

### **Ризики при підписанні зовнішньоекономічних контрактів**

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних суб'єктів господарювання потребує розширення спектра знань та поінформованості для досягнення успіху та формування гідного іміджу на міжнародних ринках. Складність і нестабільність як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ, мінливість кон'юнктури світового фінансового та товарного ринків і зумовлені цим ризики змушують їх шукати нові способи та сфери одержання прибутку.

Практика господарської діяльності економічних суб'єктів свідчить, що оцінювати стан і динаміку економічної системи, управляти, приймати рішення у фінансово-економічній сфері доводиться в умовах невизначеності, конфліктності, дії дестабілізуючих чинників і зумовлених ними ризиків.

Ризики супроводжують кожного суб'єкта господарювання. Вони поширюються на величезний спектр діяльності підприємств, до якого входить і підписання зовнішньоекономічних контрактів.

Укладання контракту передбачає перш за все визначення характеру угоди, під яким розуміється зміст зовнішньоторговельної операції з урахуванням виду і форми оплати за товар та переходу права власності на нього. В свою чергу, товар – це об'єкт торговельної угоди, який матеріалізований та має фізичні параметри - обсяг, вагу, кількість тощо.[8] Таким чином першим ризиком при укладенні зовнішньоторговельної угоди є вибір її змісту. Обрання по змісту та характеру угоди, що має суттєві відмінності від розглянутих, є джерелом ризиків невиконання контракту та призводить до витрат часу на приведення умов контракту у відповідність з чинним національним законодавством.

*Контрагент за контрактом.* Наступним ризиком є ризик маловідомого контрагента угоди, особливо коли ви починаєте виконання угоди першим, а саме - експорт товару, а оплата після його отримання; першим здійснюється відвантаження товару при бартерній угоді; експорт давальницької сировини не на адресу контрагента угоди, а третій стороні тощо. Разом з цим необхідно бути обережним і при виконанні посередницьких контрактів (перевезення, зберігання, комісії, доручення тощо), коли передбачаються розрахунки через агента чи експедитора.

До етапу проведення переговорів доцільно вжити наступних заходів:

- зробити запит до країни, де повинен бути зареєстрований майбутній партнер;
- зробити запити до іноземних торгово-промислових палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств тощо;
- скористатися довідниками, де знаходяться необхідні дані стосовно майбутнього торговельного партнера;
- здійснити виїзд за кордон з діловим візитом до майбутнього торговельного контрагента.

Проте слід розуміти, що перевірку доцільно здійснювати низкою заходів, результатами яких буде отримана достовірна інформація відносно надійності майбутнього іноземного партнера. Досить суттєвим та впливовим на ступінь ризику за контрактом є політична та економічна стабільність у країні, де веде зовнішньоекономічну діяльність майбутній контрагент, що обов'язково повинно бути покладено в основу пошуку інопартнера.

*Визначення предмету контракту.* Укладення контракту передбачає визначення предмету угоди, тобто - об'єкту купівлі - продажу, переробки тощо. Невизначеність або "розмитість" опису товару не дозволяє визначитись з ціною політикою угоди та вартісними показниками товару, конкретизувати його якісні показники, пред'явити вимоги до пакування та маркування тощо. Товар, по можливості, повинен бути зазначен у відповідному розділі контракту таким чином, щоб дозволило обом контрагентам та представникам контрольних державних служб відрізнити його від аналогічних чи подібних товарів та мати певні притаманні тільки йому ознаки, що виключить ризики придбати товари - замітники неналежної якості. [4]

*Кількісні показники товару.* Ризики зазначення у контракті неправильної кількості товару досить великі і це пов'язане, в першу чергу, з тим, що за українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) основною одиницею виміру є "кілограм", а за Законом України "Про єдиний митний тариф" по певним товарним позиціям стягнення мита на момент митного оформлення здійснюється з традиційної одиниці виміру певного товару (специфічне мито).

Наявність ризику неправильного визначення кількості товару у контракті збільшує ймовірність фінансових збитків та може призвести до адміністративного втручання відповідних державних контролюючих структур.

Для подолання цього ризику необхідно у контракті зазначити у кілограмах та традиційних для даного товару одиницях виміру (штуки, пара, комплект, набір тощо).

