

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота магістра

**на тему: «УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

Виконала:

студентка 2 курсу, групи УОЗ-61
спеціальності «Міжнародні економічні
відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
другого (магістерського)
рівня вищої освіти



Асланян В.Г.

Керівник:



к.е.н., доц. Зайцева А.С.

Рецензент:

к.е.н. доц. Єрьоміна М.В.

Харків – 2023 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

в.о. завідувача кафедри
міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Анна ЗАЙЦЕВА

« ____ » _____ 2023 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Асланян Вардуї Геворгівни

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації»

керівник роботи Зайцева Анна Сергіївна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «06» 09 2023 року № 4002-5/2392

2. Строк подання студентом роботи 17.11.2023 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити: вивчити сутність та місце ризиків у зовнішньоекономічній діяльності; описати класифікацію ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації; опрацювати методи дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності країн світу; проаналізувати інструменти управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності; проаналізувати міжнародний досвід управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу; окреслити застереження як основні фактори нейтралізації ризиків договорів та контрактів у зовнішньоекономічній діяльності; навести перспективи запозичення досвіду управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу Україною; узагальнити шляхи удосконалення практики правового забезпечення захисних застережень у зовнішньоекономічній діяльності України.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації
2	Розділ 2. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності в глобальній економіці
3	Розділ 3. Перспективи управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності України
4	Висновки

5. Дата видачі завдання 07.09.2023

Студент 
(підпис)

Асланян В.Г.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи 
(підпис)

Зайцева А.С.
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації	9
1.1. Сутність та місце ризиків у зовнішньоекономічній діяльності	9
1.2. Класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації	14
1.3. Методи дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності країн світу	19
Висновки до першого розділу	22
Розділ 2. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності в глобальній економіці	24
2.1. Характеристика інструментів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності	24
2.2. Міжнародний досвід управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу	33
2.3. Застереження як основні фактори нейтралізації ризиків договорів та контрактів у зовнішньоекономічній діяльності	41
Висновки до другого розділу	51
Розділ 3. Перспективи управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності України	53
3.1. Перспективи запозичення досвіду управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу Україною	53
3.2. Шляхи удосконалення практики правового забезпечення захисних застережень у зовнішньоекономічній діяльності України	63
Висновки до третього розділу	67
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Обґрунтування актуальності теми дослідження. Глобалізація в сучасному світі перетворила нашу планету на величезну економічну систему, де країни та підприємства взаємодіють одне з одним на різних рівнях. Ця взаємодія принесла безліч нових можливостей, але разом з цим виникало багато ризиків, з якими сучасні бізнес-структури повинні бути готові зіткнутися. Перше, що робить цю тему надзвичайно актуальною, це збільшення обсягів міжнародної торгівлі. У світі глобальних ринків підприємства мають можливість збільшити свій ринок збуту та отримати доступ до нових клієнтів. Проте разом з цим зростають ризики, пов'язані зі змінами валютних курсів, політичною нестабільністю в різних країнах та іншими факторами, які можуть вплинути на вартість товарів та послуг. Другий важливий аспект - це тісніший зв'язок між економіками країн. Нестабільність у одній країні часто може мати далекосяжні наслідки для інших країн через їхні зовнішньоекономічні зв'язки. Політичні конфлікти, економічні кризи та природні лиха можуть призвести до значних втрат для підприємств та владних структур. Третя причина полягає в швидкому розвитку технологій. Це створює нові можливості для підприємств, проте вони також стають жертвами кібератак та витоків конфіденційної інформації через мережі. Це ставить під загрозу довіру до зовнішньої торгівлі та вимагає серйозних заходів кібербезпеки.

Крім того, зміни в кліматі призводять до надзвичайних природних явищ, які можуть ускладнити логістику та транспортування товарів, що може вплинути на їхню якість та вартість. Нарешті, фінансові кризи та нестабільність на глобальних ринках можуть легко перетворитися на економічні кризи в багатьох країнах, що може значно погіршити становище бізнесу та призвести до великих втрат. Отже, вивчення ризиків зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації необхідне для підприємств та владних структур для розробки стратегій управління ризиками.

Темою ризиків зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації займалися і займаються багато вчених, є досить поширеною в науковому колі наукові праці таких вчених, як Граčov В.Л., Байда Н.В., Ботвіна Н.О., Васильєва С.В., Хрупович С.Є., Скопенко Н.С., Овандер Н.Л., Єфімова Г.В., Герасименко О.М., Карачарова К.А., Кудрицька Ж.В., І. Матюшенко, В. Рєзніков, О. Довгаль, Н. Казакова, А. Голіков, також у своїх наукових працях піднімають питання виникнення ризиків різного характеру.

В сучасних джерелах детально описуються ризики, природа їх виникнення у зовнішньоекономічній діяльності, окреслені фактори, що обумовлюють появу цих ризиків.

Враховуючи актуальність питання, та беручи до уваги значення наукових праць різних авторів та джерел, важливо зауважити, що управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації залишає за собою певний перелік питань, що потребує подальшого вивчення.

Мета кваліфікаційної роботи – визначення особливостей управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності в глобальній економіці.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні **завдання**:

- вивчити сутність та місце ризиків у зовнішньоекономічній діяльності;
- описати класифікацію ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації;
- опрацювати методи дослідження управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу;
- проаналізувати інструменти управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу;
- проаналізувати міжнародний досвід управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу;
- окреслити застереження як основні фактори нейтралізації ризиків договорів та контрактів у зовнішньоекономічній діяльності;
- навести перспективи запозичення досвіду управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу Україною;

- узагальнити шляхи удосконалення практики правового забезпечення захисних застережень у зовнішньоекономічній діяльності України.

Об'єкт дослідження – процес управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності в глобальній економіці.

Предмет дослідження – особливості, інструменти та фактори управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності в глобальній економіці.

Використані методи дослідження. Використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання зовнішньоекономічних явищ і процесів. Загальнонаукові методи використані з метою представлення теоретичного матеріалу, методи загальноекономічних явищ використані були для опрацювання матеріалу з питання ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації. Під час вирішення завдань, поставлених у дослідженні, застосовано: системний підхід (систематизовано поняття ризиків, характер їх пряву у зовнішньоекономічній діяльності), історичний метод, а також інші загальнонаукові методи дослідження, а саме аналіз, проаналізовано інструменти подолання ризиків, метод абстрагування дозволив виокремити основні положення закордонного досвіду подолання ризиків, метод конкретизації, індукції та дедукції – узагальнити та окреслити основні результати роботи.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження опубліковані у тезі доповіді «Правове забезпечення захисних застережень у зовнішньо-економічній діяльності». Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XVII науково-практичної конференції молодих вчених 28 жовтня 2022 року. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. – 148 с.

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, містить 7 рисунків, 5 таблиць, та 3 додатки. Містить 82 сторінки тексту. Список джерел включає 65 найменувань літератури, з них 39 електронні публікації.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1. Сутність та місце ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Діяльність фірм, компаній, підприємств у всіх її аспектах пов'язана з багатьма труднощами і критичними ситуаціями. Тут і горезвісні стихійні лиха, і техногенні аварії, і помилки та зловживання працівників, і відсутність необхідного досвіду у керівного персоналу, і порушення умов договорів, і можливі зміни в законодавстві, а також багато іншого. Безперечно, ці ризики примножуються та посилюються, коли компанії займаються зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД).

Труднощі, які пов'язані з виходом на зовнішні ринки, включають наступні:

- 1) додаткові витрати на дослідження географічних, демографічних, політичних, правових, економічних, науково-технічних, культурних, соціальних та інших особливостей іноземного бізнес-середовища;
- 2) необхідність підготовки компетентного персоналу, який володіє іноземними мовами та знайомий з особливостями ринку кожної країни, потребами та вподобаннями іноземних споживачів і специфікою ведення переговорів;
- 3) необхідність підготовки компетентної робочої сили, знайомої з особливостями ринку кожної країни, потребами та вподобаннями іноземних споживачів і специфікою ведення переговорів;
- 4) необхідність зміни та адаптації продукції до вимог іноземних ринків;
- 5) складність пошуку іноземних партнерів.

Водночас, робота в новому і незнайомому бізнес-середовищі пов'язана з підвищеними ризиками [5]. Існують різні визначення сутності ризиків у зовнішньоекономічній діяльності, деякі з них наведені у таблиці 1.1

Таблиця 1.1.

Автори	Визначення сутності поняття «ризик»
Н. Є. Вітка	Під ризиком у сфері зовнішньоекономічної діяльності розуміється передбачувані небезпечні події, що виникають в умовах зовнішньоекономічної діяльності.
Н.Н. Радаєв	Ризик у сфері зовнішньоекономічної діяльності - це непередбачуваність зовнішньоекономічних операцій та неповну впевненість щодо ефективності операцій, які плануються та проводяться в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
Ю.В. Тюленєва	Ризиками у сфері зовнішньоекономічної діяльності є можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників зовнішньоекономічної діяльності
С. М. Подреза	Ризик підприємства - суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності- це економічна категорія, яка відображає результат реалізації обраного рішення у вигляді успіху, невдачі або відхилення від поставленої мети під час проведення виробничо-господарської, у тому числі зовнішньоекономічної, діяльності з урахуванням впливу внутрішнього і зовнішнього середовища.

Таблиця складена автором за матеріалами: [1,3,4,7]

Тож, сутність ризиків у зовнішньоекономічній діяльності - це, передусім, несприятливі події, які можуть відбутися і завдати шкоди або матеріальних збитків суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності.

Водночас, ризики мають різну сутність, сфери впливу та методи запобігання і пом'якшення – це наведено на рисунку 1.1.

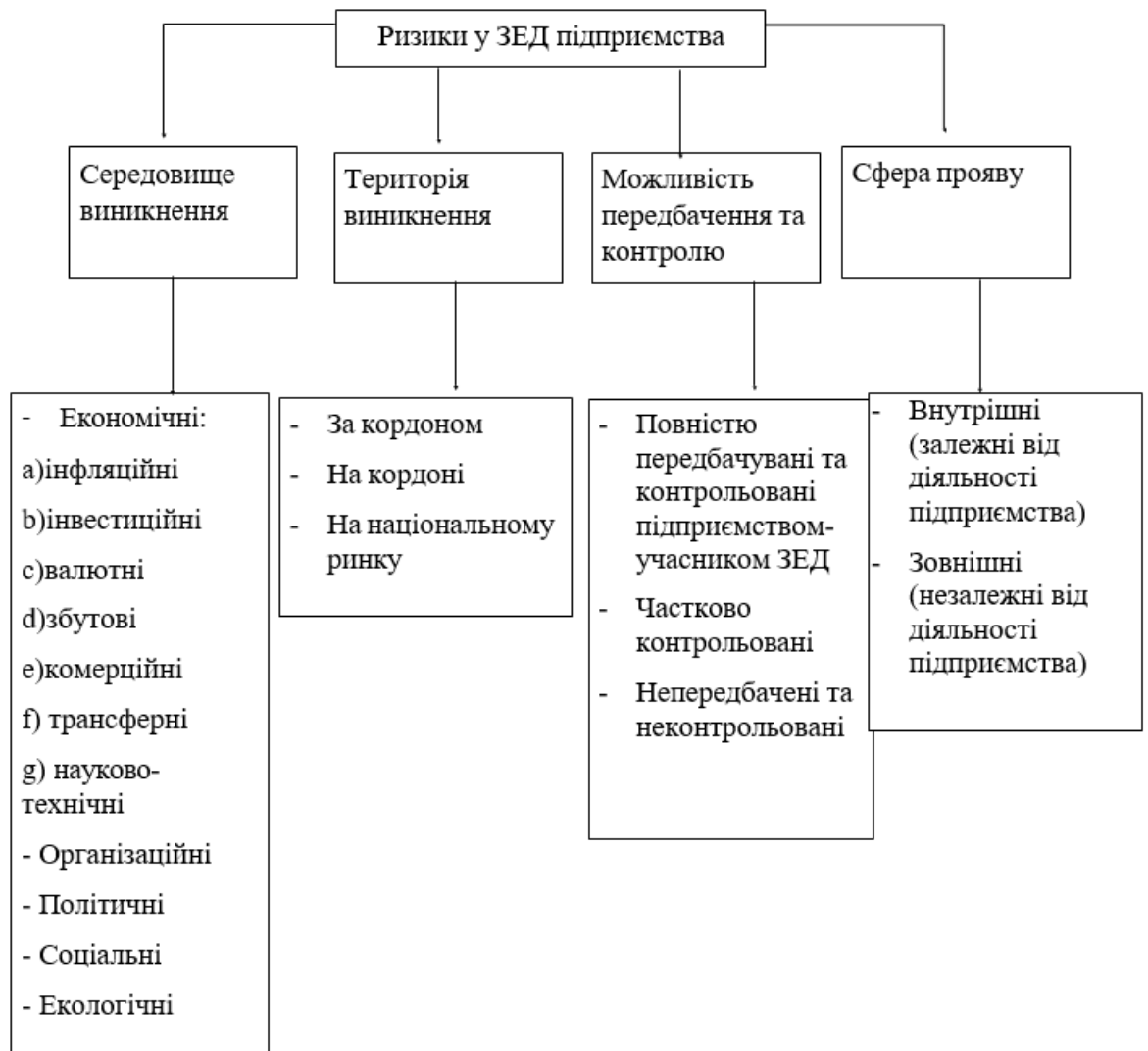


Рис. 1.1 – Ризики у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Побудовано автором за матеріалами: [3]

Найважливішими видами ризиків інтернаціоналізації є наступні види:

1)ринкові (збутові) ризики, пов'язані з падінням попиту та цін на світових ринках;

2)політичні ризики, пов'язані зі зміною соціально-політичної ситуації в приймаючій країні, зміною напрямку економічної політики або порушенням міждержавних відносин;

3)комерційні ризики: ризики, що виникають внаслідок шахрайства або банкрутства покупця;

4)Виробничі ризики: пов'язані з труднощами у виробництві, налагодженню, розвитком людських ресурсів тощо;

5) Науково-технічні ризики: ризики, що виникають у зв'язку з непереборними труднощами в досягненні конкретного результату при розробці нових технологій, обміні ліцензіями, проведенні спільних досліджень і розробок і т.д;

б) фінансові ризики (інфляційні, валютні): пов'язані не тільки зі змінами в системі руху капіталу і прибутку, але і з коливаннями валютних курсів, високими процентними ставками за кредитами і дебіторською заборгованістю, а також з відмінностями в темпах інфляції між країнами [5].

Структура ризиків зовнішньоекономічної діяльності є дуже широкою і, за оцінками сучасних теоретиків, ризиків налічує близько 150 видів.

До ризиків, пов'язаних з умовами договору, належать ризики: а) пов'язані з товаром, його якістю, упаковкою та ціною; умови доставки; б) вибір грошових і фінансових умов договору; обставини непереборної сили; в) розірвання договору та відповідальність за невиконання умов, арбітраж.

До ризиків, що відносяться до стадії угоди, відносяться ризики: митного оформлення, сертифікації продукції, інвестиційні, виробничі, комерційні, транспортні.

Ризиків багато, тому для учасників зовнішньоекономічної діяльності актуальною є розробка політики управління ризиками, яка має бути спрямована на: по-перше, проаналізувати ситуацію та визначити можливі ризики (форсайт); по-друге, оцінити ймовірний збиток і прийняти рішення, спрямоване на його зменшення; по-третє, про виконання прийнятих рішень та контроль за їх виконанням [9].

Отже, багатогранність і складність оцінювання та управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємства зумовлює необхідність попереднього аналізу та оцінки як характеристик країни перебування в цілому, так і діяльності окремих іноземних підприємств – потенційних партнерів, а також власні виробничо-збутові можливості.

Науковці та практики прагнуть всебічно розкрити зміст ризиків з точки зору учасників діяльності, усунути принципові розбіжності в різних

трактуваннях ризик-менеджменту, визначити напрямки вдосконалення ризик-менеджменту як умови стабілізації економічного розвитку організацій.

Практика розробляє наступні підходи до вибору стратегій захисту від ризиків, пов'язаних з міжнародними операціями:

1. Виявлення необхідності застосування спеціалізованих заходів страхування ризиків;
2. Передача на страхування контракту або частини кредитного договору, відкритої валютної позиції;
3. Вибір спеціальних методів та інструментів страхування ризиків.

Експерти вважають що, система захисту зовнішньоекономічної діяльності від ризиків повинна складатися з трьох наступних важливих елементів:

1. Механізми управління ризиками;
2. Екстрені заходи з мінімізації втрат;
3. Екстрені заходи з мінімізації втрат [4].

Можливість управління валютними ризиками гарантує захист інтересів сторін зовнішньоекономічної угоди. Експорт товарів, робіт та послуг здійснюється відповідно до експортних контрактів, що укладаються між сторонами угоди. Зміст експортних контрактів залежить від низки факторів, а їх умови часто є предметом тривалих переговорів, під час яких обидві сторони змушені йти на певні поступки перед підписанням контракту.

Експортні контракти є основою для визначення порядку відображення експортних операцій у бухгалтерському (фінансовому) обліку та оподаткування.

Наступні три пункти є важливими і мають бути чітко відображені в тексті контракту: 1) умови поставки товару; 2) момент переходу права власності до іноземного покупця; 3) порядок, форми та умови оплати за контрактом.

