

*Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА  
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА**

*Тема: «Ризики зовнішньоекономічної діяльності: особливості прояву та оцінювання впливу на економічну діяльність фірм».*

*Спеціальність 051 «Економіка»  
Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»*

*Завідувач кафедри:*

*Мельник Л. Г.*

*Керівник роботи:*

*Кубатко О. В.*

*Виконавець:*

*Харченко В. А.  
П.І.Б.*

*Група:*

*Е-61  
шифр*

**Суми 2020**

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ .....	3
Вступ.....	4
Розділ 1. Ризики ЗЕД: теоретико-методичний аспект.....	5
1.1 Особливості ЗЕД, як виду економічної діяльності.....	5
1.2 Класифікація ризиків ЗЕД.....	11
Розділ 2. Характеристика ризиків ЗЕД: сутність, характеристика, вплив на ефективність ЗЕД фірм.....	14
2.1 Вплив політичних, соціальних, демографічних, адміністративно-законодавчих ризиків на ефективність проведення економічними суб'єктами ЗЕД.....	14
2.2. Вплив виробничих, техніко-технологічних, комерційних, валютних і транспортних ризиків на ефективність впровадження економічними суб'єктами ЗЕД.....	19
Розділ 3. Економіко-організаційні аспекти оцінювання і врахування ризиків у тактиках і стратегіях провадження ЗЕД. ....	31
3.1 Науково-методичні підходи до оцінювання ризиків у тактиках і стратегіях економічних суб'єктів здійснення зовнішньоторговельних операцій.....	31
3.2 Урахування ризиків у тактиках і стратегіях провадження ЗЕД.....	34
Висновки .....	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЕЖРЕЛ.....	41

## РЕФЕРАТ

Робота містить «45» сторінок основного тексту, «3» розділи та список використаної літератури.

Мета роботи – виділення основних принципів розробки стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками підприємства та етапів управління ризиками.

Об'єкт дослідження – процеси визначення, оцінювання і управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) фірм.

Предмет дослідження – економічні відносини, що виникають між економічними суб'єктами при провадженні ними ЗЕД.

У першому розділі роботи «Ризики ЗЕД: теоретико-методичний аспект» аналізуються особливості ЗЕД, як виду економічної діяльності та класифікація ризиків ЗЕД.

У другому розділі роботи «Характеристика ризиків ЗЕД: сутність, характеристика, вплив на ефективність ЗЕД» висвітлюється вплив політичних, соціальних, демографічних, адміністративно-законодавчих ризиків на ефективність проведення економічними суб'єктами ЗЕД, а також вплив виробничих, техніко-технологічних, комерційних, валютних і транспортних ризиків на ефективність впровадження економічними суб'єктами ЗЕД.

У третьому розділі роботи «Економіко-організаційні аспекти оцінювання і врахування ризиків у тактиках і стратегіях провадження ЗЕД» аналізуються науково-методичні підходи до оцінювання ризиків у тактиках і стратегіях економічних суб'єктів здійснення зовнішньоторговельних операцій та врахування ризиків у тактиках і стратегіях провадження ЗЕД.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ризик зовнішньоекономічної діяльності, компанія, оцінка, стратегія.

Абревіатури: ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність, ПУР – програма управління ризиками. господарська діяльність (ГД),

## Вступ

Визначальною особливістю функціонування світового господарства в XXI ст. є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин. І саме тому одним із важливих сегментів механізму управління міжнародними економічними відносинами, що виконуються шляхом проведення комерційних операцій, є зовнішньоекономічна діяльність.

Поняття «ЗЕД» з'явилося в Україні з початком економічної реформи, 1987 р. Одним з основних напрямків економічної реформи була децентралізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам права виходу на зовнішній ринок і залучення розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні господарських суб'єктів.

На відміну від зовнішньоекономічних зв'язків, засоби і методи відносин між країнами, зовнішньоекономічна діяльність висвітлює діяльність на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств, об'єднань і т. д.). Зовнішньоекономічну діяльність можна визначити як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, які пов'язані з його виходом на зовнішній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях.

Розвиток та залучення ринкових відносин в Україні - це необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація ЗЕД, надання суб'єктам економічної діяльності, що виробляють конкурентоздатну продукцію, право виходу на світовий ринок та вимагають нових підходів до управління ЗЕД. Саме тому вивчення критерій управління зовнішньоекономічною діяльністю, особливо на рівні фірм як основної ланки зовнішньоекономічного комплексу, має велику цінність.

## Розділ 1. Ризики ЗЕД: теоретико-методичний аспект

### 1.1 Особливості ЗЕД, як виду економічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства відповідно до ст. 25 Закону України «Про підприємства в Україні» є частиною зовнішньоекономічної діяльності України [1].

ЗЕД Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991р. визначається як діяльність як діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами[2].

ЗЕД пов'язана з провадженнями різними господарськими суб'єктами операцій на закордонних ринках.

До числа суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні відносяться:

- фізичні особи – це люди України та громадяни інших держав та особи без громадянства, які мають цивільні права і дієздатність до роботи за законами України і постійно перебувають на її території;
- юридичні особи (ЮО) – це особи зареєстровані як такі в Україні і постійно перебувають на території України, у тому числі юридичні особи, майно або капітал яких перебуває у власності іноземних суб'єктів;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та/або юридичних осіб, які не є ЮО згідно з законами України, але перебувають на території України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не являються собою ЮО згідно з законами України, але перебувають на території України;

- спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;

- інші суб'єкти господарської діяльності (ГД), які передбачені нормативно.

При цьому всі зазначені суб'єкти ЗЕД мають рівне право здійснювати будь-які прямо не заборонені законами України ГД від форми власності.

Одним із головних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є підприємство. Самостійний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги за для задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

ЗЕД підприємства базується на можливості отримання економічних вигод, які виходять з переваг міжнародного поділу праці або міжнародних ділових відносин. Перш за все, це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така сама діяльність в середині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється там і з тими партнерами, що є найвигіднішими.

Підприємства можуть здійснювати будь-які її види, не заборонені прямо і у виключній формі законами України. До видів зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності і навпаки

Проблеми екологічної сертифікації також має суттєвий вплив за ЗЕД [3].

Такими видами послуг можуть бути страхові, маркетингові, виробничі, транспортні, консультаційні, експортні, управлінські, облікові, аудиторські, юридичні, брокерські, посередницькі, що забезпечуються наступними видами роботи:

- виробнича, навчальна, науково-технічна, науково-виробнича та інші види операції з іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- підготовка та навчання спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- розрахункові та кредитні операції, утворення банківських, кредитних та страхових установ як за межами України, так і на її території;
- спільна підприємницька діяльність, у тому числі створення спільних підприємств;
- підприємницька діяльність, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ТМ та інших об'єктів власності;
- організація та проведення діяльності у галузі запровадження виставок, аукціонів, торгів, конференцій, тощо; організація та здійснення оптової та роздрібною торгівлі на території України;
- товарообмінні (бартерні) операції;
- орендні та лізингові, операції;
- операції з придбання, продажу та обміну валют на валютних ринках, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- інші види ЗЕД.

Загальні принципи ЗЕД - це загальносвітові правила, що стали своєрідними загальновідомими правдами та яких дотримуються всі учасники міжнародних операцій. Набір цих принципів може різнитися, однак у

кінцевому результату, на мою думку, вони призводять до трьох головних: науцнїть, систематизованїсть, взаємна вигода.

Дотримання наукового принципу на практицї управління міжнародними операцїями передбачає собою визначення організацїєю попиту і пропозицїях на цю продукцїю іноземних держав, рївня цїн, вїдношення до витрат в країні експортерї та їн. Знання керївникїв фїрм та пїдприємств їснуючих методїв міжнародної торгївлї допомагає їм уникати значних збиткїв, точно передбачати змїни на міжнародних ринках. На мою думку, важливе значення має цей принцип у проведеннї міжнародних фїнансових розрахункїв, при яких потрїбно спиратися на змїни їноземної валюти. Теперїшня теорїя передбачає багато корисних теоретичних моделей передбачання валютних курсїв. На основї вище згаданих моделей практика виробила зручнї й рїзноманїтнї теорїї управління валютними ризиками: операцїйними, бухгалтерськими і економїчними [4].

Використання зазначених та їнших їнструментїв в управлїннї зовнїшньоекономїчної дїяльностї – безсумнївна ознака використання принципу науковостї.