Якщо ж мова йде про зазначення кількості сипучого товару, який перевозиться навалом у транспортних засобах, то тут існують певні особливості. Під час транспортування погодні умови можуть суттєво змінюватись, що призводить до збільшення або зменшення ваги товару при наявності підвищеної вологості чи меншої ніж вона була на момент складування та навантаження. Подолати ризик невідповідності ваги даним, зазначеним у супровідних на вантаж документах, у місці розвантаження (оформленні імпорту) можна, зазначивши у контракті можливі межові відхилення ваги та визначивши додаткові показники вологості товару.[1]

*Якісні показники товару.* Якісні показники товару, що є об'єктом зовнішньоекономічної угоди, потребують ретельного вивчення та внесення до умов контракту змін у вигляді конкретних показників, що дозволяє здійснити їх перевірку у країні імпорту та уникнути ризику отримання товару невідповідної якості. Такі застереження особливо прискіпливо необхідно

зазначати у контракті стосовно товару, що надходить на даний споживчий ринок вперше. Показники якості (вміст консервантів та барвників, біологічно активних добавок, вміст канцерогенних пластичних мас у дитячих іграшках та будівельних матеріалах, волого- та жаростійкість, ступінь амортизації за певний період тощо) кожною країною використовуються як протекціоністські заходи стосовно аналогічних та подібних товарів вітчизняного виробництва, що знаходить своє відображення у вигляді певного переліку дозвільних документів на товар, як при ввезенні товару на митну територію так і при його митному оформленні.

На кордонах, де здійснюють контроль митні органи, необхідно надати наступні документи:

- документи, які підтверджують якісні показники товару (видані у країні експорту);
- національний документ, який підтверджує відповідність товару національним нормам та стандартам якості.

Українське національне законодавче поле не визначає головуєчий над іншими документ та не надає переваг ні одному дозвільному документу перед іншими, а сама система державного контролю за якістю товару передбачає наявність у імпортера, на момент митного оформлення, сукупності документів, кожний із яких може підтверджувати тільки один показник якості даного товару.

*Пакування товару.* Вимоги до пакування товару також є одним із можливих джерел виникнення контрактних ризиків. Відомо, що споживчі властивості товару суттєво залежать від упаковки товару, яка призначена захистити товар від пошкодження під час транспортування, зберігання, продажу та використання. Виходячи з цих чотирьох основних призначень упаковки необхідно, у залежності від характеристик товару та його призначення, обумовити вимоги до упаковки у тексті контракту.

До характеристик товару, що визначають певні вимоги до пакування, можна віднести:

- вартісні показники;
- призначення товару;
- чутливість до вологи та температури;
- споживчі властивості тощо.

Упаковка повинна враховувати вид транспорту або його можливу заміну, маршрути руху, національні особливості пакування товару країни - виробника та країни споживання (імпорту). Доцільно також пред'явити та узгодити у контракті особливі вимоги до упаковки товару у випадку його зберігання на складах. Законом України "Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини" визначені вимоги щодо пакувального матеріалу (супутні матеріали) та його якісних показниках при пакуванні харчових продуктів.

Ризик не визначення вимог до пакування товару може призвести до суттєвого підвищення вартості одиниці товару, особливо коли кількість товару та його вагові показники не визначені контрактом. Доцільно

визначити ціну одиниці товару у відповідному розділі угоди та зазначити, що ціна включає або не включає до себе вартість пакування та пакувального матеріалу, при цьому у останньому випадку доцільно зазначити вартість пакування одиниці товару та вартість пакування всієї партії товару.

Ризики пакування можуть сформуватись, коли товар повинен мати зовнішню (транспортну або тару) та внутрішню упаковку, при цьому остання є невід'ємною частиною одиниці товару та повинна відповідати вимогам країни імпорту щодо застосування специфічного мита на одиницю ввезеного товару з урахуванням його ваги брутто (з урахуванням ваги пакувального матеріалу).

Ризики пакування, що можуть впливати на вартісні показники товару, закладаються контрагентами контракту, коли не визначені дії з зовнішньою упаковкою (тарою). Для уникнення ризику такого виду необхідно у тексті контракту узгодити один із можливих варіантів розпорядження тарою, а саме:

- тара (наприклад, контейнер) стає власністю покупця, бо його зворотне транспортування до експортера є недоцільним з економічної точки зору;
- тара підлягає обов'язковому поверненню до продавця;
- тара є власністю покупця та надається продавцю для здійснення транспортування товару до складу продавця тощо.

