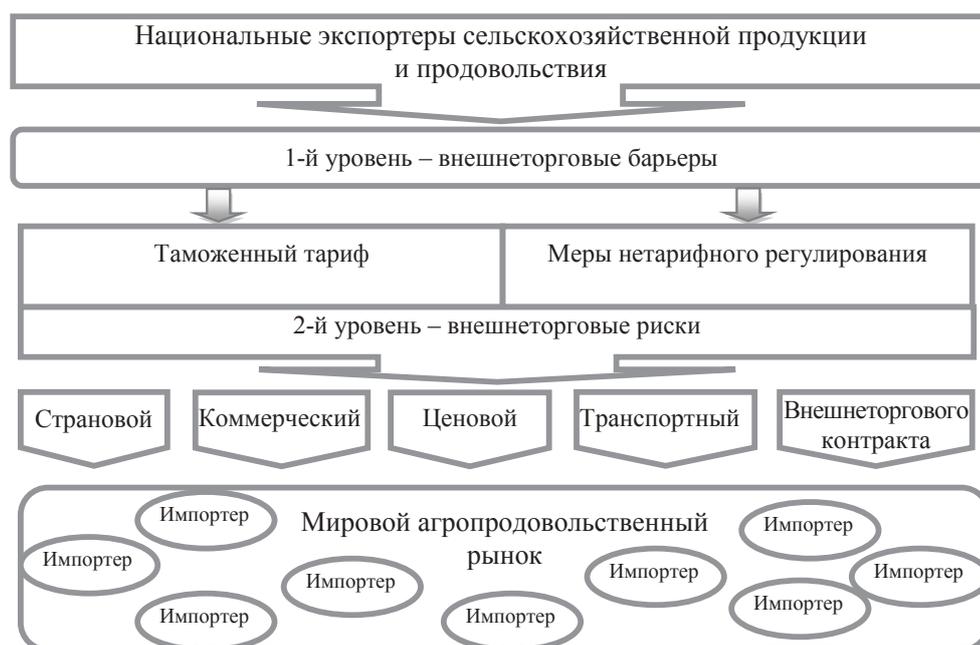


Рис. 4. Структурно-логическая взаимосвязь рисков и барьеров в мировой торговле (выполнен автором по результатам исследований)

Таблица 3. **Топ-20 стран с наиболее высоким уровнем таможенных пошлин (на примере агропродовольственных товаров), 2018 г.**

Страны	Средние ставки таможенного тарифа, %	Страны	Средние ставки таможенного тарифа, %
Агропродовольственные товары в целом (ЕАЭС – 11,16%)			
Египет	62,95	Зимбабве	26,44
Корея	57,00	Науру	24,75
Норвегия	44,90	Таиланд	24,01
Турция	41,80	Алжир	23,58
Индия	38,78	Белиз	22,79
Швейцария	36,45	Эфиопия	22,08
Исландия	30,34	Гайана	21,77
Судан	30,26	Танзания	21,72
Марокко	27,60	Уганда	21,43
Шри-Ланка	27,17	Доминика	21,16
Мясопродукты (ЕАЭС – 25,82%)			
Норвегия	137,17	Танзания	29,12
Швейцария	115,45	Уганда	29,12
Турция	100,47	Таиланд	29,05
Исландия	89,32	Эквадор	28,28
Марокко	69,77	Алжир	27,91
Зимбабве	38,27	Шри-Ланка	26,63
Судан	34,68	Камбоджа	26,57
Индия	32,52	ЕАЭС	25,82
Белиз	30,15	Босния и Герцеговина	25,34
Гайана	30,07	Бенин	24,55

Окончание табл. 3

Страны	Средние ставки таможенного тарифа, %	Страны	Средние ставки таможенного тарифа, %
Молокопродукты (ЕАЭС – 15,23%)			
Канада	248,95	Руанда	51,67
Швейцария	195,57	Танзания	51,67
Турция	136,34	Уганда	51,67
Норвегия	132,01	Марокко	50,93
Исландия	117,15	Коста-Рика	50,77
Япония	95,13	ЕС (28)	43,65
Корея	66,04	Зимбабве	40,46
Колумбия	62,75	Шри-Ланка	39,86
Бурунди	51,67	Судан	38,69
Кения	51,67	Панама	38,65

Примечание. Составлена автором по данным Всемирной торговой организации.