Слїд пїдкреслити, що складовї ЗЕД можуть бути видїленї за рїзними ознаками. Я гадаю що, одним їз найбільш важливих є контракт (договїр) ЗЕД. Враховуючи цї ознаки, необхідно забезпечувати взаємозв'язок мїж всїма статтями контракту: якїстю товару, умовами постачання, якї є базовими і цїною, їноземною валютою цїни, валютою розрахунку і формами цього платежу, термїнам виконання поставок і транспортних умов перевезення, предметом контракту і т.д. Системнї зв'язки перебувають і в перїод мїж укладанням та виконанням договорїв. Принцип системностї виникає також необхіднїсть розумїння керївниками фїрм, що ЗЕД є лише частиною їх бїзнесу. І якщо внутрїшнїй український бїзнес ведеться не продуктивно, це загрожує і мїжнародним бїзнес операцїям. Помилки, прорахунки і збитки



фірми в операціях на внутрішньому ринку будуть серйозним сигналом для партнерів цієї компанії по міжнародному бізнесу.

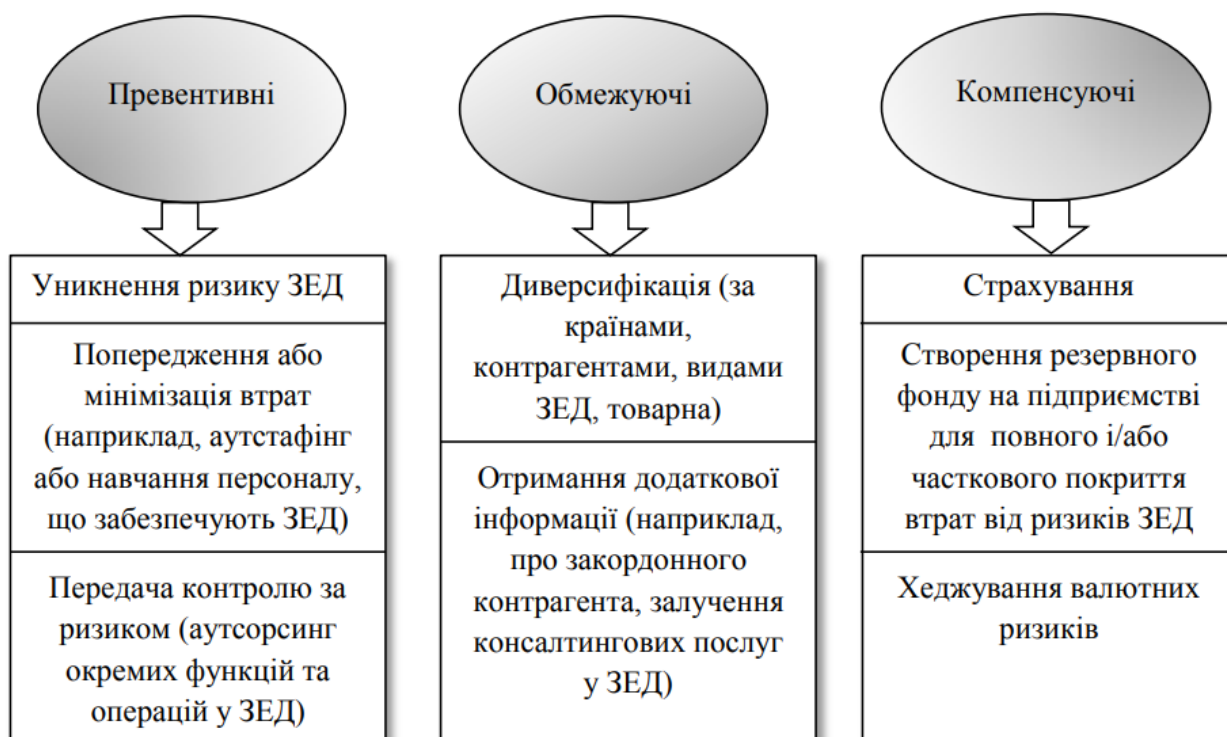
Принцип системності ЗЕД включає зв'язок міжнародних операцій даної фірми з міжнародним бізнесом. Оскільки самі по собі операції однієї великої фірми займають у обсязі міжнародному бізнесі невелику частину, тож доводиться пристосовуватися до законів цього бізнесу. Система ЗЕД фірми є лише малою частиною міжнародного бізнесу як більш вагомій системи.

На мою думку, принцип взаємовигідності ЗЕД, не має якихось ускладнень і виглядає в цілому очевидним. Проте здійснювати цей принцип не так легко через кількість часу, необхідного для виконання домовленостей, зміни валютних іноземних курсів, наявності різних зв'язків між окремими зовнішньоекономічними угодами, використання бартерних операцій та ін. Тому дотримання цього принципу потребує аналізу і врахування, виділення різних статтів прибутків і витрат

Принцип зелених інновацій є важливим оскільки дає змогу легко виходити на ринок розвинутих країн, де екологічне законодавство є більш жорстким [5].

Так як серед наведених загальних принципів провадження ЗЕД є багато специфічних принципів, яких також необхідно виконувати. Такі принципи зовнішньоекономічної діяльності лежать в основі у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими до виконання всіма країнами, що підписали цей правовий акт. Повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», прийнятій IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. Хартія, яка описана вище, була прийнята разом із Декларацією про

встановлення нового економічного порядку та Програмою дій з його здійснення. Більш детальна інформація щодо методів управління на рис. 1.1



**Рис.1.1 Методи управління ризиками ЗЕД.**

У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність держав являє собою систему економічних взаємовідносин, які складаються при обміні ресурсами між країнами та їх економічними суб'єктами. Економічні відносини впливають на усі аспекти економічного життя держави: виробництво, торгівлю, інвестиційну сферу та фінанси.

Значення ЗЕД у розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно прогресує. Минулий історичний досвід показує вигідність провадження участі країн у міжнародному розподілу праці і різних формах міжнародного бізнесу. І, навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності призводить до сповільнення соціально-економічного розвитку країни, виникнення проблем, які неможливо вирішити не лише в економіці, але і в інших сферах побутового життя. Саме тому цей процес глобалізації та інтернаціоналізації

господарського життя можна вважати закономірним з огляду на посилення зв'язків між країнами і наростаючу схожість їх економіки [6].

## *1.2 Класифікація ризиків ЗЕД*

Організація зовнішньоекономічної діяльності спирається на основі взаємодії таких важливих факторів як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення нових ділових контактів з ними, проведення переговорів, підписання угод і тощо. На організацію зовнішньоекономічної діяльності впливають чинники, які можна поділити на чинники: зовнішні та внутрішні.

Я вважаю, що внутрішні чинники представляють собою масштаби ЗЕД; витрати; складність продукції; досвід; контроль.

До зовнішніх чинників належать: економічна свобода; конкуренція; ризики.

Здійснення ЗЕД пов'язане з необхідністю провадження ризикових рішень, тобто таких які не є гарантом повного виконання цілей ЗЕД. Під ризиками у ЗЕД розуміють:

- Ризик - це загроза, яка призводить до втрат сировинних або інших ресурсів, додаткових фінансових витрат, зменшення отриманого прибутку суб'єктами ЗЕД.

- Ризик - це можливі ускладнення зовнішньоекономічної операції.

- Ризик - це недостовірна свідомо інформація про ефективність операцій, які є у планах та проводяться в процесі здійснення ЗЕД.

Важливе місце займає значення у процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства має ідентифікація та мінімізація ризиків.

Робота з управління зовнішньоекономічними ризиками має включати такі основні складові:

- аналіз ситуації і визначення можливих ризиків;
- оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками;
- реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

Політика учасника зовнішньоекономічної діяльності щодо потенційних ризиків має декілька різновидів[7].

1. Виключення ризиків – це відмова від здійснення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризиків у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Прийняття ризиків означає, що підприємство бере на себе відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризики, пов'язані з нею.

3. Зменшення ризиків – прийняття рішень, які дають змогу понизити рівень витрат від прийнятих ризиків.

На мою думку, спеціальне місце поміж ризиків, яким піддаються члени зовнішньоекономічних зв'язків, посідають комерційні ризики, та у тому числі ризики, пов'язані з ймовірною неплатоспроможністю клієнта чи позичальника, нестійкістю валютних іноземних курсів та інфляцією, зміною на ціну товару після укладення договору. Для того щоб перестрахувати себе від можливих збитків, експортер може заложити в ціну надбавку на непередбачені ризики. Проте можливості такого способу захисту від комерційних ризиків обмежені таким чином, що підвищення ціни негативно позначається на конкурентоспроможності товару.