Умови поставки товарів визначають зобов'язання сторін щодо перевезення, страхування та митного оформлення товарів, як з точки зору їх організації, так і з точки зору оплати цих витрат [2].

У міжнародній практиці для цих цілей використовується набір базисних умов поставки, відомий як Інкотермс. У прайс-листах зазвичай вказуються ціни, засновані на конкретних умовах поставки Інкотермс, або ж покупцеві пропонується вибір умов поставки і, відповідно, він може вибрати один з декількох варіантів ціни. Тому при визначенні ціни необхідно враховувати зобов'язання, покладені на експортера (постачальника) за умовами поставки, погодженими сторонами і визначеними контрактом, при виконанні контракту і визначенні витрат, понесених експортером (і витрат, які є економічно обґрунтованими відповідно до законодавства про податок на прибуток).

Проблема полягає в тому, що в Інкотермс не згадується поняття "перехід права власності". Це пов'язано з тим, що, згідно з міжнародною практикою, момент переходу права власності пов'язаний з переходом ризику випадкової загибелі або пошкодження товару від продавця до покупця.

У вітчизняному законодавстві особлива частина Цивільного кодексу приділяє особливу увагу моменту переходу права власності, в той час як використання Інкотермс у зовнішньоекономічних контрактах є не обов'язковим згідно з Цивільним кодексом [8].

Тому, щоб уникнути проблем з визначенням дати надходження експортної оплати за товар і, відповідно, дати виникнення податкового зобов'язання, необхідно при укладанні зовнішньоекономічного контракту окремо вказувати момент переходу права власності на товар.

Існування значних відмінностей у змісті та тлумаченні договорів купівлі-продажу та комерційних звичаїв, що існують у правових системах різних країн, є однією з основних проблем правового регулювання міжнародної торгівлі.

Інкотермс використовується, щоб уникнути непорозумінь у майбутньому. В українській зовнішньоекономічній практиці найбільш поширеною версією Інкотермс є версія 1990 року (публікація Міжнародної торгової палати № 460, 1990 р.). Основною метою Інкотермс є створення

набору міжнародних правил для тлумачення торгових термінів, які найчастіше використовуються у зовнішній торгівлі [8].

Таким чином можна усунути або значно зменшити невизначеність щодо різних тлумачень таких термінів в окремих країнах. Тому основною перевагою Інкотермс є те, що сторонам контракту не потрібно окремо прописувати в контракті повний перелік своїх прав і обов'язків за контрактом, оскільки уніфіковане тлумачення термінів дає змогу досягти такого взаєморозуміння, при якому у сторін зовнішньоекономічного контракту не буде розбіжностей щодо його умов.

З 1 січня 2020 року, вступила в силу нова редакція Правила Інкотермс — Інкотермс 2020. При цьому імпортери та експортери вже півроку активно ними користуються. Протягом тривалого періоду закони України вимагали застосування правил Інкотермс для укладення контрактів між комерційними організаціями на поставку товарів.

На законодавчому рівні немає вимог про обов'язкове впровадження Інкотермс для укладення контрактів. Загальне правило досить просте — сторони можуть застосовувати умови поставки на свій розсуд. Зазвичай на практиці експортери також часто запитують, чи повинні сторони вказувати обов'язкові посилання на ІНКОТЕРМС в своїх контрактах на поставку для цілей митного декларування.

1.2. Класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації

В умовах сучасної глобалізованої світової економіки суб'єктам господарювання важливо ефективно розвиватися та підвищувати прибутковість, розширювати ринки збуту, отримувати нові технології, інтегруватися в міжнародні виробничі системи. Однак інтернаціоналізація економічної діяльності пов'язана з додатковими ризиками порівняно з діяльністю виключно на внутрішньому ринку.

Наразі існує потреба в подальшому розвитку розуміння управління цими ризиками. Це пояснюється тим, що коли компанія працює на іноземному ринку, вона стикається з новим і незнайомим середовищем, яке має свої унікальні характеристики, які необхідно враховувати.

Сфера зовнішньоекономічної діяльності передбачає більш високий рівень ризиків порівняно з іншими сферами діяльності компанії. Цей підвищений ризик підтверджується науковими джерелами, які пояснюють такі фактори, як робота з іноземними партнерами з інших культур і ділових традицій, більші відстані та час для експортно-імпортних угод, що призводить до кредитних ризиків і потенційних затримок контрактів, необхідність перетину митних кордонів, що призводить до ризику митного оформлення, коливання валют, що спричиняють валютні ризики в транзакціях, різні правові та нормативні рамки в різних країнах, а також додаткові витрати, пов'язані із залученням організацій для просування товарів за кордон під час процесу доставки. Ю.В. Тюленєва, досліджуючи ризики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, зауважила, що ними є можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників зовнішньоекономічної діяльності [7].

«Ризик підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, – як пише С. Подреза, – це економічна категорія, яка відображає результат реалізації обраного рішення у вигляді успіху, невдачі або відхилення від поставленої мети під час проведення виробничо-господарської, у тому числі зовнішньоекономічної, діяльності з урахуванням впливу внутрішнього і зовнішнього середовища» [4].

Тому наразі не існує загальновизнаного розуміння поняття «ризик у сфері зовнішньоекономічної діяльності». Однак більшість вчених називають це можливістю сприятливих і несприятливих відхилень від очікуваних результатів рішень, що стосуються включення вітчизняної компанії на світовий ринок і виконання міжнародних торговельних угод.

Сфера зовнішньоекономічної діяльності охоплює широкий спектр ризиків, що призводить до різноманітних класифікацій. Як правило, експерти класифікують ризики за відношенням до договірного процесу, видом зовнішньоекономічної діяльності та напрямом здійснення зовнішньоторговельних операцій. Узагальнену класифікацію видів ризику можна побачити на рисунку 1.2.



Рис. 1.2. Класифікація ризиків у ЗЕД
Побудовано автором за матеріалами [5]

Описуюче зображене на рисунку 1.2, відповідно до першого виду, ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємств можна поділити на наступні загальні категорії:

- ризики, пов'язані з умовами договору;
- ризики контрагента;
- ризики, пов'язані з виконанням договору підприємством.

Ризики, пов'язані з умовами договору завжди виникають, коли договір не передбачає або не містить усіх необхідних вимог, застережень або умов. Наявність усіх необхідних пунктів у договорі, ретельна підготовка до

переговорного процесу та врахування їх тривалості мають вирішальне значення для мінімізації потенційних ризиків. Це сприятиме прийманню товару, задоволенню потреб споживачів, точному визначенню вартості контракту та безперебійному виконанню зобов'язань.

Ризик контрагента стосується сукупності ризиків, пов'язаних із вибором іноземного партнера, що потенційно може призвести до затримок, невиконання або неналежного виконання договірних зобов'язань. Ці ризики виникають через такі фактори, як недостатні знання про партнера, труднощі спілкування через мовні відмінності та різноманітні національні та культурні риси.

Зовнішні ризики, пов'язані, безпосередньо, з договорами, включають такі підгрупи: політичні ризики, правові ризики, загальноекономічні ризики та ризики форс-мажорних ситуацій.

Політичні ризики — це ризики того, що інвестори, фірми, організації та країни втратять гроші або зароблять менше грошей, ніж очікувалося, через політичні рішення, умови або події, що відбуваються в країні або на ринку, що розвивається, в яку вони інвестували. За даними Групи Світового банку MIGA (Багатосторонній інвестиційний гарантійний фонд), політичні ризики пов'язані з діями уряду, які заперечують або обмежують право інвестора / власника використовувати або отримувати вигоду від своїх активів або знижувати вартість фірм та юридичних осіб.

Політичні ризики включають війну, революції, захоплення урядом майна та дії щодо обмеження руху прибутку або інших доходів з країни.

Правові ризики — це коли бізнес не дотримується правил або договірних умов. Це викликано внутрішніми помилками, помилковими процесами та навмисними порушеннями. Кожна фірма проводить аналіз ризиків перед інвестиціями та управлінськими рішеннями. Аналіз ризиків проводиться як всередині, так і зовні. У банках ризики включають претензії до установ, дефекти документації, наклеп та штрафи. Наприклад, більшість медико-правових ризиків пов'язані з клінічною недбалістю - неправильними

рецептами ліків, неправильним діагнозом, хірургічними помилками та неадекватним введенням анестезії.

Загальноекономічні ризики, цей термін часто використовується для позначення потенційних проблем, пов'язаних з інвестиціями на зовнішніх ринках тих країн, які розвиваються, особливо тих, які мають історію політичних заворушень або безгосподарності з боку уряду.

Загальноекономічний ризик стосується можливості того, що зміни макроекономічних умов можуть мати негативний вплив на компанію або інвестиції. Наприклад, політична нестабільність або коливання обмінних курсів можуть вплинути на прибутки або збитки. Інвестування завжди тягне за собою ризики, але загальноекономічний ризик, як правило, найскладніший для передбачення.

Форс-мажорні ризики. Певні події, які знаходяться поза контролем залучених сторін, можуть перешкоджати їх здатності виконувати свої обов'язки та зобов'язання за договором.

Щоб запобігти порушенню контракту, сторони, можливо, проявлять бажання виправдати свої договірні зобов'язання в тій мірі, в якій на них вплинули ці події.

Різні правові системи розробили різні підходи до вирішення цієї ситуації, такі як доктрини неможливості та розчарування в Англії та Сполучених Штатах, а також форс-мажор у Франції. Згідно з французьким законодавством, форс-мажор відноситься до непередбачуваної, неминучої та зовнішньої події, яка робить виконання неможливим.

Щоб уникнути невизначеності та затримок, пов'язаних з опорою на чинне законодавство, сторони часто вважають за краще встановлювати конкретний режим форс-мажорних обставин у своїх контрактах, включаючи чітке визначення подій, які мали б право на особливий режим.

Важливо зазначити, що хоча термін «форс-мажор» походить від французької правової системи, його не слід плутати з самою французькою

доктриною. Зрештою, значення форс- мажорних обставин у контракті визначається тим, що зазначено в самому контракті.

Слід розглянути також ризики зовнішньоекономічної діяльності, до яких, безпосередньо, належать:

1) ризики виробничо-збутової кооперації. Це потенційні ризики, які можуть виникнути при виробництві та постачанні продукції відповідно до технічної документації, використанні матеріалів, наданих замовником, співпраці в рекламних кампаніях, створенні та роботі спільних збутових організацій, спільному використанні торгово- складських приміщень, частковій комплектації імпортного обладнання, забезпеченні менеджменту, послуги маркетингу та контролю якості, а також створення спільних підприємств. До цієї групи ризиків також слід віднести можливість плинності кадрів через стажування керівного персоналу на іноземних підприємствах, а також можливість витоку конфіденційної інформації та розголошення комерційної таємниці компанії;

2) ризики науково-технічної кооперації. Ця група ризиків пов'язана із співпрацею у створенні структур і технологічних планів, підготовкою та використанням спільних технічних і комерційних пропозицій, технічними консультаційними послугами, купівлею та продажем ліцензій, патентів, торгових марок і брендів, ноу-хау, інформації продукти, креслення, формули та комп'ютерні програми за кордоном. Крім того, цей набір ризиків охоплює потенційну плинність кадрів через навчання технічного персоналу на іноземних підприємствах;

3) фінансово-інвестиційні ризики. Це потенційні ризики, пов'язані із зовнішньоекономічними орендними, лізинговими та кредитними операціями, міжнародними операціями з цінними паперами та прямими іноземними інвестиціями.

Останньою категорією ризиків - є ризики участі в міжнародних заходах. Відповідно така група поділяється на: ризики вибору міжнародного заходу та

форми участі у ньому; маркетингові ризики; організаційні ризики; ризики персоналу.

1.3. Методи дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності країн світу

Оскільки вразливість бізнесу до фінансових ризиків продовжує зростати, багато компаній визнають потенційну користь від підходу до проблем ризику з професійної точки зору, коли ризиками можуть керувати експерти в цій галузі. Ситуація підвищеного ризику є однією з головних проблем торгових компаній, що працюють на міжнародному ринку.

Тому для мінімізації ризиків підприємствам доцільно використовувати інструменти управління ризиками, які повинні включати наступні основні методи:

1. Метод відмови (виключення надмірно ризикованої діяльності):
2. Метод зниження (профілактика ризику):
3. Метод передачі ризику:
4. Метод прийняття ризику [2, с. 89].

Якщо розглядати більш широке розуміння ризик-менеджменту, то можна побачити, що він має набагато ширший інструментарій, проте все зводиться до основних інструментів управління ризиками, які мають саме ці чотири базові методи. Ці методи також можна систематизувати наступним чином: відмова від ризику; лімітування ризику. На практиці це означає встановлення відповідного порогу ризикованості фірми. Якщо можливі наслідки перевищують цей поріг, дія не буде включена в стратегію фірми.

1. Хеджування ризику. Це стратегія, яка передбачає оперативне виконання транзакцій, що дають змогу окремим особам запобігти негативному впливу коливань валют. В даний час цей метод має велике значення.

2. Метод зниження. Диверсифікація ризиків. Цей метод передбачає розподіл інвестицій між різними об'єктами інвестування. Він використовується для пом'якшення не систематичних ризиків.

3. Метод передачі. Страхування. Цей метод вважається одним із найбільш часто використовуваних інструментів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності. Страхування передбачає передачу відповідальності за потенційні наслідки ризику сторонній організації, наприклад, страховій-компанії.

4. Метод прийняття. Створення резервів та/або запасів. Цей метод на практиці передбачає створення спеціальних фондів, призначених для компенсації будь-яких потенційних збитків. Не зважаючи на те, що це не усуває ризик повністю, вона дозволяє легше відчутти його наслідки. [2, с. 90].

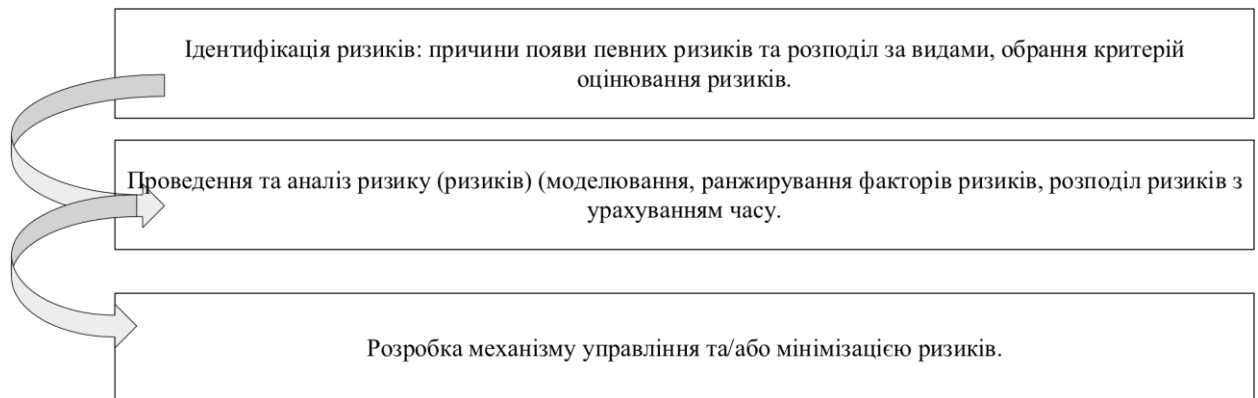


Рис. 1.3. Основні етапи процесу управління ризиками
Побудовано автором за матеріалами [7,8]

Безумовно, не можна остаточно стверджувати, що перерахований набір інструментів управління ризиками є вичерпним, і, по суті, неможливо запропонувати набір інструментів, який охоплює потенційне пом'якшення всіх можливих ризиків. Тим не менш, звертаючись до наданого інструментарію та визначаючи найбільш відповідні основні інструменти для вирішення ризиків компанії, визначаючи конкретні методи, які будуть використовуватися для кожного ризику, компанія може розробити персоналізований підхід для ефективного управління своїми ризиками.

Методи зниження ризиків, критерії оцінювання в залежності від видів наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Методи зниження ризиків та критерії їх оцінювання

Методи зниження ризиків	Критерії оцінювання	Вид ризику
1) Застосування валютних та мультивалютних застережень. 2) Товарообмінні та бартерні операції. 3) Хеджування	стан світової валютної системи; динаміка величини облікової ставки; стан платіжного балансу; рівень інфляції; міжгалузева міграція короткострокових капіталів	Валютний
Страхування вантажу	вартість страхування ризику; потенціал можливих фінансових втрат	Транспортні (втрата або псування товару)
Використання спеціальних комп'ютерних систем обробки інформації	якість інформації у всіх аспектах угоди; актуальність інформації; відкритість галузі; етап життєвого циклу галузі; показники динаміки розвитку кон'юнктури галузі та ринку.	Інноваційні (галузеві)
1. Диверсифікація ризиків. 2. Ранжування ризиків по ступеня небезпеки. 3. Розробка методів мінімізації ризиків по конкретній зовнішньоекономічній операції	індекс політичного ризику – індекс поточної економічної ситуації; індекс можливостей для перекладу капіталу та прибутків	Країні: політичний; макроекономічний.
1. Запровадження акредитивних рахунків. 2. Заставні та авансові платежі. 3. Умова набрання чинності контракту після надходження коштів на рахунок виконавця	про контрагент: характер (character); фінансові можливості (capacity); майно (capital); забезпечення (collateral); загальні умови (conditions)	Ризик вибору партнера (партнер-країна/підприємство)

Таблицю складено автором за матеріалами: [10,11]

Розглядаючи вихід на іноземний ринок, доцільно використовувати наявні дані для оцінки потенційних ризиків, пов'язаних із країнами, у яких ви можете створити економічну присутність.

