

In order to further stepwise implementation and development of perspective customs technologies, the State Customs Committee of the Republic of Belarus has developed a project Concept «Electronic customs» for the period 2011-2015. The major tasks to be solved within the framework of the project are: developing the information and communication infrastructure of customs authorities; improving the quality and accessibility of information services rendered to foreign economic activities participants on the basis of information and communication technologies; ensuring the integration in information resources of the banking system, government bodies, information systems of foreign customs services.

In this regard, the use of modern technologies in the customs area is an important strategic direction of the customs service of the Republic of Belarus.

Литература

1. Special report of The World Customs organization №53/ June/2007. 2. IBM e-access solutions. Интернет-адрес: <http://www.ibm.com>.
2. RASCargO™. Интернет-адрес: <http://www.diag-nose.com>.
3. Contraband detection. Интернет-адрес: <http://www.smithsdetection.com>.
4. «Таможня и ВЭД», 2012. №3.
5. Концепция проекта «Электронная таможня» на 2011-2015 гг. Интернет-адрес: // <http://it.tut.by/201997>.

РИСКИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕЙ В ЭКСПОРТНЫХ СДЕЛКАХ

А. С. Майлычко

Времена, когда торговцы плавали на судах и обменивали свои товары на золото или серебро, остались далеко позади. Современному же экспортеру, отправляющему свои товары в другую страну зачастую малознакомому партнёру, остаётся уповать лишь на то, что последний (партнёр) выполнит все ранее оговоренные в контракте условия своевременно и в полном объёме. Риск очевиден. Большие расстояния, различные валютные системы, правовые нормы, торговые обычаи наряду с непредсказуемыми политическими и экономическими событиями в нестабильных регионах могут существенно помешать исполнению условий торгового договора. В связи с этим учёт и оценка рисков, связанных с международными сделками, а также грамотное управление дебиторской задолженностью с каждым днём приобретает всё более и более важное значение.

В сложившейся практике все риски делят на экономические и политические. К первой группе относятся банкротство, неуплата и риски, связанные с валютными курсами, а ко второй – риски, касающиеся государственных запретов в отношении трансфертов и конвертации валют,

запреты на осуществление платежей и мораторий на проведение торговых сделок. К политическим рискам можно также отнести конфискацию товаров вследствие произвола властей, потерю товаров и разрушение помещений и коммерческой инфраструктуры в связи с внутренними волнениями, забастовками или беспорядками; введением эмбарго со стороны правительства или вышестоящего парламента (например, введение эмбарго ЕС в отношении Ирана), а также импортные запреты, вынесенные иностранным правительством в связи с текущими политическими и культурными событиями (например, карикатуры в датских газетах, послужившие причиной введения запрета на импорт товаров из Дании в Иран). Также большое значение в последнее время приобретает оценка кредитоспособности отдельных государств, в которых находятся фирмы-партнёры. Например, последствиями принятых мер экономии в таких странах, как Греция и Испания, явились снижение потребления и расходов по государственному бюджету, резкое увеличение банкротств коммерческих организаций и рост социальной напряжённости.

Все эти факторы значительно увеличивают риски ненадлежащего неисполнения контрактных обязательств стороной с нестабильной внешней средой. Природные катастрофы – ещё одна область риска, которая до сих пор остаётся недооценённой. Последние примеры: землетрясения в Чили (2009), Новой Зеландии (2010), землетрясение и цунами в Японии (2010), землетрясение в Турции (2011) и т.д.

Существует также ряд иных рисков, таких, как различия между национальным и зарубежным правом (например, различия в корпоративном праве), транспортные риски, риски, связанные с осуществлением платежей, отсутствие в договоре оговорок о сохранении прав собственности, другой менталитет партнёра, трудности по сбору информации либо вовсе целенаправленное мошенничество.

Как же дать правильную оценку иностранному покупателю? Первое действие – оценка платёжеспособности заказчика. Целесообразно делить клиентов на новых и постоянных, так как критерии их оценки имеют различия. Для проведения всесторонней и качественной оценки внешне-торгового партнёра существуют различные инструменты, например, такие, как отчёты кредитных организаций, информация, предоставляемая торгово-промышленными палатами либо зарубежными торговыми палатами, сведения банков, кредитные рейтинги, самостоятельно полученная информация, информация, полученная посредством посещения партнёра и т.д. В первую очередь необходимо проверить правильность информации, предоставляемой покупателем, наличие достаточного собственного капитала, ликвидность, изменения в платёжном поведении, связи с ины-

ми организациями (и их возможное негативное влияние), а также негативные инциденты в прошлом.

Также очень важной является способность вовремя распознать предупреждающие сигналы. Это представляется возможным при наличии собственной информации и информации, полученной от третьих лиц.

Наряду с качественной оценкой рисков ещё одним ключом к успешной деятельности фирмы является правильный выбор формы платежа и его страхования. Общепринятыми видами платежей являются: авансовый платёж, безотзывный документарный аккредитив и инкассо против документов. Наиболее же удачными решениями по страхованию платежей являются всё те же авансовый платёж, безотзывный документарный аккредитив, а также банковская гарантия, поручительство, факторинг, форфейтинг и страхование кредитов (в том числе инкассо). Обоснованный выбор и умелое пользование данными инструментами в большинстве случаев помогает организации избежать проблем, связанных с несвоевременной оплатой предоставленных ею товаров или услуг, и защитить себя от риска утраты требования вследствие неплатёжеспособности должника.

Литература

1. Материалы конференции «Риски и страхование платежей в экспортных сделках», г. Майнц, Германия, 2012 (Референт: Э. Эрет, Coface Deutschland AG)
2. Официальный сайт Coface Deutschland AG. <http://www.coface.de>.
3. Praktische Arbeitshilfe Export/Import, 15. überarbeitete Aufl. W. Bertelsmann Verlag.

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ВИДЕО ИГР

И. И. Макаров

По данным Microsoft, на 98% персональных компьютеров мира установлена хотя бы одна игра, а игровая индустрия уже несколько лет является одной из самых динамично развивающихся. Прогрессу этой индустрии вряд ли способен существенно помешать даже экономический кризис, ведь давно отмечена отрицательная корреляция между состоянием экономики и объемом денежных средств, которые люди тратят на недорогие развлечения. То есть чем хуже состояние экономики, тем больше денег люди расходуют на недорогие развлечения, к коим, отчасти, можно отнести и компьютерные игры.

По данным отраслевого консорциума PC Gaming Alliance, в 2009 году разработчики и издатели игр во всем мире заработали 13,1 млрд. долларов. 20% сборов пришлось на продажи через Интернет, причем треть загрузок обеспечивает Steam.