Ціновий ризик, як такий, породжується в процесі збуту товарів і послуг, зроблених чи куплених власником фірми у зовнішньоторговельній діяльності. Основними причинами цього ризику є зниження обсягів реалізації продукції в результаті різкого зменшення попиту чи потреби на товар,

реалізований фірмою в цілому, витиснення його конкуруючими товарами, введення обмежень на продаж цих товарів та послуг; збільшення закупівельної ціни товару в процесі здійснення зовнішньоторговельного підприємницького розрахунку тощо.

Валютний ризик розглядають в двох аспектах: як для імпортера й так для експортера. Ризик який є для експортера продукції – це падіння курсу валюти від статусу одержання чи підтвердження замовлення до одержання грошей. Ризик імпортера продукції – це підвищення іноземного курсу валюти у проміжок часу між датою підтвердження замовлення і в день платежу.

У європейській практиці одним зі способів пониження ступеня цінових ризиків у здійсненні ЗЕД є передбачання зовнішньоторговельної політики фірми торгівлі як один із фінальних етапів комплексного вивчення товарних ринків. "Результати такого дослідження закладають у програму фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Головною метою такого прогнозу – це забезпечити відповідність ціни, яка зафіксована сторонами в договорі, рівню цін на ринку в момент здійснення фінансових розрахунків. Для такої ситуації фірмі необхідно спрогнозувати динаміку зростання чи падіння цін на ринку на строки приготування товару і використовувати отримані результати для визначення своєї ціни" [26]

Інноваційність є фактором зростання конкурентоспроможності продукції фірми за ЗЕД [8].

## Розділ 2. Характеристика ризиків ЗЕД: сутність, характеристика, вплив на ефективність ЗЕД фірм

### *2.1 Вплив політичних, соціальних, демографічних, адміністративно-законодавчих ризиків на ефективність проведення економічними суб'єктами ЗЕД*

Мета класифікації ризиків – визначити джерело конкретного виду ризику та забезпечити застосування відповідних методів та інструментів управління ризиком, які здатні максимально знизити його негативний вплив на діяльність фірми.

У сучасній теорії управління ризиками визначення об'єктів класифікації ризиків здійснюють на основі причин і джерел ризикових подій, їх характеристики та наслідки.

Досить часто у практичній діяльності різні види ризиків переплітаються та є взаємозалежними один від одного.

В ЗЕД нараховується близько 150 видів ризиків.

За сферою походження ризики можна поділити на :

- соціально – політичний ризик;
- адміністративно-законодавчий ризик;
- демографічний ризик;
- природно- екологічний ризик та інше.

1. Політичні ризики - це можливість виникнення збитків або скорочення розмірів прибутку як наслідок державної політики. Складові політичних ризиків:

- Політична нестабільність (ризик зміни режиму).

- Економічна нестабільність ( імовірність економічне зростання або криза).
- Валютна нестабільність ( проблеми конвертованості валюти, стійкість національної валюти).
- Переведення капіталу та прибутку за кордон.
- Захист технологій (патенти, ліцензії).
- Відношення до іноземних інвестицій (пільги, обмеження).
- Культурна взаємодія (особисте ставлення громадян ЗЕД операцій).

Політичні ризики – це ризики, які пов'язані з можливістю негативного впливу на діяльність господарюючих суб'єктів з боку держави шляхом здійснюваного нею політичного курсу розвитку.

Політичні ризики є зовнішніми щодо підприємства, а за можливим економічним результатом належать до чистих ризиків, що мають негативний характер на результат господарських рішень та функціонування підприємства. Політичні ризики є складовою систематичного ризику, який неможливо понизити з допомогою заходів з боку окремих суб'єктів господарювання, які знизять ризики, але необхідно враховувати при прийнятті рішень.

Основні чинники політичного ризику:

- військові дії, виникнення локальних конфліктів, здійснення революцій, переворотів, громадянські заворушення, тероризм;
- загострення внутрішньополітичної ситуації внаслідок проведення глобальних політичних заходів, таких, як референдуми, вибори;

- зміни у політичному устрої країни (наприклад, експропріація або націоналізація об'єктів іноземної власності, відмова нового уряду виконувати зобов'язання попередників; неможливість конвертації місцевої валюти);
- зміни розстановки політичних сил у суспільстві, зміни геополітичної ситуації, що може виявлятися у різних формах;
- непередбачувані зміни у законодавстві країни (наприклад, податкової, митної або валютної політики, політики регулювання цін).

2. Соціальні ризики - заміна здійснюваного державою політичного курсу, введення у дію незапланованих соціальних програм або інших дій, що в основі свого походження мають соціальну сферу.

Соціальним ризиком слід розуміти можливі заходи, які виникають об'єктивними соціально-значимими причинами і ведуть до втрати заробітку, пониження доходів менше прожиткового мінімуму, необхідності в медичній допомозі та інших соціальних услугах.

Ознаки соціального ризику:

- беруть об'єктивний характер, виступають незалежно від волі персони,
- виникнення подій впливає на матеріальний, життєвий рівень персони;
- прикріплені у законодавстві, перелік вичерпаний, тобто розширеному значенню не підлягає;
- являється підставою про призначення того чи іншого виду соціального забезпечення, тобто є обов'язковим сегментом складу, який спричиняє виникнення, зміну або припинення соціально-забезпечувальних відносин.



3. Демографічний ризик – це можливість зміни демографічної обставини; особливість даних ризиків - живуть як у формі самостійних ризиків, так і являють спричинені виникненням інших ризиків.

Демографічний ризик слід приймати як комплексне поняття, сукупність різних ризиків, пов'язаних з людським фактором. До складових демографічного ризику слід віднести: По-перше, це група ризиків, що пов'язана з загальним зменшенням кількості населення, тобто суб'єктів економічних взаємовідносин в якості споживачів готової продукції, та в якості робочої сили. Як наслідками настання таких ризикових ситуацій можуть стати скорочення попиту внаслідок скорочення кількості споживачів або зменшення пропозиції внаслідок скорочення персоналу необхідного рівня праці. В умовах де присутня ринкової рівновага, кожне з цих явищ буде негативним для економіки регіону.

4. Адміністративно-законодавчий ризик - реалізація непередбачуваних адміністративних обмежень діяльності господарського суб'єкта ринку, перезміни в законодавстві (збільшення податків, заборона на здійснення якогось виду господарювання тощо).

Адміністративно-законодавчі ризики пов'язані з небезпекою несприятливого впливу адміністративних та законодавчих змін на діяльність господарюючих суб'єктів. Ця група ризиків належить до зовнішніх ризиків і є складовою систематичного ризику. Оскільки однією з основних складових адміністративно-законодавчого регулювання фінансово-господарської діяльності підприємств є податкове регулювання, то у складі адміністративно-законодавчих ризиків виокремлюються податкові ризики.

До основних джерел адміністративно-законодавчих ризиків належать:

- введення відстрочки або мораторію на різні види платежів;
- несприятливі зміни в податковому законодавстві;

- обмеження щодо конвертації національної або іноземної валюти;
- проблеми, пов'язані з обмеженням прав власності на продукцію, що виробляється на підприємстві;
- можливість виникнення протиріч діяльності підприємства з законодавством.

Введення відстрочки або мораторію на різні види платежів, в т.ч. зовнішніх, може виявлятися по-різному, наприклад, у формі заборони бартерних операцій, тимчасового мораторію на переказ грошей у країну партнера і т.п. Ці заходи можуть стосуватися функціонування будь-яких суб'єктів господарювання, що діють на зовнішньому ринках. Останніми роками для вітчизняної економіки характерне прискорення темпів інфляції, стрімке зростання зовнішнього боргу й дефіциту держбюджету, які штучно компенсуються за рахунок скорочення видатків на нагальні потреби економіки, тривалого стягнення податкових платежів і затримки платежів з відшкодування податку на додану вартість підприємствам, а також інших адміністративних заходів, що призводить до зниження ефективності функціонування господарюючих суб'єктів та інвестиційної привабливості країни в цілому. Отже, зазначені ризики найчастіше виникають за умов макроекономічної нестабільності в країні, неусталеності та частоті змінюваності нормативно-правових актів. Тому для забезпечення ефективної діяльності підприємства необхідне урахування можливості виникнення подібних ситуацій[9].