Однією з широко визнаних і широко використовуваних систем оцінки ризиків є «BERI Index (Business environment Risk information)» [13].

На підставі проведених досліджень можна зазначити.

По-перше, існує кілька підходів до зменшення масштабів економічних ризиків, з якими стикається підприємство, які можна ефективно використовувати для мінімізації ризиків як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

По-друге, важливо зазначити, що хоча загальні критерії оцінки економічних ризиків визначені, конкретні оцінки, необхідні в кожному окремому випадку, відрізнятимуться залежно від характеру ризику, його характеристик та унікальних аспектів зовнішньоекономічної операції.

По-третє, більшість методів зниження ризику призначені для забезпечення страхового покриття потенційних збитків у ризикованій ситуації або пропонують гарантії, які ефективно мінімізують шанси виникнення ризику.

Те що не існує ризику без схвалення відповідного рішення, це вже відомий факт. Коли є поставлена мета та завдання, то вже тільки тоді приймається рішення, а саме діяти чи ні. В ході поставлення завдань виявляються, прописуються, робиться первинний аналіз. Така модель є певним процесом управління ризиками. І першим етапом є виявлений переліку чинників. Етапи формування переліку факторів ризику виконуються за стандартним планом, який зазвичай включає наступне: визначення цілей та завдань процедури з виявлення факторів; побудова процедури виявлення чинників; аналіз та обробка експертної інформації про фактори. Управління це безперервний процес, і у цій парадигмі це така концепція прийнятного ризику, яка довела свою результативність та працює досить надійно. Сутність цієї концепції полягає у послідовних діях, а саме «виявляємо», оцінюємо» та

«зменшуємо», таким чином будується основа управління ризиками. Далі, на рисунку 1.4. наведено технологію управління ризиками, що складається з трьох блоків, кожен з блоків відповідає дії, котрі окреслені вище.

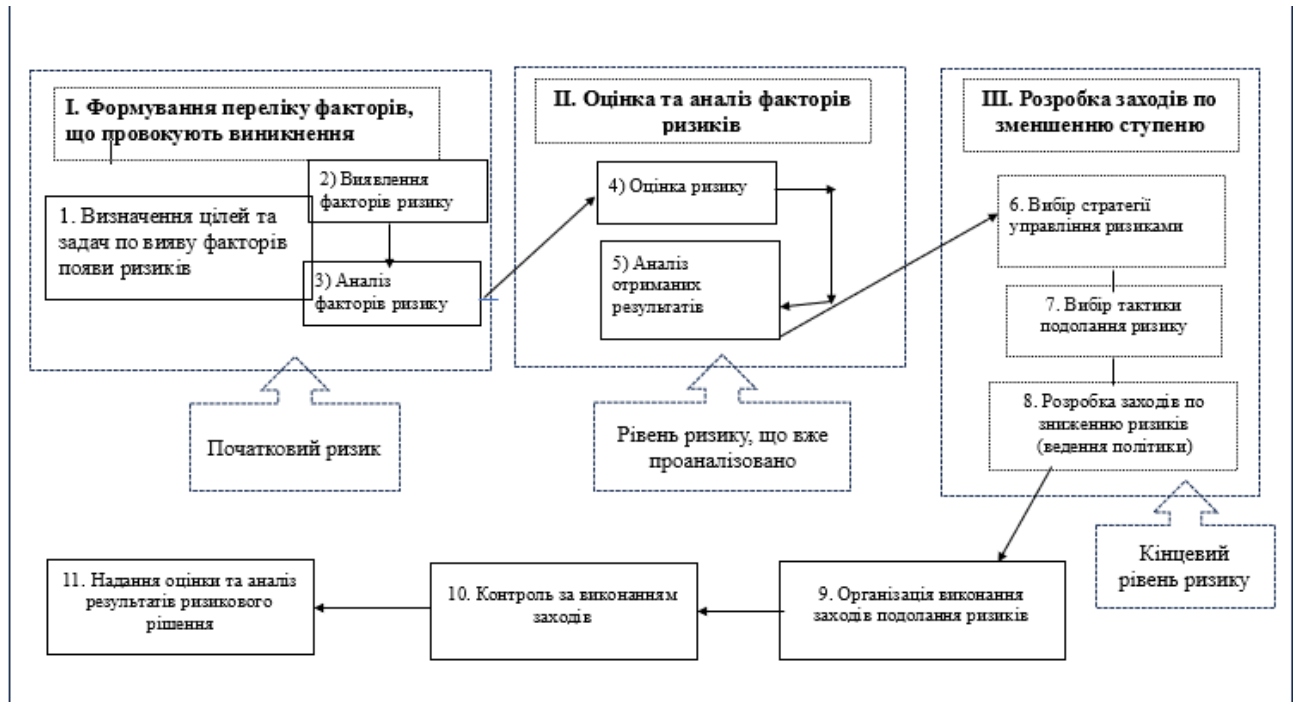


Рис. 1.4. Технологічна модель управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності
Джерело:[складено автором за матеріалами : 4,5,7,8]

У сучасній практиці управління ризиками має потужну методологічну платформу, яка постійно удосконалюється. Ідеологія управління розвивається у напрямі динамічного підходу до концепції прийнятного ризику.

На виявлені загрози у зовнішньоекономічній діяльності реалізуються методи аналізу та реагування у послідовному ряду етапів процесуальної технології, кожен з кроків дієво знижує рівень загроз та небезпек. В ході проведення дослідження спираючись на покрокову методику подолання ризиків, запропоновано механізм захисних застережень подолання ризиків.

Висновки до першого розділу

За результатами проведеного дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, в умовах глобалізації, можна визначити наступні висновки:

1. Були вивчені сутність та місце ризиків у зовнішньоекономічній діяльності. Зокрема, визначили, що сутність ризиків у зовнішньоекономічній діяльності - це, передусім, несприятливі події, які можуть відбутися і завдати шкоди або матеріальних збитків суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Вивчили, у сучасному середовищі, яке постійно змінюється, численні підприємства виходять на зовнішні ринки, а тому місце ризиків становиться основним аспектом операцій за кордоном даних компаній. Для цих підприємств вкрай важливо оцінити ризики, пов'язані з їхньою зовнішньоекономічною діяльністю, а також здатність їх ефективно управляти та пом'якшувати їх.

2. Була описана загальна класифікація видів ризику у зовнішньоекономічній діяльності підприємства в умовах глобалізації, зокрема ризики класифікували за наступними показниками: 1) За відношенням до договірного процесу: ризики, пов'язані з умовами контракту; ризики контрагента та ризики, пов'язані з виконанням контракту підприємства; 2) За напрямом зовнішньої операції: ризики експорту та імпорту товарів, робіт, послуг та ресурсів; 3) За видами міжнародної комерційної діяльності: ризики виробничо-збутової та науково-технічної кооперації.

3. Опрацювали методи дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності країн світу. Проблема підвищеного ризику досі є однією з головних та важливих питань торгових компаній, які працюють на міжнародному ринку. Задля мінімізації ризиків таким компаніям доцільно використовувати інструменти управління ризиками, які повинні включати такі основні методи як: метод відмови (виключення надмірно ризикованої діяльності), метод зниження (профілактика ризику), метод передачі ризику, метод прийняття ризику.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

2.1. Характеристика інструментів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності

Через те, що ситуація з підвищеним ризиком є однією з ключових проблем суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які функціонують на світовому ринку, для їхнього скорочення доречно застосовувати відповідний інструментарій ризик-менеджменту, котрий ґрунтується на наступних методах [1]:

- 1) відмова – усунення занадто ризикованої ситуації;
- 2) зниження – проведення профілактичних заходів для уникнення ризику;
- 3) передача – залучення сторонніх осіб;
- 4) прийняття – пошук можливостей для відшкодування збитків.

У більшості наукових досліджень виділяються інструменти управління фінансовими ризиками, а для інших видів ризиків таких пропозицій досить мало і вони не систематизовані [2].

Тож, в таблиці 2.1 систематизовано ризики пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю та сформовані рекомендації та інструменти управління ними.

Відмова від ризикованої діяльності та встановлення меж ризику при здійсненні господарської діяльності є найпростішими інструментами управління ризиками, але при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності усі операції є ризикованими, тож суб'єкти господарювання повинні обирати більш складні інструменти управління ризиками серед яких хеджування, диверсифікація та страхування.

Таблиця 2.1

**Види та рекомендації управління ризиками
у зовнішньоекономічній діяльності**

Види зовнішньоекономічних ризиків	Підходи та рекомендації управління ризиками
Ризики, як відносять до країни	Прогнозування, вивчення особливостей ведення бізнесу із країною-партнером. Аналіз місцевого законодавства, особливостей ведення бізнесу
Геополітичні ризики	Моніторинг та прогнозування ситуації, оперативне реагування на зміни та ситуацію у світі
Маркетингові ризики	Аналіз та прогнозування ситуації на ринку, залучення маркетологів. Вивчення товару, призначеного для експорту чи імпорту
Митні ризики	Вивчення та аналіз особливостей переміщення товару через митний кордон, ретельна підготовка всіх необхідних документів на товар, митне оформлення через митного представника
Ризик благонадійності контрагента	Вивчення відгуків про контрагент, переваги контрагентів, з якими працюють конкуренти
Ризик, пов'язаний з умовами контракту	Попередні переговори та обговорення умов контракту, грамотне юридичне забезпечення угоди. Використання захисних застережень
Транспортно-логістичні ризики	Страховання вантажу та фрахту, вибір відповідного виду транспорту, облік особливостей та умов перевезень у конкретній країні, використання правил Інкотермс
Ризик виникнення дебіторської заборгованості	Попередня перевірка контрагента. Вказівка строків оплати та санкцій за їх недотримання у контракті. Грамотне юридичне забезпечення угоди
Ризик форс-мажорних подій	Страховання вантажу та фрахту. Захисні застереження
Валютні ризики	Моніторинг курсів валют, фіксація ціни товару у контракті, хеджування валютних ризиків

Таблиця складена автором за матеріалами: 8,9,10]

Інформація про рівень ризиків потрібна для коригування тактики та стратегії організації та для управління ризиками в ході реалізації планів та

стратегій. Виявлення та оцінка ризиків зовнішньоекономічної діяльності представляє сукупність регулярних процедур аналізу ризиків, ідентифікації джерел їх виникнення, визначення можливих наслідків прояву факторів ризику та ролі кожного джерела в профілі ризику конкретної організації.

Відзначимо, що базовими інструментами управління ризиками є:

- відмова від ризикованої діяльності;
- встановлення лімітів щодо рівня ризику при здійсненні господарської діяльності;
- хеджування;
- диверсифікація;
- страхування;
- метод аналітичної ієрархії.

Розглянемо детальніше як діють ці інструменти в умовах міжнародних відносин.

Управління ризиками, безперечно, вимагає від підприємства виділення фінансових та трудових ресурсів для створення структури, відповідальної за цю діяльність. Зокрема, ухвалюючи рішення застрахуватися від фінансового ризику, підприємство ризикує отримати збитки, спричинені недостатньо точною системою контрольних процедур чи шахрайством працівників, відповідальних за операції на ф'ючерсних ринках. Численні приклади банкрутств або величезних збитків, викликаних шахрайством у транснаціональних банках та корпораціях за останнє десятиліття, достатньою продемонстрували рівень загрози при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Підмітимо, що у зовнішньоекономічній діяльності валютні ризики є одними з головних груп ризиків, на які необхідно звертати увагу суб'єкту господарювання. Такі ризики пов'язані з коливаннями курсів валют, а отже, і ціни товару, який планується купувати або продавати іноземному партнеру.

Тенденції зміни ринкових цін і доходів впродовж певного часу породжують ризик господарської діяльності, а від валютних коливань в цілому

залежить кінцева ціна товару, оскільки в неї включається доставка і митні платежі, основою нарахування яких є митна вартість товару, яка безпосередньо пов'язана з курсом валют.

В основному виділяють наступні види валютних ризиків [10]:

- операційний – можливість збитку та ймовірність втрат при здійсненні імпоротно-експортних заходів, пов'язаних зі зміною обмінного курсу на очікувані суми грошових заходів. Має тісний зв'язок із зовнішньоекономічними операціями. До цього ризику схильні імпортери та експортери;

- трансляційний – можливість зміни несприятливих результатів від зміни обмінних курсів валют на фінансову звітність суб'єкта господарювання. З цим видом ризику стикаються організації, котрі мають філіали та дочірні підприємства за кордоном. Це пов'язано із можливим знеціненням валюти в країні, в якій знаходиться філіал;

- економічний – можливість негативного впливу на зміну обмінного курсу та фінансову стійність суб'єкта господарювання. Компанії стикаються з ризиком збільшення витрат та зменшення виручки у зв'язку зі зміною курсу валют. Цей вид ризику є довготривалим.

Найпоширенішим інструментом управління валютними ризиками є хеджування — метод мінімізації ризиків за допомогою інструментів фінансового ринку, який полягає в купівлі або продажу валютних контрактів [10].

Хеджування валютних ризиків полягає в мінімізації або налаштуванні ризиків за допомогою похідних та непохідних фінансових інструментів. Рішення в тій чи іншій ситуації можуть бути різні, наприклад, часткове або повне перенесення ризику на другого учасника угоди — хеджера.

Зазначимо також, що досить часто хеджування ототожнюється зі страхуванням, однак це не зовсім однакові поняття, оскільки страхування передбачає створення спеціального фонду, кошти з якого призначені для покриття негативних наслідків у результаті реалізації того чи іншого ризику.

Хеджування за своєю суттю є фінансовим інструментом і не передбачає створення фондів та внесків у них. Для здійснення операції хеджування необхідно відкрити торговий рахунок у брокерській компанії, на якому конвертуватимуться валютні кошти.

На даний час у міжнародній практиці використовуються два основних типи хеджування [11]:

- хеджування покупця, доцільно використовувати з метою зменшення ризику, котрий пов'язан з можливим підвищення вартості товару;
- хеджування продавця, доцільно застосовувати з метою зменшення та обмеження у подальшому ризику, котрий пов'язаний зі зниженням вартості товару.

Таким чином, хеджування дозволяє усунути ризик зміни курсів, що дає можливість планувати діяльність і бачити фінансовий результат, не спотворений курсовими коливаннями, заздалегідь призначати ціни на продукцію, розраховувати прибуток, зарплату та інші економічні показники [12].

Диверсифікація – ще один з інструментів управління ризиками, котрий базується на їх розподілі. Сутність диверсифікації заключається в тому, що організація вкладає гроші не в один проєкт, а в кілька альтернативних, тим самим дозволяючи знизити ризик чи рівень фінансових втрат за невинуватності одного з проєктів, що є досить актуальним при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Відзначимо, що диверсифікувати можна не лише проєктні рішення, а й покупців, постачальників, валютний кошик організації, портфелі цінних паперів та ін. Однак слід зауважити, що при диверсифікації зростає кількість ризиків, які необхідно контролювати.

Ключовими ідеями та функціями диверсифікації виступають:

- зниження ризиків;
- відбір та освоєння нових напрямів для заробітку більшого прибутку;

- з погляду інвестицій - диверсифікація активів, а саме інвестування коштів у різні цінні папери для захисту портфеля та власного капіталу від невизначеності на ринку та її наслідків.

Іншими словами, диверсифікація – це компроміс, надійний інструмент для створення портфеля мрії та захисту капіталу.

Як метод диверсифікації ризику використовують стратегію диверсифікаційного зростання, яка ґрунтується на проникненні фірми в інші, не типові для себе, галузі виробництва. Дана стратегія застосовується для того, щоб компанія не була надто залежною від одного виду діяльності на світовому ринку, котрий є досить динамічним, і важко вгадати, який вид діяльності буде прибутковим [13]. Адже значним ризиком для компанії в разі концентрації на одному виді діяльності є зосередження всіх її зусиль на певному напрямку, особливо коли галузь на стадії спаду, за таких умов темп росту та прибуток утримувати на стабільному рівні стає все складніше.

Здійснення диверсифікації можливе шляхом реалізації наступних заходів [14]:

- придбання/злиття;
- створення власного нового підприємства «з нуля»;
- здійснення спільної діяльності.

Варто відзначити, що при вході в нову галузь компанія, особливо при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, стикається з такою проблемою як пошук фірми, котра має сильні позиції на ринку, а витрати на входження були б прийнятними. Адже подолання вхідних бар'єрів в більшості випадків є найбільшою перешкодою при вході в нову галузь, що пов'язано із значними фінансовими та часовими витратами потрібними для набуття необхідних конкурентних позицій.

Поглинання фірми, яка є на ринку, - це більш прийнятний спосіб реалізації стратегії диверсифікації зростання. Він дозволяє швидше проникнути на ринок, швидше пристосуватися до умов роботи в іншій країні [15].

Виокремлюють наступні способи диверсифікації:

- диверсифікація у споріднені галузі;
- диверсифікація у неспоріднені галузі.