Подолання зазначених ризиків зовнішньоекономічної угоди, пов'язаних з пакуванням товару, доцільно вирішувати шляхом визначення цінових показників зовнішньої та внутрішньої упаковки у відповідному розділі контракту. У цьому випадку варто зазначити вартість товару з урахуванням або без урахування вартості упаковки товару.

*Маркування товару.* Наявність або відсутність необхідного маркування на внутрішній упаковці товару, що відповідає вимогам національних норм країни імпорту, також є джерелом підвищеного ризику зовнішньоекономічного контракту. На упаковці певних видів товарів законодавство країн імпорту зобов'язує мати визначені надписи та позначки, а саме:

- назву товару;
- назву виробника;
- дату виготовлення;
- кінцеву дату зберігання;
- склад тощо.

Особливо це стосується продуктів харчування та побутової хімії, де крім зазначеного повинні бути зазначені застереження стосовно безпеки зберігання та використання.[13]

Низка Європейських країн акцентує досить прискіпливу увагу на маркування внутрішньої упаковки товару на предмет можливості її наступної переробки або використання. Це є проблемою екологічної безпеки держави - імпортера, але необізнаність з такими національними нормами може створити певний рівень ризику для експортера.

Доцільно акцентувати увагу на те, що надписи на упаковці стосовно лікувальних властивостей товару заборонено здійснювати без відповідного дозволу визначених державних структур країни імпорту, про що, у разі необхідності, можна зробити відповідні застереження у тексті контракту.

Державні контрольні органи країн Євросоюзу, а саме - митні та податкові, здійснюють аналіз товару на предмет його маркування товарними знаками, особливо провідних підприємств - виробників. Контрольні органи звертають увагу на можливі шахрайські дії по виготовленню підроблених товарів та безпідставного використання торгових знаків та марок. Дані перевірки здійснюються за рахунок зацікавлених виробників товару або їх офіційних представництв у країні імпорту.[14]

*Ціна одиниці товару.* Суттєвими та впливовими контрактними ризиками є невизначеність одиниці ціни товару та відсутність захисних застережень у тексті контракту стосовно обраного виду ціни.

Існує певна сукупність цін, існування яких у зовнішньоекономічному контракті можливе. До таких цін можна віднести:

- базисну;
- фактурну;
- оптову;
- біржову;
- середню експортну чи імпортну;
- пропозиції;
- змінну;
- довідкову;
- тверду;
- рухому;
- розрахункову;
- з подальшою фіксацією тощо.

Кожна з зазначених цін, перелік яких наведено далеко неповний, має певне визначення та механізм застосування на етапах укладення та виконання контракту. Разом з цим доцільно розуміти, що запис у контракті фрази "ціна одиниці товару складає ..." передбачає тверду, незмінну ціну на весь час виконання контракту. Це є першим, необачливо внесеним, ризиком зазначення ціни у контракті, який можна подолати указавши вид ціни одиниці товару та механізм її застосування. Наявність ціни одиниці товару, що немає певних додаткових ознак може дати підстави контрольним органам, при наявності певних обставин, вважати про шахрайські наміри контрагентів угоди.[11]

Наступним ризиком є зазначення у контракті загальної суми (вартості) контракту без зазначення кількості товару. У даному випадку вартість одиниці товару кожний з контрагентів угоди може розуміти на свій розсуд, при цьому у кращому положенні лишається експортер, бо він виставляє вимогу до оплати поставленої партії товару імпортеру. Подолати цей ризик дуже просто - зазначити у контракті кількість товару та вартість одиниці товару у традиційних одиницях виміру.

*Умови здійснення платежів.* Ризики умов здійснення платежів за контрактом породжуються контрагентами у разі не визначення валюти платежів та термінів їх здійснення. Національне валютне законодавство різних країн може зобов'язувати контрагентів зовнішньоекономічного контракту здійснювати платежі, що не перевищують певні терміни (за українським законодавством термін повернення валютної виручки повинен складати не більше 90 календарних днів). Зазначення термінів та умов проведення платежів повинно базуватись на постулатах світової торгівлі - вся торгівля здійснюється у кредит, при цьому, у залежності від умов контракту, необхідно розрізняти товарний (спочатку надходить товар, а потім здійснюються платежі) та фінансовий (надходження коштів на рахунок експортера є умовою відвантаження товару на користь імпортера) види кредитування за контрактом. Разом з тим доцільно визначати пільгові умови проведення попередньої оплати за товар, про що необхідно зробити відповідні посилання у тексті контракту. Нормальною світовою практикою розрахунків вважається зменшення суми платежів за достроковий, від зазначеної у контракті дати, платіж. Подолання ризиків даного виду не складне, але потребує проведення попередніх узгоджувальних переговорів з контрагентом до моменту укладення контракту по визначенню валюти платежів та термінів їх здійснення, узгодження можливості зменшення суми платежу за поставлену партію товару при проведенні дострокової оплати тощо.[2, 9]