Несприятливі зміни в податковому законодавстві зазвичай виявляються у збільшенні вже встановлених податкових ставок на діяльність суб'єктів господарювання і використовуване ними при цьому майно або у розширенні бази оподаткування, що виражається у встановленні податкових відрахувань на раніше неоподатковувану базу.

Ризики, зумовлені обмеженнями з боку державних органів влади на конвертацію національної валюти в іноземну, є особливо актуальними, якщо підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність або значна частина його партнерів перебуває за межами країни, у якій воно функціонує. Ці ризики можуть виникати у зв'язку з встановленням відповідних обмежень та вимог з боку державних органів влади щодо підприємств з метою підтримки національної грошової одиниці та скорочення відтоку капіталу за кордон. Наприклад, можуть існувати граничні обсяги конвергенції між окремими країнами на певний період часу щодо сходження та розходження їх спільними економічних політики, останнє сприяє зміні надходжень грошей від експорту продукції як для фірми так і для Національному банку за заниженим курсом порівняно з ринковим [10].

## *2.2. Вплив виробничих, техніко-технологічних, комерційних, валютних і транспортних ризиків на ефективність впровадження економічними суб'єктами ЗЕД.*

За видами діяльності підприємства ризики можна поділити на:

- виробничі;
- техніко-технологічні;
- комерційні;
- валютні;
- транспортні тощо.

Виробничий ризик - пов'язаний з можливістю невиконання організацією своїх зобов'язань за контрактом або договором із замовником; позапланові зупинки устаткування чи переривання технологічного циклу підприємства через вимушене переналагодження устаткування; перебої у енергопостачанні; подовження, порівняно із запланованими, термінів

ремонту устаткування; аварії допоміжних систем; зниження запланованих обсягів виробництва, зростання витрат на виробництво продукції тощо .

Відповідно до цього підходу як основні причини виробничого ризику розглядаються:

- скорочення обсягів виробництва й збуту продукції порівняно з плановим рівнем через перебої у забезпеченні матеріальними ресурсами, недостатню забезпеченість робочою силою необхідної кваліфікації, простої обладнання, втрати робочого часу, зниження продуктивності праці, підвищення відсотка браку;
- зниження цін реалізації продукції та послуг порівняно з плановим рівнем через їх недостатню якість, несприятливі зміни ринкової кон'юнктури;
- зростання питомих витрат матеріальних, енергетичних, паливних ресурсів, витрат на транспортування, торговельних, накладних та інших побічних витрат;
- зростання фонду оплати праці через перевищення чисельності працюючих або збільшення рівня заробітної плати;
- зростання податкових платежів та інших відрахувань внаслідок зміни ставок оподаткування;
- значний фізичний та моральний знос основних фондів, зокрема, виробничого обладнання;
- незабезпеченість робочою силою необхідної кваліфікації, відносини з профспілками

Безпосередньо виробничі ризики включають:

- ризики у процесі розробки стратегії;

- постачальницькі ризики;
- ризики порушення планових термінів;
- ризики конфліктів з інтересами підтримки поточної діяльності підприємства та інших її напрямків.

До ризиків, що виникають у процесі розробки стратегії підприємства, належать ризики:

- необґрунтованого визначення пріоритетів загальної економічної та ринкової стратегії підприємства;
- неправильного прогнозу кон'юнктури на всіх або окремих ринках капітальних закупівель і постачання;
- неадекватної оцінки потреби сфери споживання та власного виробництва.

Постачальницькі ризики складаються з ризиків:

- незнаходження постачальників ресурсів, необхідних для здійснення даного напрямку підприємницької діяльності;
- незнаходження постачальників при проєктованих цінах закупівель;
- відмови постачальників від укладення контрактів на постачання;
- необхідності укладення контрактів на умовах, що відрізняються від найбільш прийнятних або звичайних для підприємства і галузі;
- затягування кампанії з організації закупівель;
- укладення контрактів на обсяги поточного постачання виробництва, не забезпечені збутом готової продукції.

Група ризиків порушення планових термінів складається з ризиків:

- недотримання запланованого графіку витрат;
- недотримання наміченого графіка доходів.

Ризики, пов'язані з конфліктами інтересів підтримки поточної діяльності підприємства та її інших напрямків полягають в тому, що в процесі господарської діяльності підприємства, незважаючи на наявність пріоритетних напрямів, може відбуватися перерозподіл коштів на фінансування поточних потреб або інших видів діяльності. Такий перерозподіл може бути викликаний виникненням дефіциту у фінансуванні поточної діяльності через помилки при розробці стратегії діяльності підприємства або непередбачуваними подіями, що потребують додаткових коштів.

Транспортні ризики виокремлюють в самостійну групу, оскільки транспортні операції здійснюються на кожному з етапів виробничого процесу. У світовій практиці прийнято поділяти транспортні ризики за ступенем відповідальності на чотири групи (E, F, C і D).

Реалізаційні ризики можна розглядати як складову виробничих ризиків або як самостійну групу ризиків. Необхідність комплексного розгляду виробничих та реалізаційних ризиків зумовлена орієнтацією виробничих завдань на можливості реалізації продукції підприємства. Але все частіше закордонні промислові компанії відокремлюють зі своєї структури підрозділи з логістики для виконання посередницьких функцій або взаємодіють з незалежними посередниками. Отже, для таких спеціалізованих посередницьких фірм виробничі ризики існують окремо від реалізаційних і є лише одним із джерел їх виникнення, тому є доцільним їх окремий розгляд

Техніко-технологічний ризик. Ефективна підприємницька діяльність в умовах жорсткої конкуренції вимагає освоєння нової техніки і технології, підвищення інтенсифікації виробництва, пошуку інформаційних,

матеріальних і фінансових ресурсів. Однак впровадження нової техніки і технології веде до зростання небезпеки техногенних катастроф, що завдають значної шкоди природі, людям, виробництву. Ці ризики, викликані наслідками функціонування техніко-технологічних систем і (або) їх порушеннями (пожежі, зміна технології, погіршення якості і продуктивності виробництва, специфічні ризики технології, помилки в проектно-кошторисної документації). Природно-ресурсний потенціал відповідно до роботи Мельник Л.Г. має суттєве значання та ЗЕД та економічних розвиток країни [11].

До техніко-технологічних ризиків належать: ймовірність збитків внаслідок негативних показників науково-дослідних робіт; ймовірність збитків у результаті незадоволення запланованих технічних параметрів у ході технологічних розробок; ймовірність збитків у результаті зниження технологічних можливостей підприємства, що не дозволяє отримати результати нових розробок; ймовірність збитків у результаті виникнення при спричиненому використанні нових технологій, побічних або відстрочених в часі проблеми; ймовірність збитків у наслідку збоїв і поломки основних засобів праці, пожеж і т. д.

Валютний ризик також пов'язаний із можливим коливанням ринкових відсотків власної грошової одиниці та інших курсів іноземних валют.

Валютний ризик - це ймовірність виникнення можливих збитків унаслідок несприятливих змін курсів іноземних валют. Фактори, що впливають на ризик, слід за все розподілити на такі дві групи:

Коли ризик збільшується:

- коливання валютних іноземних курсів;
- відкриті у іноземній валюті позиції.

Що понижують:

- ліміти позицій за іноземними валютами;
- контроль, пов'язаний ризиками з боку менеджменту;
- використання різних методів хеджування.

Валютний ризик є особливим видом ринкового ризику. Його сутність проявляється в можливості фінансових збитків за балансовими та позабалансовими статтями у зв'язку переміною ринкових умов та відповідно, з рухом ринкових валютних іноземних курсів. Такі фінансові втрати можливі якщо: а) переоцінювання відкритих валютних позицій; б) проведення різноманітних дій на строковому ринку.

За характером і місцем поділяють:

- на операційні ризики;
- трансляційні (бухгалтерські) ризики;
- економічні ризики.

Операційний ризик зв'язаний із торговельними діями, а також із грошовими договорами з фінансового інвестування грошових потоків та дивідендних платежів або отримання значних коштів в іноземній валюті.

Бухгалтерський ризик, на мою думку, пов'язаний із переоцінюванням активів, пасивів та прибутків у національній валовій валюті, а також може впливати під час експорту чи імпорту товарів. Він враховує на значення балансу, що відображають звіт про прибутки та збитки після перерозрахунків інвестицій у національну державну валюту.

Економічний валютний ризик пов'язаний із можливістю позбавлення прибутків за майбутніми контрактами через переміну загального економічного стану як країн-партнерів, так і країн, де розташована фірма.