Диверсифікація у споріднені галузі дозволяє компанії отримати стратегічну перспективу, що дозволяє здобути додаткові конкурентні переваги та збільшити прибуток.

Диверсифікація до галузей, які непов'язані з основною діяльністю компанії, застосовується в основному з метою отримання додаткової фінансової вигоди. Перевагами такої диверсифікації є:

- перерозподіл ризику між компаніями, які входять у різні галузі;
- перспектива швидкої віддачі у вигляді прибутку. Це можливо за умови коли фірма має значний потенціал та потребує протекції сильнішого союзника для виконання прибуткових проектів.

Такий вид диверсифікації буде прийнятним за умови, якщо керівництво фірми володіє винятковими талантами в галузі управління.

Неменше важливим кроком в управлінні ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є їх страхування.

Страхування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності – це комплекс видів страхового захисту інтересів вітчизняних та зарубіжних учасників різних форм міжнародного співробітництва. Зокрема, страхування експортно-імпортних вантажів та транспортних засобів, що здійснюють їхнє переміщення; експортних кредитів, міжнародних торгово-промислових угод та інших заходів, які створюються разом із іноземними фірмами; майна іноземних підприємств, що функціонують в нашій та інших країнах; громадянської відповідальності національних та іноземних учасників економічного співробітництва та інші види страхування [16].

Страхування зовнішньоекономічної діяльності базується на нормах міжнародного страхового законодавства (правила, конвенції, угоди та ін.), які є загальновизнаними в ході практичної реалізації контрактів. Істотною особливістю страхування зовнішньоекономічній діяльності є те, що його

проведення необхідне для дотримання певних умов, як на стадії ліцензування тих чи інших видів страхового захисту, так і при його проведенні [17].

Особливе місце серед інших видів страхування зовнішньоекономічної діяльності займає страхування кредитних ризиків, суть якого полягає у зменшенні чи усуненні кредитного ризику. Об'єктами страхування є комерційні кредити, надані покупцю, банківські позики надані постачальнику чи покупцю, зобов'язання та поруки за кредитом, довгострокові інвестиції. Різновидом даного страхування є страхування експортних кредитів, що охоплює все перераховане вище та низку інших видів страхового захисту [18].

Як показує практика, при страхуванні експортних кредитів вітчизняний експортер отримує такі вигоди [19]:

- допомога фахівців з оцінки надійності потенційних партнерів при виході нові ринки;
- постійне спостереження за фінансовим станом іноземних клієнтів та своєчасне інформування про їхнє фінансове становище;
- можливість збільшення числа клієнтів та обсягу продажів;
- підвищення конкурентоспроможності за рахунок застосування більш гнучких форм оплати (наприклад, розстрочка платежу);
- здійснення експорту безпосередньо кінцевим споживачам, що збільшує прибутковість операції.

Таким чином, страхування комерційних кредитів збільшує експортні можливості підприємств, є економічним способом забезпечення надійності зовнішньоторговельних контрактів, знижує ризик банку та впливає на умови надання банківського кредиту.

Ще одним інструментом управління ризиками є метод аналітичної ієрархії – Analytic Hierarchy Process, розроблений наприкінці XX ст. американським математиком Т. Сааті. Це й метод використовують при виборі контрагента [20].

Суть методу аналізу ієрархій полягає в декомпозиції проблеми вибору на прості складові та обробці суджень особи, яка приймає рішення. У результаті

визначається значимість досліджуваних альтернатив всім критеріям, що є в ієрархії. Відносна значимість виражається чисельно як вектори пріоритетів. Отримані значення векторів пріоритетів є оцінками у шкалі відносин, що дозволяють зробити кількісно обґрунтований вибір, ухвалити рішення [21]. Наприклад, на стадії вибору країни-партнера для збуту продукції можна прогнозувати можливість виникнення дебіторської заборгованості та керувати нею, використовуючи як один із критеріїв індекс платіжного ризику або обсяг інвестицій, або темп приросту обсягів виробництва.

Першим етапом методу аналізу ієрархій є структурування проблеми вибору у вигляді ієрархії: ціль (розташована у вершині) – критерії (проміжні рівні) – альтернативи (нижній ієрархічний рівень).

На другому етапі встановлюються пріоритети критеріїв та оцінюється кожна з альтернатив за критеріями. Особа, яка приймає рішення, виконує попарні порівняння елементів кожного рівня: критеріїв та альтернатив щодо кожного з них. Вага критеріїв встановлюється з урахуванням експертної оцінки.

Для цього необхідно здійснити парне порівняння критеріїв один з одним щодо їх важливості – вкладу у глобальну мету. За даними експертів будуються матриці попарних порівнянь на усіх рівнях стосовно кожного критерія вищого рівня. При порівнянні двох об'єктів за яким-небудь критерієм експерт користується наперед визначеною дев'ятибальною шкалою. Ця шкала в процесі побудови безлічі матриць парних порівнянь дозволяє особі, яка приймає рішення, відповідно до переваг одного об'єкта над іншим за деякою ознакою або критерієм ставити відповідний бал в інтервалі від 1 до 9 або в зворотному порядку чисел.

На третьому етапі в результаті обробки матриць парних порівнянь визначається безліч векторів пріоритетів елементів для кожного рівня. Побудовані в результаті парних порівнянь критеріїв та альтернатив щодо кожного критерію вектори дозволяють розрахувати коефіцієнти важливості відповідних елементів ієрархічного рівня.

На четвертому етапі підраховується кількісний індикатор кожної альтернативи, оцінюється ефективність альтернатив, ухвалюється управлінське рішення. Оцінка альтернатив здійснюється за максимальним значенням, приймається найкраще, ефективне управлінське рішення.

Таким чином, проводиться розрахунок за різними критеріями та вибирається одне альтернативне управлінське рішення, яке найкраще відповідає вимогам за всіма критеріями.

2.2. Міжнародний досвід управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу

У сучасних умовах негативний вплив ризиків пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю набув особливої актуальності та став одним з центральних аспектів управління в міжнародній практиці. Провідні світові країни, які є активними учасниками глобалізаційного ринку, напрацювали низку ефективних підходів щодо формування механізмів мінімізації таких ризиків.

Міжнародний досвід управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності характеризується певними відмінностями у практиці для різних країн. Так, у США контроль за виконанням нормативних вимог здійснюється так: при першому порушенні підприємству виноситься попередження, встановлюються терміни на виправлення ситуації та проводиться повторна перевірка. У разі повторного порушення виноситься штраф. У разі подальшого порушення проводиться тимчасове призупинення діяльності, надалі об'єкт чи підприємство закривається.

У різних країнах різні вимоги і уявлення про товари. В Польщі, як і в усіх країнах Європейського Союзу, особлива увага приділяється екології, будь то продукти харчування або автомобілі, для всього є свої обмеження. У Китаї щоб конкурувати з місцевими виробниками доведеться значно скоротити собівартість продукції, в тому числі за рахунок якості сировини. В Італії існує

сильна підтримка місцевого підприємництва, невеликі сімейні ресторани і магазини користуються особливою популярністю. Тому якість товару, дизайн упаковки, реклама і виробничий процес для кожного окремого ринку повинні бути особливі, відповідати національним уподобанням, законодавству і рівню науково-технічного прогресу. Персонал повинен знати, як налагоджувати зв'язки з тими чи іншими іноземними представниками, як організовуються зарубіжні ярмарки і виставки, конференції і семінари. Необхідно, щоб експортно-імпортна політика підприємства відповідала всім кількісним і якісним принципам зовнішнього ринку.

Світова практика демонструє протягом останніх десятиліть активний розвиток процесів стандартизації у сфері управління ризиками як у національному, і на міжнародних рівнях. Підтвердженням цього є національні стандарти Австралії та Нової Зеландії, Великобританії, Канади та багатьох інших країн, а також стандарт Федерації європейських асоціацій ризик-менеджерів (FERMA), стандарт, розроблений Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея (COSO, США), і нарешті, група міжнародних стандартів управління ризиками ISO 310004. Дані документи є загальними методичними посібниками для застосування всіма організаціями незалежно від специфіки роботи та ризикових ситуацій.

Крім того, в даний час розроблено безліч специфічних стандартів для застосування у певних сферах діяльності, видах бізнесу або ситуаціях, що торкаються питань ризик-менеджменту. До таких стандартів належать широко відомі Базель I (1988), Базель II (2004) та Базель III (2011), які регулюють діяльність фінансових інститутів, у тому числі й у частині управління ризиками, а також Європейська директива Солвенсі II, котра була розроблена у 2010 р. для страхового сектору [22].

В таблиці, у додатку А, наведено порівняння основних міжнародних стандартів спрямованих на управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності. [23,24]

Не зважаючи на стандарти кожна компанія, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю, формує власні системи ризик-менеджменту за такими критеріями:

- наявність в організаційній структурі посади ризик-менеджера або відповідного структурного підрозділу;
- обсяг та повнота інформації щодо ризиків у звітності для акціонерів;
- суть корпоративної системи ризик-менеджменту;
- наявність корпоративних стандартів (нормативних документів, регламентів) у сфері управління ризиками;
- управління операційними ризиками у рамках системи ризик-менеджменту.

У Канаді, розповсюджена BC Hydro,, до функцій усіх комітетів, створених радою директорів (з аудиту та фінансів, капітальних проєктів, з безпеки, людських ресурсів та навколишнього середовища та ін.), входить ідентифікація відповідних ризиків у напрямку діяльності та управління ними. Chubu Electric Power, Японія, систему ризик-менеджменту було впроваджено не так давно, ефективність її функціонування компанія ще оцінює.

Nothern powergrid, Великобританія. Щорічно ефективність системи ризик менеджменту розглядається на рівні президента компанії та генерального директора та підтверджується корпоративним сертифікатом.

Pacific Gas and Electric Company, США. комітетів, створених радою директорів, входять: – контроль за управлінням ризиками (комітет з фінансів); – контроль за використовуваними практиками з ризик-менеджменту (комітет з атомної енергетики, операцій та безпеки).

National grid, Великобританія та США. До функцій всіх комітетів, створених під егідою ради директорів (з аудиту, фінансів, безпеки, навколишнього середовища та здоров'я, виконавчий комітет), входить управління ризиками. Щорічно ефективність системи ризик-менеджменту розглядається на рівні ради директорів.

В таблиці 2.2 наглядно відображено стан розвитку системи ризик-менеджменту деяких світових компаній, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

До кожного критерію, доцільно додати коментар, котрий відображає доцільність та сутність застосування ризик-менеджменту у закордонних компаніях.

Таблиця 2.2

Стан розвитку системи ризик-менеджменту у закордонних компаніях

Критерій	BC Hydro, Канада	Chubu Electric Power, Японія	Nothern powergrid, Великобританія	Pacific Gas and Electric Company, США	National grid, Великобританія та США
Наявність посади ризик-менеджера чи відповідного структурного підрозділу в організаційній структурі	До функцій генерального директора компанії входять ідентифікація ризиків, інформування ради директорів та управління ризиками	До функцій департаменту корпоративного планування та стратегії входять визначення найважливіших ризиків, формулювання плану управління ризиками для функціональних підрозділів	-	Віце-президент з ризиків та аудиту	Створено спеціальну команду з ризик-менеджменту. Крім того, у відповідальність ради директорів входить система ризик-менеджменту та внутрішнього контролю
Наявність та повнота інформації щодо ризиків у звітності для акціонерів	Так	Так	Так	Так	Так
Наявність корпоративної системи ризик-менеджменту	Так	Так	Так	Так	Так
Управління операційними ризиками у рамках системи ризик-менеджменту	Так	Так	Так	Так	Так

Таблиця складена автором за матеріалами: [31,32,33,34,35]

Основною метою управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є зниження впливу комплексу ризиків на кінцевий економічний результат для всіх учасників, якими в залежності від особливостей діяльності можуть бути: суспільство (держава-донор, держава-реципієнт), інвестори, кредитори, страхові компанії, комерційні банки, юридичні фірми, будівельно-монтажні підприємства, транспортні підприємства, митні брокери, консалтингові агентства, виробники обладнання, постачальники сировини й матеріалів, гуртові покупці тощо [36].

Майже для всіх країн світу є досить важливою складовою інвестиційна складова, і разом з нею виникає і певний інвестиційний ризик, котрий складається з політичного ризику (стабільність політичного режиму); економічна структура (ступінь ринкової орієнтації економіки, перспективність економічного зростання); боргове навантаження сектора державного управління; гнучкість грошово-кредитної політики, тощо.

У всесвітній рейтингах країни ранжуються за рівнем премії за ризик – додаткового прибутку чи премії, яку вимагають інвестори для компенсації найвищого ризику, ранжування країн наведено у додатку В.

Найвищий інвестиційний ризик мають п'ять країн: Білорусь, Ліван, Венесуела, Судан та Сирія (24,8%). Ці країни або втягнуті у військові конфлікти або, наприклад, як Венесуела переживають гостру економічну кризу.

Відзначимо, що передові світові країни проводять активну підтримку зовнішньоекономічної діяльності шляхом створення спеціалізованих компаній, які забезпечують виконання політичних рішень, а також переслідують економічні інтереси держави, які розробляються відповідними міністерствами та затверджуються урядом.

Підтримка зовнішньоекономічної діяльності у провідних світових країнах – це створення мережі державних та недержавних інститутів, до яких належать міністерства та відомства, спеціалізовані агенції та експертні центри, фінансові структури, дипломатичні місії тощо, які реалізують практично всі напрями

зовнішньоекономічної політики та створюють мови для мінімізації ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Наприклад, державна підтримка зовнішньоекономічної діяльності в США представлена такими інститутами, що формують сприятливі умови американським компаніям для реалізації вигідних комерційних проєктів:

- Держдепартамент США проводить засідання координаційних та консультаційних комітетів з питань зовнішньоекономічної діяльності за участю підприємницьких структур для врахування їх позиції щодо великих міжнародних або двосторонніх заходів;
- Міністерство сільського господарства США (United States Department of Agriculture) - займається розширенням ринків збуту сільськогосподарської продукції, має мережу закордонних представництв;
- Міністерство фінансів США (United States Department of Treasury) – проводить зовнішньоекономічну політику США у фінансовій сфері;
- Міністерство торгівлі США (United States Department of Commerce) – сприяє розвитку зовнішньої торгівлі США;
- Спеціалізовані зовнішньоторговельні організації (незалежні урядові агенції): Експортно-Імпортний банк США (Export-Import Bank of the United States), Корпорація приватних зарубіжних інвестицій (Overseas Private Investment Corporation), Агентство міжнародного розвитку США (United States Agency For International Development), Агентство з торгівлі та розвитку США (United States Trade and Development Agency), Адміністрація малого бізнесу США (The United States Small Business Administration).

Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності з метою усунення ризиків здійснюється шляхом випуску довідників, інформаційних бюлетенів, а також формуванням спеціальних сайтів. У рамках програми стимулювання експорту до США випускаються методичні керівництва з експортних програм і питань федеральної допомоги експортерам, у яких представлені основні напрями та види державної підтримки, і навіть механізм її

отримання. Американські торгові місії, відповідальні за просування товарів у певні регіони, обов'язково відкривають у них свої представництва. Американська компанія, що починає зовнішньоекономічну діяльність, отримує пакет безкоштовних послуг, до складу якого входить: ринкове дослідження країни-контрагента, аналіз сектора виробництва, що цікавить, аналіз міжнародних ринків і т.д.

У Великій Британії зовнішньоекономічна політика є частиною загальної економічної політики держави, де майже всі міністерства займаються питаннями зовнішньоекономічної діяльності. Рада міжнародної торгівлі сприяє координації зусиль урядових установ, ділових кіл у сфері зовнішньої торгівлі, надаючи допомогу компаніям у освоєнні експортних ринків. Британська національна рада з експорту застосовує так звану практику відкриття торгівельних вікон, коли британським фірмам — експортерам товарів надається організаційно-фінансова допомога у влаштуванні виставкової експозиції.

Наступний інститут державної підтримки експорту — Іспанське агентство міжнародного співробітництва (AECI) — має широку зарубіжну мережу: 36 технічних центрів співробітництва, 12 культурних центрів, 3 освітні центри. Особливо слід відзначити державні інститути, які здійснюють кредитування експортних операцій (ICO) та страхування експортного кредитування (CESCE), які є основною ланкою у системі підтримки експорту. Іспанська державна компанія зі страхування експортних кредитів (CESCE) є акціонерним товариством, в якому контрольний пакет належить державі. Її акціонерами також є банки та страхові компанії Іспанії. За рахунок державних коштів (CESCE) забезпечує страхування політичних ризиків, за рахунок власних коштів (CESCE) - страхування комерційних ризиків.