*Форми розрахунків за товар.* Світова торгівля здійснюється, в основному, шляхом надання кредиту однією з сторін угоди іншій.

При кредитуванні (товарному чи фінансовому) необхідно узгодити контрагентам контракту термін поставки товару відносно дати надання авансу.[12] Такий спосіб є засобом страхування ризику неприйняття товару покупцем - імпортером, оскільки експортер має у своєму розпорядженні авансовий платіж грошима чи товаром. Такий авансовий платіж має передбачатись умовами контракту з зазначенням терміну авансування та визначення захисних застережень імпортера щодо можливого невиконання експортером зобов'язань по поставці товару, а також забезпечити страхування ризику неприйняття товару імпортером. Одним із можливих напрямків усунення ризику втрати авансового платежу імпортером, в разі не поставки товару експортером, може бути використана банківська гарантія на його повернення. Крім того, необхідно застерегти у контракті умови грошового переказу, які будуть передбачати перерахування авансу банком експортера на рахунок відправника (експортера) тільки після надання документів, що засвідчують митне оформлення та здійснення експорту.[5, 10]

*Форс-мажорні обставини.* Визначення обставин контрагентами непереборної сили угоди також є джерелом ризиків виконання зобов'язань по контракту. Першим непорозумінням може стати не визначення переліку обставин, що повинні прийматись до уваги контрагентами в якості форс - мажорних. Шляхом подолання таких ризиків є визначення у контракті чітко сформульованих обставин з урахуванням специфічних особливостей товару

та маршруту його доставки, при цьому перелік обставин непереборної сили має бути вичерпним та цілком зрозумілим для обох сторін угоди. Визначення переліку обставин не в змозі урегулювати можливі непорозуміння та усунути ризики невиконання умов контракту, бо необхідно зазначити порядок сповіщення партнера про виникнення таких обставин та визначити шляхи їх врегулювання. З метою підтвердження інформації про виникнення форс-мажорних обставин доцільно обумовити у контракті обов'язкове надання відповідного акту торгово-промислової палати, що буде дійсно незалежним підтвердженням виникнення непередбачених обставин. Одним із шляхів зменшення ризиків невиконання контракту, при виникненні форс - мажорних обставин, є закладення контрагентами способів та методів можливого урегулювання проблем, що виникли. Можна закласти в умови контракту необхідність зміни характеру угоди, наприклад, визначити можливість розриву контракту без висунення взаємних претензій. Разом з цим, доцільно, в залежності від обставин, зазначити низку дій, які будуть вжиті для урегулювання проблем виконання контракту. Можна також внести до цього розділу контракту основні положення статті 79 Конвенції ООН 1980 року про договори купівлі - продажу товарів, які вміщено у розділ 4 "Звільнення від відповідальності" та визначають умови невідповідальності контрагентів за повне або часткове невиконання положень зовнішньоторговельної угоди. Такі застереження суттєво зменшують ризики застосування фінансових санкцій з боку контрагента за невиконання умов контракту. Разом з цим, існує ще один ризик - це несповіщення про закінчення дії обставин непереборної сили, про що необхідно обов'язково зробити застереження та визначити яким чином буде надано повідомлення про закінчення дії форс - мажорних обставин.[7]

*Санкції за неналежне виконання умов контракту.* Під санкціями за неналежне виконання умов контракту слід розуміти певний матеріальний вплив на контрагента, бо це повинно стати підґрунтям та поштовхом добропорядного виконання зобов'язань за угодою. Ризики всіх складових частин контракту можна зазначити у цьому розділі та визначити механізм застосування фінансового впливу на некоректного контрагента. В першу чергу, сторонам контракту доцільно узгодити перелік умов, невиконання яких може призвести до застосування санкцій. До такого переліку можна включати наступні ризики:

- невиконання терміну поставки товару;
- несвоєчасної оплати поставленого товару;
- неналежного маркування або пакування тощо.