Насамперед він обумовлений необхідністю виконання постійних розрахунків за експортними та імпорнтними подіями, частота яких, у свою чергу, може залежати від валютних іноземних курсів.

Так як позбавитись від ризику під час проведення комерційної діяльності фактично не є можливим, основною метою є поменшення ступеня ризику та обмеження його певними обставинами.

Комерційні ризики - це зниження сумм реалізації товарів (послуг) внаслідок переміни кон'юнктури, підвищення закупівельної ціни товарів, непередбачене зниження обсягу закупівель, втрати товару у процесі обігу тощо.

Такі ризики можуть виникати в процесі реалізації товарів та послуг суб'єктами ЗЕД.

Комерційні ризики:

- Відмови реєстрації товару в Україні.
- Ризик пов'язаний з несвоєчасністю вигідної купівлі/продажу товару (ризик упущеної вигоди).
- Ризик зниження доходу на товарах чи послугах.
- Ризик втрат пов'язаний з фінансовими можливостями. Причини комерційних ризиків.
- Зменшення обсягу збуту продукції.
- Зростання закупочної ціни на сировину або товари.
- Зниження обсягу закупок сировини або товару.
- Втрата сировини або товару.
- Втрата якості сировини або товару.

- Зростання витрат на реалізацію обігу товарів та послуг.

Запобігти виникненню інноваційного ризику можливо тільки шляхом проведення маркетингових досліджень, направлених на виявлення задоволення потреб споживачів на тому чи іншому ринку, де функціонує підприємство або фірма в цілому[12].

При запобіганні кон'юнктурному ризику слід брати до уваги діяльність підприємства в цій галузі, а також схожих галузях за певний відрізок часу; припинення функціонування цієї галузі порівняно з економічним станом у країні; результати діяльності різних підприємств у межах однієї ж галузі. Оцінка маркетингової підгрупи ризиків стоїть на визначенні ступеня можливості виникнення маркетингових ризиків, тобто на їх імовірності. Маркетингові ризики багатоконпонентні, їх зумовлюють як внутрішні, так і зовнішні фактори, яких досить важко направити в потрібному руслі.

Транспортні ризики — це ризики, які пов'язані у зовнішньоекономічній діяльності при укладенні зовнішньоекономічних договорів, а саме при транспортуванні товару від продавця (постачальника) до покупця. **Інкотермс** – це такі міжнародні правила, визнані країнами по всьому світу як означення найбільш застосованих в міжнародній торгівлі термінів.

**"Франко завод - EXW (EX Works named place)** - цей термін означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка продає виконала свої обов'язки з поставки продукції тоді, коли товар перейшов у розпорядження замовника цього товару на своїй фірмі або в іншому місці про яке йдеться у договорі. Сторона яка продає товар не несе відповідальність за погрузку цього товару на транспортний засіб, а також за мито для товару експорту". [13,27] **"Франко перевізник - FCA (Free Carrier named place)** -такий термін значить, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка продає здійснила доставку товар,

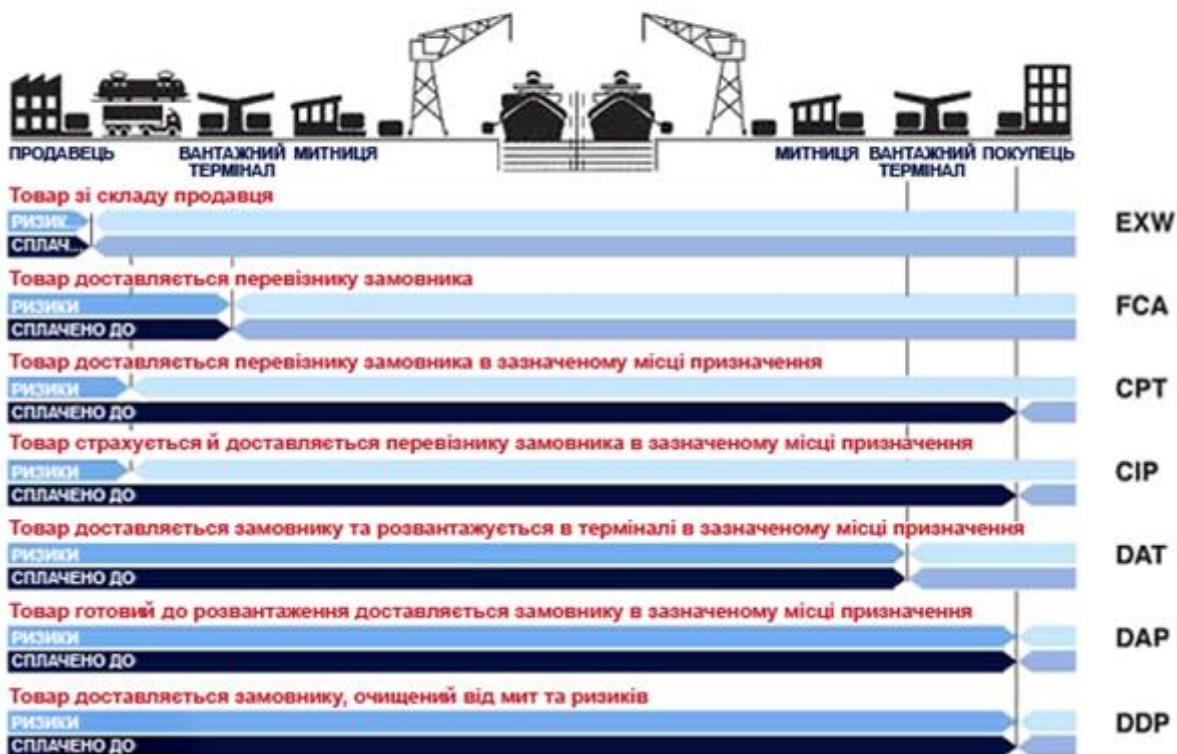
який пройшов митну службу до зазначеного іншої стороною перевізнику до того місця про яке йдеться у договорі. Також вибір місця постачання вплине на обов'язки по завантаженню і розвантаженню товару на цьому місці"[13, 27]. **"Франко вздовж борту судна - FAS (Free Alongside Ship named port of shipment)"** – термін "франко вздовж борту судна" означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка виконує продаж товару вважається виконаним свої зобов'язання, коли товар розміщений уздовж борта судна у зазначеному порту відвантаження. Також з цього випливає, що усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести інша сторона. А ще, за умовами терміна на сторону продажу покладається обов'язок по митному очищенню товару. Проте, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з митного очищення товару, то це повинно бути чітко обговорене у відповідному доповненні до договору [13, 27]. **"Франко борт - FOB (Free On Board named port of shipment)"** - означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка продає товар виконала поставку, коли товар перейшов на борт судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинна нести інша сторона, тобто – купівлі [13, 27]. **"Вартість, страхування і фрахт - CIF (Cost, Insurance and Freight named port of destination)"** - такий термін означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка продає товар виконала постачання, коли товар потрапив до борту судна в порту відвантаження. Сторона продажу зобов'язана оплатити витрати і фрахт, які є необхідними для поставки товару в порт призначення, але ризик втрати або ушкодження товару - переходять із продавця до покупця. За умовами терміна на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Цей термін може використовуватися тільки під час перевезення водним транспортом, тобто кораблем або іншим плаваючим засобом [13, 27].

**"Фрахт\перевезення та страхування оплачені до - CIP (Carriage and Insurance Paid To named place of destination)"** - означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка здійснює продаж товару доставить цей самий товар до названого місця перевізнику. Крім цього, сторона яка продає зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що інша сторона, тобто покупець - бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати після доставки таким чином товару. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення[13, 27]. **"Постачання на терміналі - DAT (Delivered At Terminal named terminal of destination)"** - новий термін, введений в Інкотермс 2010 означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка викрнує продаж товару виконала свої обов'язання, коли він надав іншій стороні товар, розвантажений в узгодженому терміналі зазначеного місця. Під терміналом розуміється будь-яке місце, в т.ч. авіа/авто/залізничний термінал, причал, склад тощо. Сторона що продає товар несе всі ризики по доставці товару і його розвантаженні. Також прод. не зобов'язаний виконувати митні діла або сплачувати імпорнтні мита"[13, 27]. **"Постачання в пункті - DAP (Delivered At Piont named point of destination)"** - це також новий термін, введений в Інкотермс 2010 який означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка виконує продаж товару виконала свої зобов'язання, коли вона надала іншій стороні товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув до прописаного місця призначення. "Сторона що продає відповідно правил інкотермс відповідає за всі ризики, пов'язані з доставкою товару в узгоджене місце призначення. Сторона що продає не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорнтні мита при ввезенні товару. Даний термін, як і попередній може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту". [13, 27 ] **"Постачання з оплатою мита - DDP**

**(Delivered Duty Paid named place of destination)**" - такий термін означає, як зазначають у Універсальна товаро-сировинна біржа України, що сторона яка виконує продаж товару передасть цей самий товар, що пройшов митну службу і не був розвантажений із транспорту у розпорядження іншій стороні в названому місці. Сторона що продає зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару. «Постачання з оплатою мита - припускає максимальні обов'язки сторони що продає товар. Даний термін не може бути застосованим, якщо сторона яка здійснює продаж товару не може забезпечити одержання імпортової ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення з зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті, це повинно бути чітко визначене в контракті купівлі-продажу" [13, 27].