Аналізуючи світовий досвід, слід зазначити, що майже всі країни здійснюють регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, формуючи національну систему державної підтримки, до якої можуть входити елементи, наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Система державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Елемент	Характеристика елемента
Торгово-політична підтримка	Розробка та укладання угод з іноземними державами та угод на міжвідомчому рівні про розвиток зовнішньоекономічної діяльності; підтримка експорту товарів, включаючи захист інтересів експортерів із капіталовкладень; усунення адміністративних перешкод на національному рівні, які стримують експорт товарів (митні формальності, внутрішні адміністративні розпорядження та правила); підтримка та розвиток державних зовнішньоторговельних представництв за кордоном; активна діяльність у міжнародних економічних організаціях (ЮНКТАД, регіональні економічні комісії ООН, а також в ОЕСР та СОТ); реформування митно-тарифного регулювання під час виробництва конкурентоспроможної експортної продукції (сировина, компоненти експортних товарів тощо)
Фінансування та страхування	Часткове покриття інвестиційних виробничих або маркетингових витрат, що виникають у зв'язку з розвитком експортного виробництва; фінансування науково-дослідних робіт, результати яких використані підвищення конкурентоспроможності експортної продукції; надання експортних кредитів, що спрямовуються на фінансування продажів на експорт та виробництво експортної продукції; державне страхування окремих видів ризиків, включаючи валютні ризики, і навіть некомерційних ризиків; державне страхування приватних експортних кредитів та довгострокового лізингу; субсидування послуг, пов'язаних із пошуком джерел фінансування експортно-орієнтованих проєктів, допомога в організації інформаційно-аналітичних центрів; сприяння виставково-ярмарковій діяльності
Податкове стимулювання	Розвиток системи пільгового оподаткування для виробників продукції, яка йде на експорт
Інформаційна підтримка експортних операцій	Збір, аналіз та поширення інформації про умови реалізації товарів за кордоном (структура попиту, екологічні та санітарно-ветеринарні вимоги та ін.); інформація про заходи економічної та торгової політики закордонних держав щодо імпорту товарів; моніторинг, маркетинговий консалтинг, контроль якості товарів, призначених для конкретних ринків збуту; поширення інформації про вітчизняні експортні товари, експортний потенціал, наукові та виробничі можливості підприємств; створення системи державного заохочення найкращих експортерів, включаючи заснування спеціальних премій за внесок у розвиток експорту; допомога в організації підготовки кадрів для зовнішньої торгівлі

Розвиток інфраструктури	Розвиток транспорту та засобів комунікацій для забезпечення якості зовнішньоекономічних угод
-------------------------	--

Таблиця складена автором за матеріалами: [37,38, 39]

До основних уповноважених організацій, що займаються питаннями державної підтримки та розширення зовнішньоекономічної діяльності, входять такі: Міністерство міжнародного розвитку (The Department for International Development (DFID)); Міністерство закордонних справ та країн співдружності (Foreign & Commonwealth Office (FCO)); Міністерство торгівлі та промисловості (Department of Trade and Industry (DTI)); Міністерство довкілля, продовольства та сільського господарства (Department for Environment, Food and Rural Affairs (BDEFRA)); Агентство зі спрощення процедур міжнародної торгівлі (Simplifying International Trade (SITPRO)); Організація підтримки малого бізнесу (Small Business Service (SBS)); Торгово-інвестиційна агенція (UK Trade & Investment (UKTI)); Департамент гарантованих експортних кредитів (Export Credits Guarantee Department (ECGD)).

Цікавим є досвід Іспанії, де сформувалася ціла мережа державних організацій, що реалізують на практиці різні напрями зовнішньоекономічної політики. Істотне значення у мережі державних організацій приділяється Інституту зовнішньої торгівлі (ICEX), на провадження діяльності якого щорічно виділяється близько 150 млн євро бюджетних коштів. З них 80% спрямовується на фінансування заходів, що сприяють розвитку експорту, 20% – на інформаційно-консультаційну діяльність.

Інститут зовнішньої торгівлі (ICEX) здійснює свою діяльність у тісній співпраці з регіональними адміністраціями, а також у координації з планами Вищої ради торгових палат та галузевими об'єднаннями експортерів Іспанії.

Таким чином, як показує світовий дослід, управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є складним, але необхідним процесом для забезпечення ефективності діяльності в глобальній економіці.

2.3. Застереження як основні фактори нейтралізації ризиків договорів та контрактів у зовнішньоекономічній діяльності

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності вимагає ретельної підготовки. Як і будь-яка система, процес прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності знаходиться в залежності, як від зовнішніх, так і від внутрішніх чинників. Так як управлінські рішення повинні прийматися в інтересах фірми, то визначення зовнішніх і внутрішніх чинників підприємства є першочерговим завданням менеджера [36].

В сучасних умовах міжнародної практики сформувалася низка загроз зовнішньоекономічній діяльності, серед яких найчастіше зустрічаються ризики, які стосуються змін в економічному курсі країни (девальвація чи ревальвація валютних обмежень, введення мораторію на переказ валюти з країни) та зумовлені політичною ситуацією (воєнні дії, націоналізація і конфіскація імпорту, введення ембарго тощо). У більш вузькому колі ризики зовнішньоекономічної діяльності пов'язані з несумлінним відношенням одного з партнерів до виконання своїх контрактних зобов'язань щодо іншого [7].

Проблема управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є актуальною не лише для фінансових інститутів, а й для торгових та виробничих суб'єктів господарювання.

Відзначимо, що мінімізація ризиків є ключовою метою управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності, спрямованою на зниження ймовірності настання негативних подій, що призводять до втрат та збитків. Мінімізація кількості потенційних ризиків та скорочення втрат за ними проводяться в порівнянні з їх можливими значеннями в умовах відсутності запобіжного впливу на деструктивні фактори світогосподарського середовища.

Управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності є процесом вироблення найбільш ефективних рішень, що приймаються в рамках інтернаціоналізації діяльності компанії, спрямованого на досягнення балансу між вигодами від зовнішньоторговельних операцій та необхідними для мінімізації ризиків витратами в порівнянні з приростом капіталізованої вартості підприємства, що отримується в результаті реалізації цілей виходу зовнішні ринки.

Ризик-менеджмент — це невід'ємна частина управління міжнародним бізнесом, що передбачає структурування інформаційних потоків на внутрішньofірмові, внутрішньокраїнні та зовнішні.

Варто відзначити, що при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності майже 40 % операцій закінчуються невдачами через нехтування ризиків.

На даний час ключовими причинами виникнення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності є [8]:

- нестабільна ситуація в економічній системі світових країн;
- брак чіткої мети в діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- існування комерційної таємниці щодо суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Також до причин підвищеного рівня ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності варто віднести і відсутність досвіду, неякісну підготовку, сумнівне розуміння власної конкурентоспроможності, дефіцит потрібної інформації про особливості ведення бізнесу в кожній конкретній країні.

Відзначимо, що для учасників зовнішньоекономічної діяльності через підключення іноземного елемента — закордонного ринку, іноземного споживача, а також інших правових, законодавчих, крос-культурних аспектів — економічна діяльність стає досить ризикованою. З одного боку, оперування на зарубіжних ринках дає компаніям можливість максимізувати прибуток за рахунок збільшення обсягу збуту продукції на нових ринках, мінімізації витрат

з використанням ефекту масштабу відповідно до нарощування обсягів виробництва та продажів, нівелювання волатильності галузевої специфіки, пов'язаної з впливом фактору сезонності, а також низької вартості національної валюти, що дозволяє збільшити прибуток, в тому числі й після конвертації експортної виручки. З іншого боку, під час ведення зовнішньоторговельної діяльності компанії стикаються з новими, специфічними ризиками, які нехарактерні для вітчизняного ринку. Таким чином, традиційні підприємницькі ризики модифікуються і доповнюються специфічними, що вимагають ідентифікації, оцінки, аналізу та вибору методів керування ними [41].

В таблиці, у додатку Б наведено основні види ризиків, які пов'язані з договорами та контрактами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Вивчаючи зовнішньоторговельну діяльність, яка отримала переважний розвиток у практиці зовнішньоекономічної діяльності більшості компаній, можна відзначити, що носієм ризику можуть бути учасники угоди-продавець, покупець, що забезпечують компанії (транспортні, страхові, банки, стивідори тощо), а також органи влади, що регулюють угоду (митні, податкові, сертифікаційні тощо) та громадські організації. Тобто можна констатувати множинність носіїв ризику, між якими встановлюються різного роду контрактні відносини з асиметричною інформацією.

В результаті ризики у зовнішньоторговельній угоді можуть виникати у зв'язку:

- з іноземним контрагентом, у тому в числі вкрай небажаний може інтерпретуватися ризик дефолту іноземного покупця;
- країною контрагентом: політичні, економічні, фінансові, валютні ризики;
- впливом контролюючих органів на підприємство - учасника зовнішньоекономічної діяльності;
- з динамізмом та тенденціями світового розвитку, зокрема з валютними, технологічними, геополітичними ризиками.

Відзначимо, що при укладанні контрактів враховуються всі умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності, серед яких гарантії, штрафні санкції, страхування, форм-мажори тощо. Тобто наявність письмового договору чи контракту уже є запорукою захисту від ризику при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Договір зовнішньоторговельної угоди — основний документ регулювання зовнішньоторговельної угоди, встановлює і підтверджує права та обов'язки її учасників, і навіть регламентує правові умови володіння предметом договору [41].

Значний вплив на формування контрактів у міжнародній торгівлі зробила Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, укладена у Відні у 1980 р. (United Nations Convention on the Contracts for the International Sale of Goods). На даний час міжнародну торгівлю регулює комплект міжнародних правил Інкотермс (Incoterms, International commerce terms).

Зокрема, написання зовнішньоекономічного договору має ґрунтуватися на єдиних правилах, викладених у документі Інкотермс 2020. На підставі вимог Інкотермс здійснюють узгодження відповідальності, покладеної на сторони, що укладають договір щодо транспортування, передачі вантажу та інші технічні питання [42]. Часто зовнішньоекономічний договір отримує унікальний номер у вигляді трьох груп, кожна з яких складається з буквено-цифрового коду, в якому міститься інформація про країну покупця або продавця, код підприємства за стандартом країн-учасниць і порядковий номер міжнародного договору, що укладається.

Особливу увагу при складанні договору варто звернути на узгодження проведення оплати у зв'язку з тим, що договір укладається між суб'єктами, які здійснюють діяльність у країнах із різними основними валютами. Тому для зовнішньоекономічного договору важливим є узгодження курсу валют. Для розрахунків, зазвичай, використовується найпоширеніші іноземні валюти, долар чи євро. Оскільки котирування курсу валют змінюється щодня, до договору

включається валютне застереження, яким встановлюється фіксована вартість валюти або курс прикріплюється до чинного курсу одного з учасників контракту.

Частина договору, де регламентується порядок вирішення спорів, називається арбітражною угодою. У цьому розділі прописується, в якій країні буде проведено судовий розгляд у разі конфліктної ситуації. Також зазначаються зобов'язання сторін щодо виконання судового рішення.

Існує кілька різновидів міжнародних контрактів, відмінності між якими обумовлюються особливостями предметів укладених угод, а також їх типом. Специфіка договору може суттєво впливати на його зміст. Відповідно до загальноприйнятої класифікації, виділяють кілька форм співробітництва:

- купівля-продаж, а також товарообмінні операції;
- реалізація прав власності на продукти інтелектуальної діяльності;
- лізингові операції, що передбачають передачу майна в оренду;
- надання наукових та технічних послуг, ведення туристичної діяльності тощо.

Сукупність прав та обов'язків учасників зовнішньоекономічної діяльності передбачає наявність обов'язкових, другорядних та індивідуальних факторів, що враховуються при виникненні правовідносин.

До першої категорії належать базові пункти, такі як:

- реквізити суб'єктів та реєстраційний номер;
- предмет та обставини виконання домовленостей;
- порядок та форма взаєморозрахунків;
- взаємна відповідальність та регламент вирішення спірних ситуацій;
- підписи та печатки, які засвідчують згоду із зазначеними відомостями.

У разі допущення порушень однієї зі сторін друга отримує законне право на розірвання, а також на відшкодування супутніх збитків.

До другорядних факторів належать:

- перелік супровідних документів, які постачаються з продукцією;
- обставини, які кваліфікуються як форс-мажорні;

- вибрана для взаєморозрахунків валюта.

При виявленому недотриманні контрагенти не мають права на одностороннє розірвання, проте можуть вимагати компенсацію.

Регламент оформлення досягнутих домовленостей залежить від їхньої специфіки. Найбільш поширена практика передбачає наступний алгоритм дій:

- 1) учасники обговорюють ключові положення, структуру та зміст зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу, фіксуючи у протоколі всі основні пункти, за якими вдалося дійти консенсусу;
- 2) ґрунтуючись на отриманому документі, співробітник юридичного відділу складає докладний текст, використовуючи стандартний зразок, а також уніфіковані формулювання, що відповідають міжнародним нормам;
- 3) сторони вивчають проєкт, і за необхідності складають протокол розбіжностей, у якому перераховують спірні пункти, які потребують додаткового узгодження;
- 4) після того, як всі питання будуть остаточно врегульовані, угода підписується.

Відповідно до норм, закріплених у чотирнадцятій статті Віденської конвенції ООН, угода має характеризуватись достатньою визначеністю. Для відповідності стандартам у контракті зазначаються позначення продукції чи послуги, а також кількість та ціна, озвучені у прямій чи непрямій формі, або порядок їх визначення.

У рамках комерційної угоди зовнішньоекономічної діяльності також вказується перелік наслідків, настання яких зумовлюється недотриманням одного чи кількох положень. До можливих порушень ставляться зрив термінів поставки товару, невідповідність якісних і кількісних характеристик, невчасна оплата та інші фактори. Розмір штрафів, які будуть використовувати, зазвичай, вбирається у 10% від вартості угоди, хоча стягнення пені не звільняє винну сторону від виконання раніше прийнятих ними зобов'язань.

Заключаючи зовнішньоторговельний контракт, важливо враховувати такі інструменти управління ризиками, як застереження, що проявляється у:

- 1) наявності альтернативних варіантів найважливіших умов контракту, що визначають його економіку (базис поставки, ціна, умови платежу), з метою варіювання ними виходячи з позицій та інтересів контрагента;
- 2) орієнтації на типові контракти, наявні на конкретному сегменті ринку, уніфікації прийняття рішень щодо конкретних умов угоди;
- 3) наявності власного проєкту зовнішньоторговельного контракту та зіставлення ряду статей, які мають переважно юридичний характер, з проєктом зовнішньоторговельного контракту покупця з метою врахування законодавчих особливостей країни контрагента.

На етапі виконання угоди найчастіше виникають ризики, пов'язані з якісними характеристиками товару (зокрема, рекламація за неякісний товар), наслідком чого може бути повернення товару, доставка неякісного нового товару, збитки, штрафні санкції. Мінімізація цього ризику в структурі зовнішньоторговельного контракту можлива за допомогою:

- a) чіткого узгодження умов контракту «здавання-приймання товару за кількістю та якістю» із зазначенням посилання на документ;
- b) обов'язкового внесення до контракту умови «упаковка та маркування» з орієнтацією на міжнародні правила;
- c) прописування умови переходу права власності на товар (що не обумовлено Інкотермс, у прив'язці до базової умови постачання).

У разі виникнення претензій до якості через несумлінності перевізника, питання відповідальності перевізника або логістичної компанії необхідно врегулювати, що забезпечують договори перевезення або транспортної експедиції. Можливо, що цей ризик прикриває ризик корупції.

Одночасно на етапі виконання угоди можливий ризик відмови контрагента від приймання товару, коли він уже відправлений чи надійшов у місце призначення. Як наслідок, виникають проблеми у зв'язку з поверненням товарів

відповідно до митного законодавства, збитки, пов'язані з простоем транспортного засобу, необхідністю оплати доставки, а також відбувається втрата всіх коштів, витрачених на пошук партнера, переговорний процес тощо. В якості заходу з управлінням цим ризиком можна рекомендувати передбачити у рамках статті «Умови платежу» передоплату, що покриває транспортні витрати, а в рамках статті «Інші умови» — можливість переуступки прав вимоги третім особам з метою уникнення штрафних санкцій через недостовірне декларування з боку митних органів.

На переддоговірній стадії варто мати потенційних покупців даної продукції в країні призначення чи на прилеглих ринках; також необхідно чітко розуміти економіку угоди, щоб швидко реалізувати партію із дисконтом, причому в деяких країнах цей ризик стає засобом спекуляції (обману).

Важливе значення для вітчизняних компаній-експортерів мають валютно-фінансові ризики. По-перше, це невчасне надходження платежу з боку покупця, що веде до відволікання коштів з обороту, до штрафних санкцій з боку органів валютного контролю. Для керування даним ризиком у контракті необхідно передбачити продовження строків отримання виручки у межах підписання додаткових угод. Причому втрати тут рівні вартості грошей, абстрактних з обороту на термін, доки виручка не прийде. По-друге, це ризик ненадходження частини або всієї валютної виручки, наслідком чого є не тільки пролонгація «касового розриву», а й штрафні санкції з боку органів валютного контролю у розмірі визначених законодавчо. Так як частина валютної виручки може не надійти через комісії банків-кореспондентів, то у статті «Умови платежу» слід передбачити розподіл витрат на банківські послуги в країні продавця – за продавцем, за межами території продавця – за покупцем, а також погодити умови грошових переказів по SWIFT (рекомендована OUR (оплата комісій за рахунок відправника), а не BEN (списання комісії з суми переказу) та SHA (розподіл комісії навпіл між відправником та одержувачем).