Кроме того, в странах по-прежнему широко распространены тарифные пики и тарифная эскалация. Последняя имеет место в случае увеличения тарифа в зависимости от степени переработки соответствующей продукции. Поэтому ввозные таможенные пошлины имеют достаточно широкий диапазон применения. Так, например, средняя ставка по мясопродуктам в ЕС составляет 17,9%, а максимальная величина равна 152% (см. табл. 4).

Таблица 4. Диапазон ставок таможенного тарифа в отдельных странах и сообществах в 2018 г., %

Группы товаров	ЕС-28		Швейцария		Канада		Турция	
	средний	максимальный	средний	максимальный	средний	максимальный	средний	максимальный
Мясопродукты	17,9	152	115,5	> 1000	24,4	549	100,5	225
Молокопродукты	43,7	235	195,6	971	249,0	314	136,3	180
Фрукты и овощи	10,7	218	18,2	> 1000	2,3	17	33,2	146
Чай, кофе	5,9	16	4,0	141	10,1	265	37,9	145
Зерно, мука, крупа	14,9	51	24,6	281	20,6	277	35,1	130
Маслосемена, жиры, масла	5,5	112	22,7	199	3,1	218	14,3	68
Сахар и кондитерские изделия	27,5	140	10,3	195	3,5	13	94,2	135
Напитки и табак	19,8	152	28,4	37	3,6	256	37,9	75

Примечание. Составлена автором по данным Всемирной торговой организации.

Тем не менее перманентное снижение уровня таможенного обложения, представляющее собой ведущее направление в развитии внешней торговли в рамках ВТО, ограничивает возможности тарифного регулирования как средства защиты национальных рынков товаров и услуг. Поэтому все чаще используется целый ряд средств внешнеэкономической политики, не входящих в группу таможенно-тарифных мер, которые получили название «меры нетарифного регулирования». В настоящее время такие меры представляют собой мощный инструмент воздействия на внешнюю торговлю, включающий в себя все виды регуляций, действий или иных процедур, предпринимаемых органами государственного управления, которые могут оказать ограничительное воздействие на развитие международных экономических отношений и препятствуют свободному потоку международного товарообмена. В 2018 г. к агропродовольственным товарам применялось более 27000 нетарифных мер и ограничений, что составляет 52% от общего количества нетарифных мер в мировой торговле товарами всех категорий. Анализ показал, что наибольшее количество нетарифных мер применялось в равной степени к продукции животного и растительного происхождения – более 30%, к готовой продукции, включая алкогольные и безалкогольные напитки и табак – около 28%, к жирам и маслам – почти 7% (см. рис. 5).

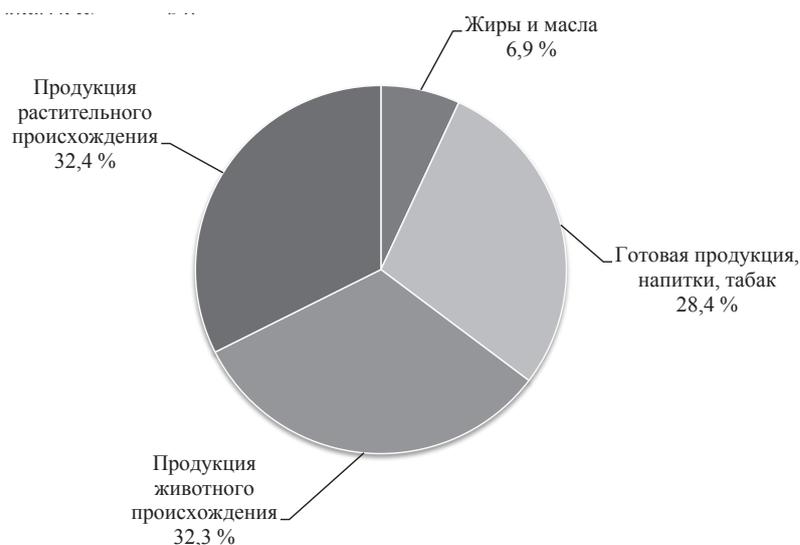


Рис. 5. Структура нетарифных мер в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием по видам товаров в 2018 г., % (выполнен автором по данным Всемирной торговой организации)



Рис. 6. Структура нетарифных мер в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием по видам мер в 2018 г., % (выполнен автором по данным Всемирной торговой организации)

Среди всех нетарифных мер, используемых в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией и готовым продовольствием, более половины приходится на санитарные и фитосанитарные меры (см. рис. 6).