## ІНКОТЕРМС 2010

### ВСІ ВИДИ ТРАНСПОРТУ



## МОРСЬКИЙ ТА ВНУТРІШНІЙ ВОДНИЙ ТРАНСПОРТ

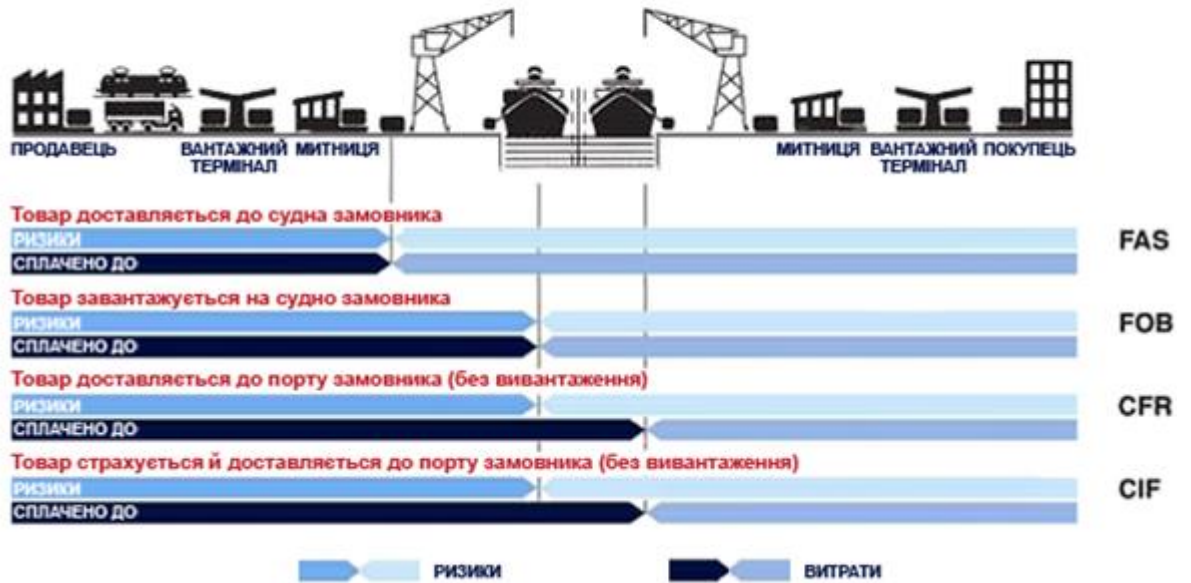


Рис.2.1. Види транспортування

При настанні ризиків, про які йдеться в "Інкотермс-2010", покупець зобов'язаний сплатити ціну товару навіть при отриманні товару у стані, який не відповідає умовам договору, чи при повній його втраті, останнє формує "ціну ризику".

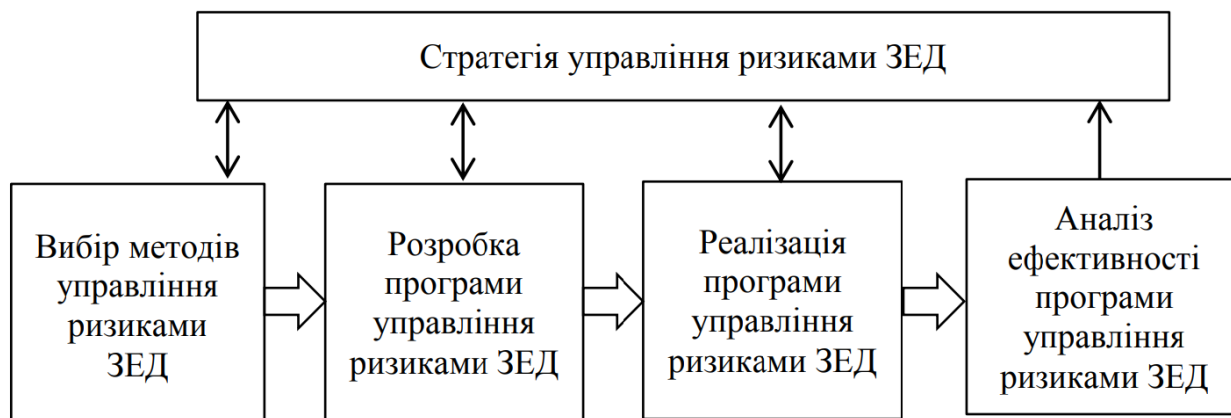
### Розділ 3. Економіко-організаційні аспекти оцінювання і врахування ризиків у тактиках і стратегіях провадження ЗЕД.

#### *3.1 Науково-методичні підходи до оцінювання ризиків у тактиках і стратегіях економічних суб'єктів здійснення зовнішньоторговельних операцій.*

Основною складовою розроблення стратегії повинен бути стратегічний аналіз зовнішнього середовища діяльності фірми. "Стратегічний аналіз в даному випадку повинен набувати собою виявлення особливостей, можливих і неможливих напрямків розвитку зовнішньоекономічного середовища підприємства. Відповідно до роботи Левченко М. О. (2012 ) «Формування тактики і стратегії управління ЗЕД ризиками» [24] , в ході стратегічного аналізу ЗЕД підприємства повинні знаходитись відповіді на цілий комплекс пов'язаних з цією проблемою питань щодо можливостей діяльності фірми на зовнішніх ринках. Як кінцевим результатом аналізу має бути спеціально зроблена інформація для розробки стратегічних мір, що можуть бути реалізовані за певно набутих умов" [14]. Я погоджуюсь, що саме тому головними цілями стратегічної діагностики ЗЕД фірми повинні стати наступні чинники:

- по-перше, це має здійснюватись безперервний моніторинг зовнішніх ринків, зовнішньої політ. та економ. ситуацій;
- по-друге, це окреслення цілей та завдань вдосконалення управління ЗЕД;
- по-третє, це виключення ситуацій які можуть призвести до кризи, передбачення та усунення негативних наслідків таких ситуацій;
- четверте, це визначення можливості прийняти до обертю виявлених стратегічних ресурсів, які досягнуть певних цілей ЗЕД фірми.

Також, я гадаю, що від рівня якості та глибини вище зазначеного стратегічного аналізу залежатиме рівень прояву проблем фірми та можливість знаходження резервів для розвитку ЗЕД [15].



**Рис.3.1. стратегія управління ризиками ЗЕД**

На першому місці у проведенні стратегічного аналізу зовнішньоекономічного місця на підприємстві в рамках розробки тактик управління зовнішньоекономічними ризиками повинно здійснюватися стратегічне планування. Відповідно до роботи Левченко М. О. (2012 ) «Формування тактики і стратегії управління ЗЕД ризиками» [24], що означає формування стратегій реагування на будь-які можливі зміни зовнішньоекономічного середовища. Тобто, стратегічне планування має "базуватися на результатах стратегічного аналізу і повинне визначати стратегічні орієнтири зовнішньоекономічної діяльності компанії за всіх альтернативних можливостей розвитку різних ситуацій. Проте, слід враховувати, що при стратегічному плануванні не розробляються конкретні заходи чи методи дій. Стратегічне планування допомагає визначитися із напрямком розвитку діяльності підприємства в результаті настання будь-яких сприятливих чи несприятливих змін зовнішньоекономічного середовища з метою дотримання обраного стратегічного курсу ЗЕД" [15, 24].



Погоджуємося, що невід'ємною складовою провадження стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками на фірмі є запровадження стратегічного контролю, який має полягати у контролі відповідності діяльності фірми та обраних управлінських рішень обраному стратегічному курсу та цілям ЗЕД.