Якщо платіж взагалі не надходить, то даний ризик пов'язаний з проявом належної обачності на стадії укладання контракту, що передбачає страхування угоди від комерційних та політичних ризиків (від 70% і більше), моніторинг фінансового стану та сумлінності партнера, вимога з іноземного контрагента банківської гарантії платежу, має безумовний характер. Для мінімізації збитків у зовнішньоторговельний контракт вноситься стаття «Відповідальність сторін», у якій можна передбачити наступний порядок надання документів покупцем та відповіді на зустрічний запит з боку податкових органів- покупець зобов'язаний надати постачальнику документи з відмітками прикордонних митних органів, що підтверджують факт експорту товару.

Наступний ризик, який необхідно звернути увагу підприємствам-експортерам, юридичний. Це ризик визнання контракту недійсним, що призведе до збитків через відмову контрагента від його виконання. Мінімізація названого ризику заснована на забезпеченні наявності оригіналу контракту, виконаного письмово, підписаного особою, уповноваженою на її підписання на підставі статуту чи довіреності, скріпленого печатками. На етапі підписання контракту важливо чітко звірити правильність вказівки найменування контрагента у всіх версіях контракту, переконатися, що особа, яка підписує контракт, уповноважена на це, що її внесено до статутних документів як особу, яка має юридичну правочинність.

Також між контрагентами по угоді виникає суперечка, яка може мати місце, та ризик невиконання контрагентом рішення суду. Такий ризик з'являється, якщо в контракті не зазначено застосовне та регулююче право, арбітражний розгляд перенесено до державного, а не третейського суду (бажано міжнародний комерційний арбітражний суд (МКАС)), місце укладання контракту та місце судового розгляду опиняються у різних країнах. Наслідком цього ризику є неможливість стягнути платіж за угодою, а також суми штрафів та збитки. Для його зниження необхідно прописати у контракті застосовне право, обравши право країни-учасника договору чи право нейтральної держави (залежно від

контрагента). Також для вирішення спору рекомендовано вибрати не державні суди, а міжнародний третейський суд – МКАС.

Погоджуватися на вирішення спорів у суді країни-контрагента можна після перевірки факту її участі у Конвенції Організації Об'єднаних Націй про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень 1958 р.

Таким чином, з урахуванням суттєвих умов зовнішньоторговельного контракту комерційного, юридичного, валютно-фінансового характеру, а також факторів виникнення ризиків та їх наслідків за сферами (при взаємодії з іноземним контрагентом, стосовно регулюючих органів, з урахуванням особливостей взаємодії з країною-контрагентом) або продемонстровано методи управління ризиками в межах застереження, як основного фактора нейтралізації ризиків договорів та контрактів у зовнішньоекономічній діяльності з метою мінімізації ризиків на етапах підготовки зовнішньоторговельного договору та під час його виконання. При цьому алгоритм роботи з ризиками завжди має певні етапи, проте ризико-профілі можуть відрізнятися через особливості товару – предмета угоди, специфіку контрагента та умов договірної забезпечення взаємодії з ним (наприклад, дистриб'ютори, дилери тощо), особливостей регулюючого впливу з боку країни базування компанії тощо.

Висновки до другого розділу

1. У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність здійснюється в умовах ризику, при цьому ризиком можна керувати різними методами, які дозволять компанії ефективно продовжувати своє функціонування. Основними інструментами управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності є хеджування для мінімізації валютних ризиків, диверсифікація та страхування. Правильний вибір інструментів хеджування в тій чи іншій ситуації забезпечить ефективне керування такими ризиками. Диверсифікація допоможе зменшити втрати шляхом мінімізації ризиків за рахунок зміни виду діяльності, входження

в нову галузь, залучення до співпраці більш сильніших партнерів тощо. Основна мета страхування забезпечити захист майнових та немайнових інтересів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Також, щоб вирішити завдання вибору країни – партнера для збуту продукції з метою мінімізації ризиків зовнішньоекономічної діяльності, може бути використаний метод аналізу ієрархій. Процедури розрахунків досить прості, а сам метод є універсальним, оскільки схема застосування не залежить від сфери діяльності, в якій приймається рішення. При цьому можуть використовуватися абсолютно різні критерії з різним рівнем їхньої значущості, що дозволяє оцінювати будь-який вид ризику.

2. Міжнародний досвід управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності відображає: систему ризик –менеджменту, яка ґрунтується на управлінні всіма видами втрат, події, які можуть спричинити ризик, виявляються та оцінюються на місцях у підрозділах та в об'єктах інвестицій; шляхом виявлення системних ризиків на основі безперервного моніторингу, що здійснюється на підставі інтегрованого звіту про існуючі ризики та досвіду управління ними; через проведення внутрішнього аудиту, що допомагає у моніторингу різних корпоративних підрозділів компанії. Також світова практика пропонує один із підходів до вирішення проблеми управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, а саме стандартизацію. На даний час кожна країна має свій набір стандартів та інструментів для управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності, серед яких найпоширенішими та найбільш затребуваною є група міжнародних стандартів управління ризиками ISO 31000.

3. Зовнішньоторговельний договір — це контракт, який регламентує всі умови та обставини, що виникають під час виконання сторонами прийнятих зобов'язань. При укладанні договорів можуть виникати різні ризики пов'язані з особливостями ведення зовнішньоекономічної діяльності, а саме: курсом валют, різними законами в країнах-імпортерах та країнах-експортерах і т.д. Для

уникнення ризиків необхідно узгоджувати контракт, детально вивчаючи та обґрунтовуючи кожне питання. Адже неналежне визначення контрагентами своїх взаємних зобов'язань може призвести до появи додаткових ризиків, які краще застерегти, ніж потім нести збитки. Для цього необхідно враховувати додаткові «приховані» ризики, пов'язані зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності в глобалізаційній економіці.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

3.1 Перспективи запозичення досвіду управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу Україною

Зауважимо, що майже кожна операція в зовнішньоекономічній діяльності супроводжується значною кількістю ймовірних ризиків, котрі пов'язані із територіальним розмежування контрагентів, різними економічними, політичними та соціально-культурними подіями та іншими форс-мажорними ситуаціями. За таких умов доцільно звернутися до світових практик, які є найбільш прийнятними для нашої країни.

В умовах глобалізації одним з напрямків сучасної економічної політики закордонних країн, що найбільш динамічно розвиваються, є підтримка експорту. Вирішуючи завдання підвищення національної конкурентоспроможності, світові країни протягом останніх років значно підвищили інтенсивність і масштаби державного сприяння проведенню зовнішньоекономічної діяльності. За кордоном підтримка експорту представлена системою взаємодіючих між собою урядових та недержавних інститутів, включаючи профільні міністерства та відомства, спеціалізовані агенції та експертні центри, фінансові структури, регіональний та закордонний апарати. Наявність такої кількості інстанцій дозволяє успішно боротися з різними ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

У серпні 2022 року наша країна приєдналась до Конвенції про процедуру спільного транзиту, яка набула чинності з 1 жовтня 2022 року.

Приєднання до конвенції надає змогу вітчизнам фірмам реалізовувати транзитовання товарів територіями країн Європейського Союзу, країн Європейської асоціації вільної торгівлі та інших країн-учасниць конвенції без обов'язку оформлювати товари у кожній із них. Трейдери, отримавши визначені Конвенцією про процедуру спільного транзиту транзитні полегшення, мають можливість реалізовувати транзит товарів на своєму об'єкті та застосовувати загальну фінансову гарантію. Такі новації є напрямом послідовного здійснення Україною своїх зобов'язань перед Європейським Союзом за Угодою про асоціацію.

Нажаль, питанням управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в нашій країні не приділяється необхідної уваги. Більшість підприємців проводять її на власний розсуд та самі набувають необхідний досвід.

Процес управління ризиками – це складна робота спрямована на виявлення, оцінку та аналіз ризиків з метою розроблення та реалізації заходів необхідних для їхньої мінімізації (рисунк 3.1).



Рис. 3.1 Система управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності

Джерело: побудовано автором за матеріалами[53]

В нашій країні управління ризиками не охоплює всі можливості даного процесу та носить уривчастий характер, який спрямований на зниження рівня збитків. Це пов'язане з тим, що під процесом управління ризиками розуміють

процес страхування від них. Але ризики, які виникають в процесі функціонування суб'єктів господарювання мають різний характер, що потребує інтегрованого способу управління. Адже ризик існує завжди, він є невід'ємною частиною функціонування будь-якої організації, компанії тощо.

Оцінка ризиків зовнішньоекономічної діяльності може проводитися за алгоритмом, представленим на рисунку 3.2.

Попри різні форми власності, українські підприємства часто стикаються з різного роду ризиками, які притаманні країнам з ринкової економікою, в тому числі й при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Тож кожен суб'єкт економіки повинен самостійно здійснювати моніторинг, аналіз, ідентифікацію та контроль за процесом ризик-менеджменту.

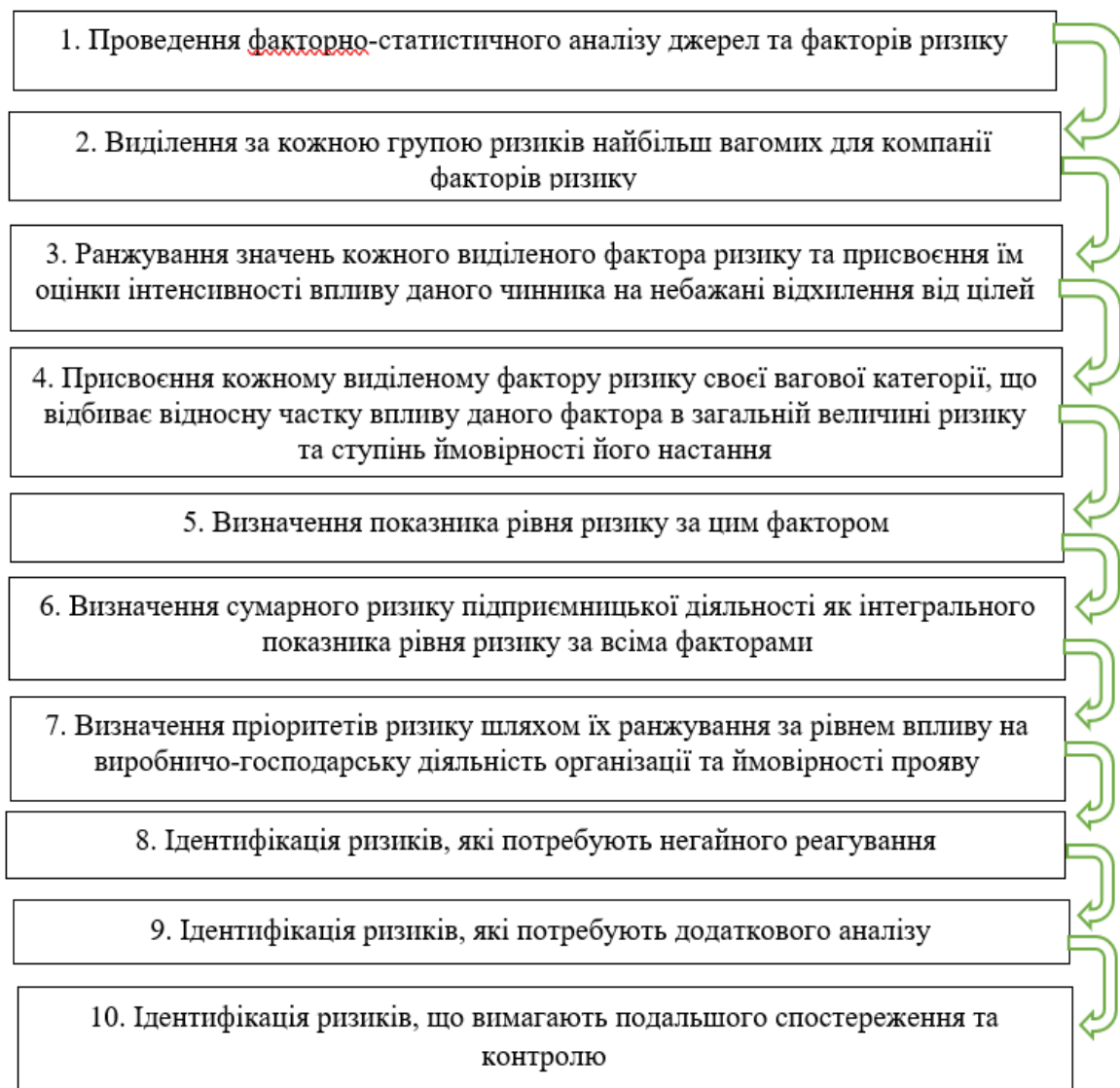


Рис. 3.2. Алгоритм оцінки ризиків зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: побудовано автором за матеріалами [52,53]

Для вітчизняних суб'єктів господарювання ризику зовнішньоекономічної діяльності пов'язані в більшості випадків із дотриманням вимог митного законодавства України, тож система управління ризиками використовується для формування напрямів проходження митного контролю щодо кожної партії товарів, транспортного засобу чи громадянина.

Система управління митними ризиками застосовується з метою:

- усунення, прогнозування та ліквідації порушень законодавчих норм України у сфері митної справи;
- створення умов для якісного використання наявних ресурсів та поліпшення ефективності митного контролю, особливо у сферах ризику;
- забезпечення в рамках визначених законодавством заходів щодо захисту національної безпеки країни, здоров'я та життя людей, флори та фауни держави, навколишнього середовища, інтересів споживачів;
- створення умов для як найшвидшого митного оформлення товарів, які перетинають кордон нашої країни.

Для нашої країни перетин кордону є одним із ключових ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Це пов'язано не лише із незаконним експортом товарів, технологій, послуг та інших об'єктів експортного контролю, але й з бюрократичною тяганиною, яка може виникнути як на українській митниці, так і на закордонній. Інколи очікування перетину кордону для вантажів складає до 10 днів, хоча за законодавством України ця процедура має здійснюватися протягом чотирьох годин [45]. За таких умов розуміння процесу швидшого митного оформлення має ґрунтуватися на здійсненні вибіркового митного контролю із використанням системи управління ризиками, що є прийнятною практикою для провідних світових країн [54].

Відзначимо, що система забезпечення митної безпеки нашої країни формується із врахуванням міжнародного досвіду, наприклад застосування

системи автоматичного перетину кордону [55]. Одночасно, при застосуванні світового досвіду управління митними ризиками потрібно враховувати національні інтереси.

На даний час у міжнародній практиці досить активно застосовуються цифрові інструменти, які допомагають контрагентам мінімізувати ризики при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. У 2011 році Всесвітня митна організація презентувала комплексний документ відповідно до міжнародного стандарту ризик-менеджменту ISO 31000:2009, у якому окреслила ключові напрями застосування ризик-менеджменту у митній справі. У 2019 році було оголошено інноваційний напрям проходження митного контролю «розумні кордони (SMART borders)», основною метою якого стала вільна торгівля, безперешкодні подорожі та транспортні перевезення. Також, на даний час митні органи України керуються наступними документами щодо вдосконалення системи управління митними ризиками, серед яких [56]:

- Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони;
- Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур;
- Угода про спрощення процедур торгівлі СОТ;
- Митний кодекс Союзу щодо управління ризиками, прийнятий відповідно до Регламенту (ЄС) № 952/2013 Європейського Парламенту та Ради від 09.10.2013;
- Рамкові стандарти ВМО. 6. Компендіум з управління ризиками ВМО.

Застосування автоматизованої системи аналізу та селекції чинників ризику при формуванні певних видів митного контролю та митного оформлення є необхідною умовою функціонування системи аналізу та управління ризиками. Застосування даної системи дає можливість систематизувати та використовувати наявну інформацію для визначення ризикованих ситуацій та обставин їх виникнення, що є наслідком недотримання вимог чинного законодавства.

Об'єктами аналізу ризику при перетині кордонів виступають:

- 1) товарні якості товарів, характеристики транспортних засобів, які перетинають кордон;
- 2) вид зовнішньоекономічної операції;
- 3) рекомендація суб'єктів, які здійснюють зовнішньоекономічні операції.

Ключові завдання щодо оцінки та управління ризиками заключається в наступному:

- 1) створення бази даних ризик-менеджменту;
- 2) визначення, розгляд та оцінення ризиків із застосуванням інформаційних технологій, котрі необхідні для:
- 3) виявлення умов та чинників, через які з'являються ризики;
- 4) окреслення областей ризику;
- 5) ідентифікація ризиків шляхом формулювання критеріїв, що дає можливість вибрати об'єкт контролю;
- 6) виконання оцінки можливостей виникнення ризиків та визначення шкоди, яку вони могли нанести;
- 7) розробка та здійснення практичних заходів щодо управління ризиками, які враховують:
- 8) результати аналізу та оцінювання ризиків;
- 9) результати аналізу потрібних ресурсів та передбачуваних результатів здійснення заходів щодо управління ризиками відповідно до плану;
- 10) аналіз результатів та внесення змін до запропонованих заходів щодо управління ризиками:
- 11) контроль за практичним виконанням запропонованих заходів;
- 12) збирання, опрацювання та аналіз даних щодо виконання запропонованих заходів з метою внесення коригувань для удосконалення системи управління ризиками.

Відносно інформаційного забезпечення в управлінні ризиками у зовнішньоекономічній діяльності, то сьогодні на ринку є значна кількість відповідного програмного забезпечення- (таблиця 3.1), серед яких найбільш оптимальним варіантом є розробка обрахунку власних критеріїв у табличному процесорі Microsoft Excel. Даний спосіб зустрічається в рекомендаціях провідних світових компаній.