Узгоджений у контракті перелік повинен мати визначений та узгоджений механізм застосування санкцій у кожному окремому випадку. Наприклад, за несвоєчасну оплату або поставку партії товару може бути нарахована фінансова санкція у визначених відсотках від суми, що підлягала оплаті або від вартості партії. Ризик неправильного визначення відсотку фінансової санкції може бути усунено шляхом обрання розміру відсотку, що дорівнює або більше державних санкцій за даний вид порушень.

Найбільш суворими санкціями є розрив контракту, укладення нового з іншим контрагентом, а відшкодування всіх зазначених фінансових витрат покласти на непорядного партнера першої угоди.

Розглянуті ризики та шляхи їх подолання надають можливість контрагентам угоди узгодити та записати в умови контракту певні застереження по застосуванню санкцій до свого партнера.

*Рекламація товару.* Даний ризик виникає при записі до контракту можливості пред'явлення рекламацій на імпортований товар без зазначення порядку урегулювання претензій.

Світова практика укладення рекламацій передбачає зазначення у контракті обов'язків сторін по укладенню самої претензії, а саме: одноосібно, тобто імпортером товару; представниками обох сторін контракту.

Таким чином, у контракті необхідно узгодити повноваження сторін по пред'явленню рекламацій, обравши один із зазначених варіантів.

Доцільно, з метою виключення шахрайських дій при укладенні рекламації, зазначити у контракті необхідність залучення сторонньої організації для складення незалежного документа, що буде додатковим підтвердженням експортеру товару про неналежну якість або невідповідну документам кількість у імпортованій партії. Такою організацією може виступати торгово-промислова палата країни імпортера.

Визначаючи процедуру пред'явлення претензії, вкрай необхідно зазначити у контракті часовий момент.

Найбільш доцільно здійснювати пред'явлення рекламації на момент знаходження товару під митним контролем, тобто до моменту завершення митного оформлення імпорту. Разом з цим існують певні категорії товарів, якісні показники яких можуть бути виявлені тільки після митного оформлення та випуску товару у вільний обіг. По таким товарам необхідно зазначити межовий термін пред'явлення рекламації з урахуванням терміну використання товару та особливих його характеристик і властивостей.

Невключення такого терміну до особливих умов контракту створює додаткове джерело ризиків для імпортера чи експортера, подолати які можливо виключно у судовому порядку за умови коли контрагенти не знайдуть компромісного рішення.

Наступною особливістю даного розділу контракту є необхідність визначення способів врегулювання претензії. При цьому необхідно керуватись виключно особливими характеристиками товару, які є основою для обрання того чи іншого варіанту вирішення проблеми з урахуванням його економічної доцільності. Варто розподіляти претензії окремо по кількості та окремо по якості.

Кількісні претензії доцільно врегульовувати фінансовим шляхом - переказом коштів, наприклад, за недопоставлений товар або зазначити можливість для експортера додатково поставити товар до обумовленої контрактом кількості.

Найбільш складні шляхи врегулювання претензій по якості товару, бо врегулювання ризиків повинно ґрунтуватись на вартості одиниці товару,



країни його походження, умов транспортування тощо. Можливими варіантами врегулювання претензій по якості товару можуть бути зазначено у контракті:

- повернення неякісного товару експортеру - відправнику, з застосуванням фінансових санкцій за неякісний товар. У випадку здійснення попередньої оплати необхідно визначитись з необхідністю обов'язкового повернення коштів імпортеру або необхідністю зарахувати їх у рахунок наступних експортних партій товару;

- часткове повернення експортеру виключно неякісного товару з наступною його заміною на якісний. Необхідно обов'язково зазначити сторону контракту, що понесе фінансові витрати, які пов'язані з заміною товару. Окрім того, контрагенти можуть узгодити порядок застосування санкцій за експорт товару невідповідної якості;

- надання експортером запасних частин та комплектуючих для здійснення ремонту неякісного товару у країні імпорту з наступним вивезенням несправних елементів у країну експорту. У даному випадку також необхідно зазначити сторону відповідальну за врегулювання фінансових питань;

- знищення неякісного товару у країні імпорту є найбільш тривалим по часу ризиком. Це пов'язане з необхідністю отримання дозволів від державних контролюючих структур, обрання методу та місці знищення, узгодження між контрагентами порядку відшкодування витрат тощо.