Удельный вес технических барьеров в торговле находится на уровне 30%, импортных квот и специальных защитных мер – 4,8% и 4,4% соответственно. Доля остальных видов нетарифных ограничений незначительная.

Заключение

1. В ходе исследования систематизированы риски мирового рынка (страновой, коммерческий, ценовой, транспортный, внешнеторгового контракта), определена их сфера действия и причины возникновения.

2. Разработан поэтапный алгоритм управления рисками во внешнеторговой деятельности, включающий идентификацию рисков, их системный анализ, выбор методов управления, разработ-

ку стратегии, а также контроль и мониторинг конъюнктуры мирового продовольственного рынка в разрезе стран и товаров. Научная новизна представленного алгоритма состоит в том, что его фундаментальной основой является сквозная система последовательных этапов практической реализации функции управления внешнеторговыми потоками, позволяющая применять наиболее эффективные меры и инструменты развития международной торговли с целью нейтрализации влияния рисков мирового рынка на деятельность экспортеров.

3. Установлено, что экспортерам следует учитывать не только потенциальные последствия разнообразных страновых и других видов рисков, но и существующие на этих рынках торговые барьеры, так как они, в большей степени, чем потенциальные риски, определяют возможности страновой и товарной диверсификации экспорта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гулиева, М. С. Характер рисков в международной торговле и механизмы их предотвращения: автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.14 / М. С. Гулиева // Рос. гос. торгово-эконом. ун-т. – М., 2011. – 25 с.
2. Евтеев, А. М. Системное управление рисками во внешнеэкономической деятельности / А. М. Евтеев // Вестник Ростовского гос. эконом. ун-та «РИНХ». – 2006. – № 1. – С. 94–101.
3. Ильинова, В. В. Управление рисками в экспортной сфере / В. В. Ильинова // Журнал научных и прикладных исследований. – 2016. – № 4–2. – С. 65–68.
4. Методические рекомендации по диверсификации экспорта и импорта продукции АПК, обеспечивающие оптимизацию внешней торговли / Л. Н. Байгот [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 63 с.
5. Методические рекомендации по совершенствованию торговых экономических отношений Республики Беларусь со странами Европы, Азии, Африки и Южной Америки (в сфере АПК) / Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации / В. Г. Гусаков [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2016. – С. 116–127.
6. Михневич, С. И. Международная торговля сельскохозяйственными товарами в условиях либерализации мировых рынков / С. И. Михневич; под ред. В. Ф. Медведева. – Минск: Право и экономика, 2009. – 200 с.
7. Морозова, А. С. Сравнительная характеристика стратегий выхода на внешние рынки / А. С. Морозова // Вестник БНТУ. – 2009. – № 3. – С. 72–78.
8. Риски в экономике; под ред. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
9. Сабельников, Л. В. Риски во внешней торговле и возможности их минимизации / Л. В. Сабельников // Внешнеэкономический бюллетень. – 2005. – № 6. – С. 7–15.
10. Спартак, А. Н. Современные тенденции и риски в развитии мировой экономики / А. Н. Спартак, В. В. Французов // Рос. внешнеэконом. вестник. – 2019. – № 2. – С. 7–24.
11. Теоретические и методологические основы формирования таможенного тарифа: монография / В. Е. Новиков [и др.]. М.: РИО Российской таможенной академии, 2015. – 208 с.
12. Управление рисками экспорта незерновых сельскохозяйственных товаров / И. П. Хоминич [и др.] // Науковедение – 2017. – № 4. – С. 1–12.
13. Export credits [Electronic resource] / OECD. – Mode of access: <http://www.oecd.org/trade/topics/export-credits>. – Date of access: 19.02.2020.

Поступила в редакцию 18.05. 2020