Таблиця 3.1

Програмне забезпечення для управління ризиками

Інструменти	Розробки	Коротка характеристика
Excel	Microsoft (безкоштовні шаблони HDR)	Прийнятний для всіх користувачів; HDR розробив безкоштовні шаблони, легко можна завантажити та застосовувати
SIPMath	Sam Savage, Probability management.org	Достатньо зрозумілий і безкоштовний набір надбудов Excel від некомерційної організації Savage, який просуває стандарти в інструментах моделювання; ці інструменти використовують PRNG Хаббарда
RiskLens	RiskLens	Головним завданням є забезпечення кібербезпеки
Risk Solver Engine	Frontline Systems Incline Village, NV	Виняткова платформа для розробки на базі Excel, в основу якої покладено інтерактивне моделювання МонтеКарло з надзвичайною швидкістю.
Pelican	Vose Software, Ghent, Belgium	Інструмент управління ризиками та управління ризиками на базі Монте-Карло
Analytica	Lumina Decision Systems, Los Gatos, CA	Застосовує досить інтуїтивний графічний інтерфейс, який дає можливість моделювати складні системи як своєрідну блок-схему взаємодій; досить часто застосовується для аналізу державної та екологічної політики
R and RStudio	Open source, підтримується R Foundation for Statistical Computing	R - популярна мова програмування статистики з відкритим кодом та великою групою користувачів; значна кількість споживачів R будуть використовувати RStudio як більш інтуїтивний інтерфейс.
Crystal Ball	Oracle (раніше – Decisioneering, Inc.) Denver, CO	

Risk	Palisade Corporation, Ithaca, NY	Цей інструмент також базується на основі Excel; головний конкурент Crystal Ball; має багато користувачів та значну кількість технічної підтримки
SAS	SAS Corporation, Raleigh, NC	Виходить далеко за межі Монте-Карло; надзвичайно комплексний пакет, що використовується багатьма професіоналами зі сфери статистики
SPSS	SPSS Inc., Chicago, IL	Виходить далеко за межі Монте-Карло. Цей інструмент досить популярний серед науковців
Mathematica	Wolfram Research, Champaign, IL	Досить потужний інструмент, який здатний виконати обсяг роботи більший ніж інструмент Монте-Карло; застосовується в основному вченими та математиками; прийнятний для різних галузей

Таблиця складена автором за матеріалами: [57,58]

Відзначимо, що суб'єкти, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, мають можливість впливати на рівень відбору свої товарів для проведення поглибленого митного контролю. Тобто вони мають можливість мінімізувати ризики митного контролю для конкретної партії товару шляхом:

- роботи в рамках чинного законодавства, як для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, та і для його партнерів;
- вибору логічного шляху транспортування товарів;
- не формування збірних вантажів із нетиповим асортиментом товарів тощо.

Окрім митного регулювання ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності управління ризиками передбачає також підключення компенсаційних механізмів у межах стратегії профілактики у ризик-менеджменті компанії. Так, під час запуску договірної ініціативи мінімізувати ризики майбутньої угоди можна за рахунок:

- a) проведення due diligence – перевірки іноземного контрагента з використанням безкоштовних онлайн-джерел, шляхом прямого звернення до торгових реєстрів країни-контрагента або за допомогою замовлення довідки у міжнародних кредитно-довідкових бюро та базах даних;
- b) вивчення та реалізації процедур адаптації товару до вимог іноземного контрагента/країни з позицій технічного регулювання, сертифікації,

стандартизації, пакування та маркування, що підтверджують якісні параметри, область застосування, призначення документів;

с) узгодження вимог до вивезення товару та забезпечення зовнішньоторговельної угоди (з позицій регулюючої дії);

д) пошуку механізмів фінансової підтримки зовнішньоторговельної угоди як у внутрішньому потенціалі компанії (гнучкість умов платежу по відношенню до постачальників і до іноземного контрагенту), так і зовнішні (передекспортне фінансування, використання акредитивної форми розрахунків, факторинг).

Зазначенні інструменти дозволяють оцінити рівень ризику, а також підлаштувати його оцінки під ризик-апетит компанії.

У той же час профілактика та мінімізація ризиків дуже важлива і на етапі укладання зовнішньоторговельного договору. Так, взаємодія сторін з протилежними інтересами формує «зону торгу», адже від аргументації партнерів встановлюються між ними відносини взаємної поваги та орієнтації на довгострокову співпрацю або формується їх бажання укласти угоду «на своїх умовах» залежно від інформованості кожного з них про реальний стан справ у компанії-контрагенті, про ситуацію в галузі та в цілому в країні від чого залежить ухвалення рішення з наближенням до кордонів ризик-апетиту або на віддалення їх від крайніх меж.

Також, важливим напрямом управління ризиками є їх страхування, що, як показує міжнародний досвід, вимагає певних видатків, але в порівнянні з ймовірними втратами – це необхідний захід.

Структура ринку страхування зовнішньоекономічної діяльності представлена наступними видами страхових організацій: державними агентствами, страховими компаніями і міжнародними страховими асоціаціями.

Державні агентства в основному виконують страхування від політичних і довгострокових комерційних ризиків і забезпечують фінансовий захист не лише компаній-експортерів, а й економіки країни в цілому.

Приватні страхові агентства надають страховий захист для короткострокових і середньострокових ризиків у зовнішньоекономічних операціях. Приватні страховики здебільшого покривають ризики неплатежу, які виникають при неплатоспроможності імпортера.

Міжнародні страхові асоціації створюють сприятливий клімат для перспективного розвитку страхування ризиків зовнішньоекономічної діяльності та надання консультативної допомоги всім учасникам.

Одним із дієвих способів, який активно застосовується у світовій практиці є створення експортнокредитного агентства (ЕКА), метою діяльності якого окрім стимулювання експортної діяльності є надання кредитних, інформаційних та страхових послуг. На даний час у світі діє понад 100 таких агентств. Найвпливовішими об'єднаннями страховиків є Бернський союз, Празький клуб та Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій.

В нашій країні створення експортнокредитного агентства закріплено законодавчо як установи, котра діє на добровільних засадах страхування, перестрахування та надає гарантії за договорами, котрі сприяють розвитку зовнішньоекономічної діяльності [59].

На жаль діяльність агентства щодо захисту вітчизняних учасників зовнішньоекономічної діяльності є досить слабкою, так у 2021 році підтримкою агентства скористалося лиш 6 учасників, а обсяг отриманого експортерами фінансування склав 12,55 млн грн. У 2022 році, незважаючи на війну агентство підтримало 35 експортерів на суму 3176 мл. грн в якості обсягу підтриманого експорту, а у 2021 році цей показник склав всього 82,3 млн. грн. За 8 місяців 2023 року, не зважаючи на продовження військової агресії, агентством було підтримано 51 експортера, укладено 58 угод, що більше на 12 порівняно з 2022 роком та на 52 – у 2021, обсяг підтриманого експорту склав 3010 млн. грн, а обсяг отриманого експортерами фінансування склав 550,86 млн грн [60].

Взагалі міжнародні тенденції підтверджують необхідність акцентування уваги експортно-кредитних агентств на діяльності підприємств малого бізнесу,

що дозволяє збільшити обсяги експорту та захистити вітчизняний бізнес від ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Виходячи з викладеного вище зазначимо, що з метою забезпечення ефективного управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності необхідно удосконалення нормативно-правової бази, а саме посилення відповідальності, підзвітності та прозорості. Також застосовувати новітні інструменти міжнародного ризик-менеджменту, серед яких перевірка контрагента, патент-бот для перевірки і реєстрації торгових марок, сервіс моніторингу реєстраційних дій, бот-бухгалтер для сплати податків та подання податкової звітності, а також проведення медіа-аналіз засобів масової інформації.

3.2. Шляхи удосконалення практики правового забезпечення захисних застережень у зовнішньоекономічній діяльності України

Питання управління ризиками та їх мінімізація під час укладання контрактів зовнішньоекономічної діяльності є надзвичайно актуальним, адже кожна із сторін хоче з одного боку отримати максимальний економічний ефект, укладаючи контракти, а з іншого боку не допустити порушення умов контракту, мінімізувати ризики втрати репутації через неблагонадійність контрагента, а також ризики визнання правочину недійсним.

Дуже важливим є проведення переддоговірної роботи, тобто виконати підготовку до укладання зовнішньоекономічного контракту, адже дуже часто у компаніях є відпрацьовані форми договорів, які обов'язково потрібно адаптувати до особливостей арбітражного законодавства та майбутньої юрисдикції можливих спірних питань.

При укладанні контрактів необхідно звернути увагу на валютні, трансфертні, логістичні та ризики, пов'язані із ціноутворенням. Окремо потрібно обов'язково перевіряти добросовісність контрагента та відповідність контракту фактичній діяльності укладачів угоди.

Особливу увагу необхідно приділити правовому забезпеченню захисних застережень контракту з метою передчасного попередження ймовірності опинитися у ситуації, коли суперечка розбирається протягом кількох років у різних юридичних інстанціях, фінанси заморожені, в затрати на судову тяганину переважають вартість суперечки.

Укладачі зовнішньоекономічних контрактів не завжди приділяють достатньо уваги арбітражному застереженню, хоча воно є одним із найнадійніших способів захисту контрагентів. Тому при складанні арбітражного застереження необхідно старанно вибирати інституцію, котра буде розбирати суперечку, мову проведення арбітражного провадження, застосовне право, кількість арбітрів і т.д.

При складанні арбітражного застереження потрібно перевірити чи являється держава контрагента учасником Нью-Йоркської конвенції про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень 1958 року, яке арбітражне законодавство у країні контрагента, обрати орган, котрий буде розглядати спір, та ознайомитися з регламентом його роботи.

Сучасні особливості ведення господарської діяльності на міжнародному рівні призводять до появи санкційних ризиків, пов'язаних з неспроможністю виконання умов угоди через введення міжнародних економічних санкцій, ризики пов'язані з обслуговуванням зовнішньоекономічних контрактів, наприклад при забезпечення платежів по них у зв'язку із змінами до валютного законодавства в Україні.

Відзначимо, що проблема укладання контрактів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є актуальною, особливо з точки зору урегулювання спорів між сторонами угоди, адже потерпіла сторона зацікавлена у як найшвидшому вирішенні проблем, котру може здійснити міжнародний комерційний арбітраж.

На рисунку 3.3 наведена концептуальна модель правового забезпечення захисних застережень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в нашій країні.

Незалежно від рівня прийняття рішень щодо управління ризиками у рамках зовнішньоекономічної діяльності насамперед потрібно виявити ризики, що виникають у зв'язку із здійсненням зовнішньоторговельні угоди. При цьому необхідно розуміти, що будь-яка зовнішньоторговельна операція проходить низку етапів: підготовка, укладання зовнішньоторговельного контракту, його виконання.

Одночасно зовнішньоторговельна угода за своєю сутністю є проєктом, що реалізується фахівцями компанії через конкретні заходи щодо організації взаємодії з іноземним контрагентом та його документаційного забезпечення. Відповідно, ризики виникають як ззовні — репутація іноземного контрагента, його фінансове становище, ситуація в країні базування та країні експансії, так і зсередини - кадровий, професійний, інформаційний, митний, логістичний та інші ризики.



Рис. 3.3. Концептуальна модель правового забезпечення захисних застережень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності [61,62]

Відзначимо, що ключовими принципами формування зовнішньоекономічних контрактів є дотримання єдності цілей у всіх напрямках державної політики; дотримання рівності всіх учасників світової господарської спільноти, перевага економічних цілей розвитку, допомога при ідентифікації ризиків та при укладанні угод.

В рамках запропонованої концепції пропонується авторська модель механізму управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, адаптована до вітчизняних умов (рисунок 3.4.).



Рис. 3.4. Структура організаційно-економічного механізму управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності [63,64]

Також, з метою правового забезпечення захисних застережень для уникнення та мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності необхідно проводити постійний моніторинг світової економічної системи, інформування керівництво про проблеми, з якими стикаються при перетині кордонів, в процесі

транспортування, оформленні документів тощо. Всі ці заходи необхідні для мінімізувати ризиків при виникненні претензій з боку клієнта.

Досягнення цілей регулювання можливе лише за належного використання і, органами державної влади методів правового регулювання зовнішньоторговельної діяльності, тобто сукупності прийомів та засобів юридичного впливу, спрямованих на правове регулювання суспільних відносин. Щоб повністю використати потенціал інструментів регулювання для досягнення цілей державної зовнішньоекономічної діяльності органам державної влади необхідно визначити інституційну структуру, предметну спрямованість та методологію процедур оцінки регулюючого впливу, доступність та актуальність таких процедур на сьогоднішній день, а також проведення подальшої оцінки із залученням усіх зацікавлених осіб.

Висновки до третього розділу

1. Україна намагається зайняти свою нішу на світовому ринку, тому активно переймає міжнародний досвід здійснення зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі й щодо управління ризиками. Хоча в нашій країні питанням управління ризиками приділяють мало уваги. Зазначено, що імплементація міжнародних норм та стандартів сприяє мінімізації ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, тож наша країна має переймати світовий досвід для підтримки національних експортерів.

На даний час більшість ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в Україні пов'язана із здійсненням митних процедур, тому особливої актуальності набуває використання міжнародного досвіду в цій царині шляхом застосування міжнародних норм і стандартів у галузі митної справи, а саме цифровізація та автоматизація процесів митного оформлення, що дозволяють скорити час оформлення документації та перетину кордону. Також визначено, що підтримка

держави при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є одним з ключових чинників забезпечення подальшого продуктивного розвитку економічної системи країни. Адже міжнародна економічна взаємодія дозволяє перевести економіку держави на новий інноваційний шлях розвитку, що потребує максимального застосування потенціалу міжнародного економічного співробітництва, в тому числі й за допомогою системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

2. Подальший розвиток системи управління ризиками зобов'язаний здійснюватися на базі введення низки організаційно-правових та технічних заходів щодо укладання зовнішньоекономічних контрактів, спрямованих на підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах подальшої інтеграції України у світову економічну систему. Адже в процесі зовнішньоекономічної діяльності відбувається узгодження інтересів її суб'єктів на всіх рівнях. Запропонований механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності, що дає змогу системно управляти ризиками з урахуванням правового забезпечення захисних застережень при укладанні угод. У процесі дослідження встановлено, що ризики мають подвійний вплив на зовнішньоекономічну діяльність, з одного боку, створюючи бар'єри для її належного функціонування, а з іншого – стимулюючи пошук нових рішень та ідей, які можуть удосконалити систему управління ризиками і забезпечити вищий рівень конкурентоспроможності на світовому ринку.

ВИСНОВКИ

1. Вивчено сутність та місце ризиків у зовнішньоекономічній діяльності. Було визначено поняття та сутність «ризиків». Це, зокрема, несприятливі події, які можуть відбуватися і завдати шкоди або матеріальних збитків суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Визначили, що у сучасному середовищі, яке постійно трансформується, численні підприємства виходять на зовнішні ринки, тому місце ризиків становиться основним аспектом операцій за кордоном даних компаній. Для таких підприємств вкрай необхідно оцінити ризики, пов'язані з їхньою зовнішньоекономічною діяльністю, також здатність ефективно ними управляти та пом'якшувати їх вплив.

2. Описано класифікацію ризиків у зовнішньоекономічній діяльності в умовах глобалізації. Зокрема ризики класифікували за наступними показниками: 1) За відношенням до договірної процесу: ризики, пов'язані з умовами контракту; ризики контрагента та ризики, пов'язані з виконанням контракту підприємства; 2) За напрямом зовнішньої операції: ризики експорту та імпорту товарів, робіт, послуг та ресурсів; 3) За видами міжнародної комерційної діяльності: ризики виробничо-збутової та науково-технічної кооперації. Вивчення та розуміння цих видів ризиків є надзвичайно важливим завданням для підприємств, які прагнуть успішно працювати на міжнародних ринках. Тільки шляхом ретельного аналізу та ефективного управління ризиками підприємства можуть забезпечити сталий розвиток і досягти високої прибутковості в сучасному глобалізованому світі.

3. Опрацьовано методи дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності країн світу. Проблема підвищеного ризику досі є однією з головних та важливих питань торгових компаній, які працюють на міжнародному ринку. Задля мінімізації ризиків таким компаніям доцільно використовувати інструменти управління ризиками, які повинні включати такі основні методи як: метод відмови (виключення надмірно ризикованої діяльності), метод зниження (профілактика ризику), метод передачі ризику, метод прийняття ризику. У сучасній глобальній економіці для бізнесу важливо грамотно та систематично

управляти фінансовими ризиками. Кожен із цих методів має свої переваги та обмеження, а їх ефективність залежить від конкретного фінансового ризику та стратегії підприємства. Використовуючи страхування та створюючи резерви, підприємства можуть зменшити фінансові втрати на випадок негативних подій. У той час як управління ризиками не може повністю усунути всі ризики, добре продуманий і адаптований підхід може значно зменшити ймовірність фінансових втрат і сприяти сталому розвитку компанії в конкурентному бізнес-середовищі. Таким чином, ефективне управління ризиками є необхідною умовою успішної діяльності підприємств у сучасному конкурентному бізнес-середовищі.