Таким чином, розробка стратегії управління зовн.екон. ризиками фірми має відбуватися послідовно за етапами:

- аналіз ЗЕД середовища та виявлення можливих ризиків діяльності для фірми;
- проектування тактичної схеми методів управління ЗЕД;
- проектування описанх методів та процедур верифікації і огляду оцінювання рівня зовнішньоекономічних ризиків для фірми;
- провадження чіткого контролю над дотриманням лімітів перебдачуванних ризиків та здійсненням ЗЕД;
- розробка й експлуатація таких схем внутрішнього-інформаційного устаткування персоналу з питань ЗЕД;
- створення плану попереджувальних заходів, з метою зменшення негативного впливу зовнішньоекономічних ризиків [24].

Для реалізації тактичного напрямку відповідно до роботи Левченко М. О. (2012 ) «Формування тактики і стратегії управління ЗЕД ризиками» [24] тако має розроблятися стратегія. “Стратегічне планування – це поставлення конкретних схем і прийомів для досягнення цілей фірми у визначених умовах. Завданням стратегічного планування на фірмі має бути вибір оптимального рішення і більш доступних у кожній господарській ситуації заходів і засобів управління ЗЕД ризиками”. [24]

Тобто, основними чинниками формування стратегії правління ЗЕД ризиками на підприємстві відповідно до роботи Левченка [24] повинні стати наступні чинники:

- по-перше, розробка функцій, які показують конкретні стратегічні цілі прояву на зовнішньоекономічні ризики;
- по-друге, провести оцінювання зовнішньоекономічних ризиків на предмет функціонування фірми;
- то-третє, здійснити розробку конкретних заходів прояву на ризики ЗЕД.

### *3.2 Урахування ризиків у тактиках і стратегіях провадження ЗЕД*

На сьогодні діяльність фірми пов'язана з багатьма ризиками. Ризик завжди супроводжує будь-яку господарську діяльність, його важко уникнути і тому кожне підприємство повинно здійснювати систему управління ризиками і планувати заходи для послаблення їх негативного впливу на діяльність фірми. Визначення ризиків – це одна із важливих складових підприємницької діяльності.

Оцінка ризиків складається з двох взаємодоповнюючих етапів оцінювання: якісного та кількісного. Виявлення ризиків здійснюється на основі аналітичної роботи. Відповідно до роботи Табачникової Е. «Для проведення найбільш ефективного та точного оцінювання ризиків підприємства необхідним є аналіз надійності ймовірних джерел та вірогідності настання деяких подій, що загрожують чи можуть загрожувати ефективній діяльності фірми. У рамках якісного та кількісного аналізу розрізняють такі підходи до оцінки ризиків: статистичні методи, метод аналізу доцільності витрат, методи експертних оцінок, фінансово-аналітичні методи, аналогові методи» [25]. Ризики обов'язково потрібно враховувати при торгівлі із ЄС [16].

Відповідно до роботи Табачникової Е. Ю. (2012) «Методичні підходи оцінювання ризиків діяльності підприємства» [25] Статистичні методи оцінки ризику базуються на аналізі коливань досліджуваного показника за певний відрізок часу. Передбачається, що закономірність змін аналізованої величини поширюється на майбутнє. Для тривалих періодів часу це виявляється справедливим, для короткотермінової оцінки – відзначено серйозні похибки. За допомогою статистичних методів можна оцінити ризик не лише конкретної угоди, але й підприємства в цілому, якщо проаналізувати динаміку його прибутків за певний час [17].

Перевагою цього методу оцінки ризиків є нескладні математичні розрахунки, а явним недоліком – необхідність великої кількості вихідних даних, адже чим більше масив статистичних даних, тим більша достовірність оцінки самого ризику. Таким чином статистичними методами неможливо користуватися, якщо підприємство нове або з певних причин відсутня статистична інформація, необхідна для оцінки ризику.

Метод аналізу доцільності витрат ґрунтується на тому факті, що витрати за кожним напрямом діяльності, а також за окремими її елементами, мають різні ступені ризику, тому загальна мета полягає у зведенні до мінімуму розміру капіталу, що піддається ризику. Визначення ступеня ризику шляхом даного методу орієнтоване на знаходження потенційних зон ризику. Для цього здійснюється аналіз кожного з елементів витрат, які поділяються на області ризику. Сукупність елементів становить зону загальних витрат, у межах якої конкретні витрати не перевищують граничного значення встановленого рівня ризику [18].

Згідно з методами експертних оцінок здійснюється вимір та оцінка процесів і суджень, які через неповноту наявної інформації не піддаються безпосередньому виміру, проте на їх основі можливо здійснити прогноз розвитку подій і явищ у майбутньому. Аналіз експертних оцінок дозволяє

виявити джерела і причини ризику, прогнозувати дії конкурентів, установити всі можливі ризики, оцінити ймовірність ризикових подій, призначення коефіцієнтів відносної важливості.

Відповідно до роботи Табачникової Е. Ю. (2012) «Методичні підходи оцінювання ризиків діяльності підприємства» [25] Фінансово-аналітичні методи дають змогу визначити ймовірність ризиків на підставі власної інформаційної бази. Так, за допомогою аналітичних розрахунків, використовуючи дані бухгалтерської звітності та управлінського обліку, можна встановити ймовірність ризику втрати майна, ризику неплатоспроможності, ліквідності. Відповідно до роботи Табачникової Е. Ю. (2012) «Методичні підходи оцінювання ризиків діяльності підприємства» [25] Методи оцінки ризиків підприємства за результатами аналізу фінансового стану є доступними методами відносної оцінки ризику як для самого підприємства, так і для його партнерів. Застосування цих методів у практиці господарювання офіційно введено при визначенні банком фінансового стану позичальника банку, а також при розрахунках економічних нормативів банку, що рекомендовані Національним банком України

Людський потенціал має виключно важливе значення для забезпечення успіху розвитку країни та успіху ЗЕД [19].

Відповідно до роботи Табачникової Е. Ю. (2012) «Методичні підходи оцінювання ризиків діяльності підприємства» [25] “Аналогові методи полягають в аналізі всіх наявних даних, що стосуються здійснення підприємством аналогічних видів діяльності у минулому з метою розрахунку можливостей виникнення втрат. Найбільше значення при цьому мають дані про діяльність підприємства в минулому”.

Відповідно до роботи Табачникової Е. Ю. (2012) «Методичні підходи оцінювання ризиків діяльності підприємства» [25] Функціонування підприємства не може уникнути наявності ризиків у його діяльності. Виходячи з вищезазначеного, як говорить Табачникова Е. Ю. (2012) «одним із важливих елементів управління ризиками є їх оцінка. Проаналізовані п'ять методів оцінки ризику є найбільш розповсюдженими та оптимальними для підприємств з точки зору достовірності отриманого результату, від якого залежить успішність функціонування підприємства то розмір одержаного ним прибутку».

Принципи управління ризиками взаємопов'язані з методами управління ними. Щоб правильно вибрати конкретні методи управління (запобігання ризикам, відмова від них, прийняття ризику, його передача), необхідно володіти інформацією щодо фінансових можливостей підприємства, враховувати загальну стратегію підприємства [20].

Для оцінки ефективності програми управління ризиками розроблено кілька достатньо точних і надійних способів. Перший спосіб базується на зіставленні значень максимально можливих, найімовірніших та очікуваних збитків до й після впровадження програми управління ризиками із фінансовими можливостями підприємства. Коефіцієнти фінансових можливостей підприємства щодо покриття різноманітних збитків організації перед впровадженням програми управління ризиками розраховують за допомогою формул:

$$K_{\text{й}} = \frac{B_{\text{й}} - \Phi\text{М}}{\Phi\text{М}}$$

$$K_{\text{max}} = \frac{B_{\text{max}} - \Phi\text{М}}{\Phi\text{М}}$$

$$K_0 = \frac{B_0 - \Phi M}{\Phi M}$$

де  $B_{\text{й}}$  ,  $B_{\text{max}}$  ,  $B_0$  – відповідно найімовірніший, максимальний та очікуваний збиток (втрати);  $\Phi M$  – фінансові можливості організації щодо покриття збитків.