Доцільно, при урегулюванні претензій, контрагентам угоди керуватись головною чинником ризику - товаром, якісні та кількісні показники якого можуть підлягати рекламації, а при обранні механізму усунення - його економічною доцільністю.[6]

*Арбітраж.* Принципом зовнішньоторговельних відносин є узгодження умов виконання шляхом домовленостей та внесенням їх до відповідних розділів контракту. Виходячи з цього принципу легше всього вирішувати всі суперечки сторонами контракту самостійно, без втручання третіх осіб. Разом з тим, слід розуміти що торговельні відносини передбачають певний прибуток учасників і не завжди можна вирішити всі фінансові проблеми шляхом проведення консультацій, переговорів та внесенням додаткових положень до основної угоди. Тому сторонам контракту вкрай необхідно зазначити можливість звернення до арбітражного суду кожній з сторін угоди. Обираючи місцезнаходження суду, необхідно керуватись одним з положень контракту, яке визначає верховенство права на умови виконання контракту. Доцільно обирати місце арбітражного суду у країні чие право головує над даним контрактом. При цьому сторони угоди уникають ризику виникнення додаткових фінансових витрат у разі різної національної юрисдикції регулюючих умов виконання договору та арбітражного суду.

Контрактом повинно бути передбачено за яких умов та обставин кожний з контрагентів має право звертатись до визначеного арбітражного суду. [3]

Вкрай необхідно визначитись контрагентам, у разі звернення однієї з сторін до суду, стосовно долі самого контракту, а саме - призупинити його виконання чи розірвати остаточно.

Процедура арбітражного суду досить довготривала, тому партнерам не доцільно доводити суперечки до суду, а здійснити все можливе для врегулювання протиріч, що виникли шляхом проведення переговорів та внесення додаткових положень до тексту контракту.

### Висновки

Ризик зовнішньоторговельної діяльності – це категорія, що об'єднує велику кількість різнофакторних ризиків, які знаходяться на нижчому управлінському рівні, тобто рівні окремих зовнішньоторговельних угод. Їх варто розглядати як початкову ланку виявлення окремих видів ризику й можливостей їх зменшення. Під ризиком зовнішньоторговельної угоди слід розуміти комплекс ризиків, що виникають при будь-яких видах зовнішньоекономічної діяльності на усіх стадіях її здійснення. Об'єктивно оцінити ситуацію на ринку та вибрати найбільш ефективну стратегію можливо тільки під час аналізу всього комплексу ризиків. Ігнорування навіть одного з них призводить до несприятливих наслідків у діяльності підприємства. Аналіз ризику допоможе своєчасно відбирати оптимальний варіант дій з числа альтернативних в усіх сферах підприємництва: виробничій, комерційній, фінансовій як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

### Список використаної літератури

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності» від 04.10.01р.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91р. №959-ХІІ.
3. Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 24.02.94 р. №4002-ХІІ.
4. Уніфіковані правила по договірним гарантіям. Публікація МТП №325 (редакція 1978 р.).
5. Азаров Л. Міжнародні розрахунки та документарні операції // Зовнішньоекономічна діяльність. – 2002. – №43/1-2. – С. 192.
6. Альгин А.П. Грани экономического риска. – М.: Знание, 1994. – 64 с.
7. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 3–9.
8. Внешнеэкономический толковый словарь / Под ред. И. П. Фаминского. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с.
9. Іващенко О.А. Класифікація ризиків підприємств у зовнішньоекономічній діяльності./ Зовнішня торгівля: право та економіка - 2004-№4-с.101-107
10. Економічна енциклопедія у 3 т./ Б. Д. Гаврилишин. К.: Академія. Т.3 Академія народного господарства, 2000. – 520 с.
11. Соболева-Терещенко О.А. Комплексна оцінка експорту товарів // Економіка. Фінанси. Право. 2001.-№2.-С. 12-13.
12. Рэдхед К. Управление финансовыми рисками. Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М, 1996.
13. Терещенко С., Основи митного законодавства України. Питання теорії та практика зовнішньоекономічної діяльності, навчальний посібник - К., АТ "Август", 2001.
14. Фомичев В.И., Международная торговля: Учебник. - М., ИНФРА - М, 1998.