Коефіцієнти фінансових можливостей підприємства щодо покриття різноманітних збитків підприємства після впровадження програми управління ризиками розраховують за формулами:

$$K'_{\text{й}} = \frac{B'_{\text{й}} + Z^{\text{ПУР}} - \Phi M}{\Phi M}$$

$$K'_{\text{max}} = \frac{B'_{\text{max}} + Z^{\text{ПУР}} - \Phi M}{\Phi M}$$

$$K'_0 = \frac{B'_0 + Z^{\text{ПУР}} - \Phi M}{\Phi M}$$

де,  $B'_{\text{й}}$  ,  $B'_{\text{max}}$  ,  $B'_0$  – відповідно найімовірніший, максимально можливий та очікуваний збиток після впровадження програми управління ризиками ;  $Z^{\text{ПУР}}$  – витрати на розроблення та впровадження програми управління ризиками. Якщо значення коефіцієнта від'ємне або дорівнює нулю, це означає, що підприємство має фінансові активи для покриття відповідних збитків. Якщо значення коефіцієнта більше нуля, це свідчить, що підприємство має труднощі щодо компенсації збитків.

Відповідно до роботи Чортюк Ю.В., Гончаренко А.С. (2013) де матеріалізація виробництва має критичне за значення на структуру економіки країни, а відповідно і на ЗЕД [22].

Порівняння й аналіз отриманих значень коефіцієнтів для ситуацій до і після впровадження програми управління ризиками дає змогу опосередковано оцінити ефективність та доцільність розроблення й впровадження програми. Чим більше відрізняються значення цих

коефіцієнтів, тим вища ефективність упровадження програми управління ризиками на підприємстві.

Другий спосіб оцінки ефективності програми управління ризиками ґрунтується на порівняльному аналізі максимально можливого, найімовірнішого та очікуваного значень збитків, що розраховуються за формулами:

$$K_{\text{й}}^{\text{пор}} = \frac{B_{\text{й}} - B_{\text{ПУР}}}{B_{\text{й}}}$$

$$K_{\text{мах}}^{\text{пор}} = \frac{B_{\text{мах}} - B_{\text{ПУР}}}{B_{\text{мах}}}$$

$$K_{\text{о}}^{\text{пор}} = \frac{B_{\text{о}} - B_{\text{ПУР}}}{B_{\text{о}}}$$

Ці коефіцієнти показують, яка частка зниження певного виду ризику зумовлена впровадженням програми управління ризиками. Чим вона більша, тим ефективніша програма управління ризиками, оскільки при цьому забезпечується більша економія на збитках. Обчислення згаданих показників дасть змогу керівництву підприємства конкретизувати стратегію організації управління ризиками, визначити пріоритетні процедури і граничні значення критеріальних показників, що їх потрібно встановити для кожної процедури управління відповідно до стратегії організації [23].

## Висновки

Зовнішньоекономічна діяльність визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. як «діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами».

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод, які є наслідком переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність в середині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими. Організаційна структура управління ЗЕД визначається метою і завданнями, які вона покликана вирішувати. Основною метою виступає максимізація прибутку за рахунок формування найбільш сприйнятливої оргструктури управління та ефективною участю в міжнародному підприємстві. Це, в свою чергу, призводить до виникнення ризиків в роботі підприємства, які повинні бути мінімізовані. Мінімізації ризиків сприяє ефективна система управління, складовою якої є своєчасна та системна оцінка ризиків.

Розробка підходів щодо менеджменту зовнішніми ризиками дає змогу підприємству визначити сфери та напрями подальшого розвитку завдяки виявленню сильних та слабких сторін, загроз на ринку ЗЕД. Більше того подібний аналіз дає можливість спрогнозувати власний прибуток.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЕЖРЕЛ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Текст]: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – С. 377.
2. Господарський кодекс України [Текст]: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 - ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2017. – № 18. – С. 144.
3. Карінцева О.І., Тарасенко С.В. Теоретичні засади механізму екологізації розвитку підприємств на основі формування попиту на екологічні товари. Механізм регулювання економіки. №4, 2010. С. 94-100.
4. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: 3-тє видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с
5. Melnyk L., Kubatko O. The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption/ International economic relations and sustainable development : monograph. / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – Ruda Śląska : Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium, 2017. – 272 p..
6. Гришко Н.В. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та незалежний аудит/ Н.В. Гришко, О.Е. Лубенченко// Вісник Чернігівського державного технологічного університету. - № 2 (66). – 2013
7. Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства як результат його розвитку [Електронний ресурс] / В.С. Гуменюк // Науково-технічна конференція факультету менеджменту. – 2016 р. – Режим доступу:

<http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/schedConf/presentations>.

8. Karintseva O.I., Shkarupa O.V., Shkarupa I.S. Innovation potential of ecological modernization for green growth of economics: a case study. *International Journal of Ecology and Development* 31 (1), 2016. P. 73-82 <http://www.ceser.in/ceserp/index.php/ijed/article/view/4044> (SCOPUS).

9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2018. – 272.

10. Melnyk Leonid G., Oleksandr V. Kubatko, and Oleksandra V. Kubatko. Were Ukrainian regions too different to start interregional confrontation: economic, social and ecological convergence aspects? *Economic Research-Ekonomska Istraživanja* Vol. 29, Iss. 1, 2016 – PP. 573-582. <http://dx.doi.org/10.1080/1331677X.2016.1174387>.

11. Мельник Л.Г. Ефективність використання природно-ресурсного потенціалу України та передумови формування «зеленої» економіки // Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2013. – № № 50(2) – С. 93–98.

12. Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства/ О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький // *Вісник Академії митної служби України*. Серія: “Економіка”, № 2 (48), 2014.

13. Електронний ресурс: «Універсальна товаро-сировинна біржа України» - режим доступу - <http://www.utsb.kiev.ua/ukr/hlosariy/677-inkoterms.html>.

14. Жадько К.С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення / К.С.Жадько, В.С Котенко // Молодий вчений. – 2016. - № 10 (37) - с.373-376.
15. Гуменюк В.С.. Фактори зростання прибутку підприємства / В. С. Гуменюк І. Ю. Єпіфанова // Молодий вчений. - 2016. - №7(34). - С. 46-49
16. Мельник, Л.Г. Україна та ЄС: передумови та вектори соціально-економічної інтеграції [Текст]: навч. посіб. / Л.Г. Мельник, І.Б. Дегтярьова, О.В. Кубатко. - Суми: СумДУ, 2012. - 254 с.
17. Свідерська А.В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства: дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Свідерська Антоніна Владиславівна. – Хмельницький, 2016. – 290 с.
18. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / К. В.Захаров, В. П. Бочарников, А. К. Захаров, А. В. Циганок. – К. : ИНЭКС, 2016. – 310 с.
19. Кубатко О. В. Інвестування в людський капітал як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства / О. В. Кубатко, Ж. С. Пронікова //Механізм регулювання економіки. — 2013. — № 3. — С. 92–99.
20. Прямі іноземні інвестиції [Електронний ресурс] : Мінфін, 2008—2018. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2017>
21. Кубатко, О.В. Еколого–економічні механізми стримування природодеструктивної економічної діяльності / О.В. Кубатко // Ефективна економіка. –2009. – №2 – [електронний наукове фахове видання]. – Режим доступу. –www.nbu.gov.ua.
22. Чортюк Ю.В., Гончаренко А.С. Теоретические подходы к эколого-экономическому обоснованию дематериализации экономики // Внешнеэкономическая деятельность и обеспечение экономической

безопасности. Научно-практический журнал. – Курск, ООО «Планета+», 2013. – № 1(2). –С. 82-86. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/33966>.

23. Електронний ресурс: - режим доступу - <https://studfile.net/preview/5149911/page:4/>

24. Левченко М. О. Формування тактики і стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками на машинобудівному підприємстві. Ефективна економіка № 1, 2012 <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=905>

25. Табачникова Е. Ю. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. «Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития». >> Том 2 [http://confcontact.com/2014\\_04\\_25\\_ekonomika\\_i\\_menedgment/tom2/53\\_Tabachnykova.htm](http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom2/53_Tabachnykova.htm)

26. Методи управління економічними ризиками. 2019. [https://studopedia.ru/22\\_111821\\_metodi-upravlinnya-ekonomichnimi-rizikami.html](https://studopedia.ru/22_111821_metodi-upravlinnya-ekonomichnimi-rizikami.html)

27. Центральна універсальна товарна біржа (2019) <https://cuex.com.ua/dovidnik/>

28. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) [Текст]: навч. посіб. / за ред. Л.Г. Мельника та Б.Л. Ковальова. — Суми: СумДУ, 2020. — 180 с.