4. Проаналізовано інструменти управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності. У сьогоdnішньому постійно мінливому та взаємопов'язаному глобальному ландшафті для підприємств стало надзвичайно важливим віддавати перевагу ефективному управлінню ризиками у своїй зовнішньоекономічній діяльності. Щоб вирішити проблему підвищеного ризику, підприємства повинні використовувати відповідні методи управління ризиками, які включають такі методи, як відмова, зменшення, передача та прийняття ризику. Метод відмови, який передбачає уникнення ситуацій високого ризику та встановлення лімітів ризику в економічній діяльності, є фундаментальним і простим інструментом управління ризиком. Тим не менш, у сфері міжнародних відносин, де кожна операція несе в собі невід'ємні ризики, підприємства повинні використовувати більш складні стратегії. Хеджування, диверсифікація та страхування все частіше визнаються ключовими інструментами управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності.

5. Проаналізовано міжнародний досвід управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності країн світу. Зокрема, було виявлено, що управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності характеризується певними відмінностями у практиці для різних країн. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки контроль за виконанням нормативних вимог здійснюється так:

при першому порушенні підприємству виноситься попередження, встановлюються терміни на виправлення ситуації та проводиться повторна перевірка. У разі повторного порушення виноситься штраф. У разі подальшого порушення проводиться тимчасове призупинення діяльності, надалі об'єкт чи підприємство закривається. Активний розвиток процесів стандартизації в управлінні ризиками спостерігається як на національному, так і на міжнародному рівнях, про що свідчить світовий досвід. Різні стандарти та методи, які діють у різних країнах та на міжнародному рівні, все частіше визнаються як загальні методичні посібники для організацій, незалежно від їхньої конкретної роботи та ситуацій ризику. Наявність спеціалізованих фірм та державних інституцій, які забезпечують реалізацію політичних та економічних інтересів держави, значною мірою сприяє розробці ефективних стратегій управління ризиками у світовій економіці. Отже, міжнародний досвід підкреслює важливість застосування комплексного та гнучкого підходу до управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності.

6. Окреслено застереження як основний фактор нейтралізації ризиків договорів та контрактів у зовнішньоекономічній діяльності. Розглянули необхідні умови зовнішньоекономічного контракту з точки зору комерції, права, фінансів і факторів ризику, а також наслідки цих факторів у різних сферах (таких як взаємодія з іноземними партнерами та регуляторними органами). Було визначено, що важливим аспектом є прописані в угоді методи управління ризиками. Це допоможе мінімізувати ризики під час підготовки та оформлення зовнішньоекономічної угоди. Слід зазначити, що підхід до управління ризиками може відрізнятися залежно від характеру продукту, характеристик контрагента та договірних положень щодо їх взаємодії (наприклад, дистриб'юторів, дилерів тощо), а також регуляторного впливу з країни, де розташована компанія.

7. Ефективне управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності має на меті саме удосконалення нормативно-правової бази, підвищення рівня відповідальності, подання звітності та прозорості. Важливим моментом є

застосовування новітніх інструменти міжнародного ризик-менеджменту, до таких інструментів належать перевірка контрагента, патент-бот перевірки і реєстрації торгових марок, сервісні перевірки та моніторинг реєстраційних дій, бот-бухгалтер по сплаті податків та подання податкової звітності, а також проведення медіа-аналіз засобів масової інформації.

8. Мета правового забезпечення захисних застережень для уникнення та мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності полягає у необхідності проведення постійного моніторингу змін у світовій економічній системі, до складу якої входять багато елементів, також важливим є своєчасне інформування керівництва про виникаючі проблеми, з якими стикаються при перетині кордонів, в процесі транспортування, оформленні документів тощо.

Досягнення різних цілей регулювання подолання ризиків можливе лише за належного використання методів правового регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Отже, тільки комплексний підхід із використанням цілого ряду інструментів доцільно використовувати для ефективного управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вітка Н.Є. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства : дис.кан. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н. Є. Вітка. — Маріуполь, 2010.— 168 с.
2. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: [навч.- метод. посібник.]/ В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. - К. : КНЕУ, 2010.- 292 с. 3. Вишняков Я.Д. Общая теория рисков / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев ; 2-е изд., испр. - М., 2008. - 368 с.
4. Подреза С.М. Механізм управління ризиками на підприємстві - суб'єкті зовнішньоекономічної діяльності / С.М. Подреза (Електронний ресурс). - Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/pspe/-2010_4/Podreza_410.htm.
5. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / А. Сві-дерська // Галицький економічний вісник. - 2014. - Т. 46. - № 3. - С. 113-121.
6. Тюленєва Ю.В. Інтеграційний підхід визначення ризиків підприємства / Ю.В. Тюленєва [Електронний ресурс). - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1716>.
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959-ХІІ від 16 квітня 1991 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
8. Байда Н.В. Ризики зовнішньоторговельної діяльності. *Фінанси України*. 2002. №11. 136 с.
9. Грачов В.Л., Корда Т.П. Класифікація ризиків та управління ними. *Фінанси України*. 2002. 42 с.
10. Карачарова К.А. Міжнародні валютно-кредитні розрахунки: конспект лекцій. —Харків: УкрДУЗТ, 2015. Ч. 2. 42 с.
11. Ботвіна Н. О. Хеджування валютного ризику як складова банківської безпеки. *Економічний аналіз*. 2013. Том 14. № 2. С. 17-21.

12. Кудрицька Ж.В., Гнилицька А.Ю. Хеджування валютного ризику. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип.11. С.439-442. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/70.pdf
13. Економічний ризик: методи оцінки та управління: навч. посібник / [Т.А. Васильєва, С.В. Леонов, Я.М. Кривич та ін.]; під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої, канд. екон. наук Я.М. Кривич. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 208 с.
14. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. / упор. А. А. Герасимчук, Т. В. Мірзоєва, О. А. Томашевська. Київ: ЦП «Компринт», 2018. 596 с .
- 15 Стратегічне управління: підруч. для студ. екон. спец. ВНЗ / В. Л. Дикань, О. В. Шраменко, І. В. Токмакова та ін. Харків: УкрДАЗТ, 2013. 331 с.
16. Семчук Ж. В, Процевят О.С., Скриньковський Р. М. Особливості страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2382>
17. Страхування зовнішньоекономічних договорів (контрактів). URL: <https://www.eca.gov.ua/produkty/rishennya-dlya-eksporteriv/ctrahuvannya-zovnishnoekonomichnyh-do/>
18. Про страхування: закон України. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>
19. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Тернопіль, 2017. 137 с.
20. Глибовець А. М., Глибовець М.М., Поляков М.В. Інтелектуальні мережі. НаУКМА, 2014. 462 с.
21. Євстрат Д. І., Кушнерук Ю. І. Застосування методу аналізу ієрархій для оцінки маркетингової активності торговельних підприємств. *Проблеми економіки*. 2012, № 2. С. 66–71

22. Економічні ризики: методи вимірювання та управління: Навчальний посібник / Скопенко Н.С., Федулова І.В., Мазник Л.В., Кириченко О.М., Удворгелі Л.І.; за заг. ред. Скопенко Н.С. К. : НУХТ, 2021. 344 с.

23 Національні стандарти Австралії та Нової Зеландії AS/NZS 4360: 1999. Ризик-менеджмент. Запроваджено 12.04.1999. Асоціація стандартів Австралії. 53 с.

24. Національний стандарт Великобританії BS 31100: 2011. Ризик-менеджмент. Звід практики та посібник із впровадження ISO 31000. Введено у червні 2011 р. Британський інститут стандартів. 45 с..

25. Національний стандарт Канади CAN/CSA-Q850-9. Керівні вказівки щодо ризик-менеджменту при прийнятті рішень. Запроваджено у жовтні 1997 р. Канадською асоціацією стандартів. 54 с.

26. Стандарт з ризик-менеджменту. Інститут ризикменеджменту (IRM) / Асоціація страхових та ризикових менеджерів (AIRMIC) / Національний форум з управління ризиками у громадському секторі економіки (Alarm). 2002. URL: www.theirm.org/publications

27. Управління ризиками організації – Інтегрована модель. Комітет спонсорських організацій Комісії Тредвея. URL: <https://clck.ru/9m9eW>

28. Ризикменеджмент – Методи оцінки ризиків: запроваджено 01.11.2009 Міжнародною організацією зі стандартизації. 176 с. URL: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=51073;

29. Міжнародний стандарт ISO 31000: 2009. Ризик-менеджмент – Принципи та керівництва: запроваджено 15.11.2009 Міжнародною організацією зі стандартизації. 24 с. URL: www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=43170

30. Овандер Н. Л. Огляд міжнародних та українських стандартів з управління ризиками з погляду сучасних викликів та загроз. Економіка та суспільство. 2021. №27. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/441/423>

31. BC Hydro. URL: www.bchydro.com

32 Chubu Electric Power10. URL: <http://www.chuden.co.jp/english>

33 URL: Nothern powergrid. URL: <https://www.northernpowergrid.com>

34 Pacific Gas and Electric Company. URL: <http://www.pgecorp.com/>

35 National grid. URL: <http://www2.nationalgrid.com>

36. Міжнародний бізнес: підручник. 2-ге видання, доп. та перероб./ за ред.. проф. Вергуна В.А. К.: ВПЦ «Київський університет», 2009. – 23 с.

37. Міжнародний бізнес: Підручник. Для студентів неекономічних спеціальностей закладів вищої освіти України / [В.А.Вергун, О.А.Приятельчук, О.І.Ступницький]; за наук. ред. В.А. Вергуна. –К.: ВАДЕКС, 2020. 602 с.

38. Єфімова, Г.В., Марущак, С. М. Систематизація та ідентифікація загроз діяльності підприємства як передумова управління його економічною безпекою. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 77-84

39. Сорока, Л.С. Обліково-інформаційна система в управлінні економічною безпекою для різних поведінкових моделей підприємства. *Облік і фінанси*. 2013. № 1 (59). С. 51–55.

40. Герасименко О.М. Ризик-орієнтоване управління в системі економічної безпеки підприємства : дис. ... д-ра екон. наук : 21.04.02. Київ, 2021. 667 с.

41 Сосновська О. О., Деденко Л. В. Ризик-менеджмент як інструмент забезпечення стійкого функціонування підприємства в умовах невизначеності. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2019. № 1(3). С. 70–79.

42 . Інкотермс 2020 – ваш путівник по міжнародних нормах торгівлі. URL: <https://ua.kuehne-nagel.com/uk/-/znannya/inkoterms>

43. Мороз ОВ, Семцов ВМ, Вакар ТВ, Кричковський ВЮ. Теорія контрактів у сучасному інституційному середовищі: зміст, еволюція та потенціал. 2023. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/436>

44. Due Diligence під час укладання великих контрактів для бізнесу. URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/220730_due-diligence-pd-chas-ukladannya-velikikh-kontraktv-dlya-bznesu

45. Наумова Л. Договір купівлі-продажу: найбільш типові помилки. Цивільне право. 2019. № 2. С. 126–148.

46 Правове регулювання договірних відносин: навчальний посібник / Г. М. Гаряєва, О. В. Гаєвая, О. В. Кузьменко, І. В. Лисенко, Л. В. Перевалова. Харків: ФОП Панов А. М., 2021. 404 с.

47 Випрянський В. В. Договір купівлі-продажу та його окремі види. Київ, 2017. 304 с.

48. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання та гарантії здійснення. К.: Професіонал, 2010. 288 с.

49. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. Анцелевич Г. О., Голубєва В. О., Злуніцина Т. В. та ін; За заг. ред. Юлдашева О. Х. К.: МАУП, 2009. 272 с.

50. Леонова В. В. Ризик у зовнішньоекономічній діяльності України у процесах інтегрування. Ризикологія в економіці та підприємстві : збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції. К. : КНЕУ, Академія ДПС України, 2001. 453 с.

51. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навчальний посібник] / Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

52. Пісаревський І. М. Управління ризиками : [навч. посібник] / І. М. Пісаревський, О. Д. Стешенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 124 с

53. Бізнес просить вирішити проблеми з чергами на українсько-польському кордоні під час транзитних вантажоперевезень. https://biz.ligazakon.net/news/219936_bznes-prosit-virshiti-problemi-z-cherгами-na-ukransko-polskomu-kordon-pd-chas-tranzitnikh-vantazhoperevezen

54. Хома В. О. Міжнародний досвід управлінської моделі системи запобігання та протидії незаконному переміщенню товарів через митний кордон / В.О. Хома, В. П. Жданова // Публічне управління та митне адміністрування, № 3 (34), 2022. С. 78-83.

55. Митниця майбутнього: без митників і за 5 хвилин.
<https://www.epravda.com.ua/publications/2017/05/29/625356/>

56. Разумей Г.Ю. Розвиток механізмів електронного управління митними ризиками. Публічне управління та митне адміністрування. 2019. № 3(22). С. 267–276

57. Вічевич А.М., Матвеев М.Е., Максимець О.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. - Львів: Афіша, 2004. - 272 с.

58. Діджиталізація бізнесу: сьогодення і майбутнє. Збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 28 січня 2021 року). К.: «Хай-Тек Прес», 2021. 88 с.

59. Про питання утворення Експортнокредитного агентства: Постанова КМУ №65 від 7 лютого 2018 р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-%D0%BF#Text>

60.Офіційний сайт ПАТ "Експортнокредитне агентство" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://eca.gov.ua/>

61.Свідерська А. Дослідження ризиків у правовому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка. 2013. Вип. 24. С. 58-63 ,

62. Юшина С. Сучасний стан та деякі колізії правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Вісник господарського судочинства, 2009. № 1. С. 54-5812.Тарануха О. М. Фактори впливу на ризик в управлінському рішенні / О. М. Тарануха // Економічний простір: Збірник наукових праць. — 2010. — Випуск № 36. — С. 81 – 91.

63 Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 244 с.

64. Лук'янова В. В. Економічний ризик : [навч. посіб.] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. — К. : Академ-видав, 2007. — 464 с.

65. Кваліфікаційна робота магістра: методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини» / уклад. Л.І. Григорова – Беренда, О.А. Довгаль, Н.А. Казакова, С.А. Касьян, Н.В. Непрядкіна, О.В. Ханова. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. – 44с.

ДОДАТКИ
ДОДАТОК А .

Порівняльний аналіз світових стандартів ризик-менеджменту

Країна та стандарт	Трактування поняття «ризик»	Трактування поняття «управління ризиками»	Основні етапи (компоненти) процесу управління ризиками
1	2	3	4
Національні стандарти Австралії та Нової Зеландії AS/NZS 4360: 1999	Можливість події, яка матиме вплив на цілі. Вимірюється з погляду наслідків та ймовірності	Культура, процеси та структура, спрямовані на ефективне управління потенційними можливостями та несприятливими ефектами	Постановка цілей. Ідентифікація ризиків. Аналіз ризиків. Ранжування ризиків за рівнем значимості. Обробка (вибір методу управління ризиком). Контроль та аналіз ефективності управління ризиком. Інформування та комунікація
Національний стандарт Великобританії BS 31100: 2011	Вплив невизначеності на цілі організації	Скоординована діяльність з керівництва та управління організацією щодо ризику. Концепція ризик-менеджменту включена до загальної стратегії, оперативної політики та діяльності організації.	Постановка цілей. Оцінка ризиків. Ідентифікація ризиків. Аналіз ризиків. Ранжування ризиків за рівнем значимості. Обробка (вибір методу управління ризиком). Контроль та аналіз ефективності управління ризиком. Інформування та комунікація
Національний стандарт Канади CAN/CSAQ850-9	Можливість пошкодження або втрати, що вимірюється ймовірністю та серйозністю несприятливого ефекту для здоров'я, майна, навколишнього середовища чи інших цінних речей .	Систематичне застосування політик, процедур та практик для аналізу, оцінки, контролю та інформування про ризики	Початок (визначення команди, відповідальних, ресурсів та зацікавлених користувачів). Попередній аналіз. Кількісна оцінка ризиків. Ранжування ризиків за рівнем значимості. Контроль. Дії (моніторинг)

1	2	3	4
Стандарт Федерації європейських асоціацій ризик-менеджерів (FERMA)	Комбінація ймовірності події та її наслідків	Центральна частина стратегічного управління організацією. Процес, за яким організація системно аналізує ризики кожного виду діяльності для максимальної ефективності кожного кроку і, відповідно, всієї діяльності в цілому.	Стратегічні цілі організації. Оцінка ризиків. Аналіз ризиків. Ідентифікація ризиків. Опис ризиків. Кількісна оцінка ризиків. Ранжування ризиків за рівнем значимості. Звіт про ризики. Прийняття рішення. Обробка (вибір методу управління ризиком). Повторний звіт про ризики. Моніторинг
Стандарт Комітету спонсорських організацій Комісії Тредвея (COSO)	Події, вплив яких є негативним, виступають як ризики, котрі заважають створенню вартості або ведуть до її зниження.	Процес, який здійснюється радою директорів, менеджерами, починається при розробці стратегії та зачіпає всю діяльність організації. Він спрямований на визначення подій, що можуть впливати на організацію, та управління пов'язаним з цими подіями ризиком, а також контроль того, щоб не було перевищено ризикапетит організації та надавалася розумна гарантія досягнення цілей організації	Внутрішнє середовище. Постановка цілей. Визначення подій. Оцінка ризиків. Реагування на ризик. Засоби контролю. Інформування та комунікації. Моніторинг
Група міжнародних стандартів управління ризиками ISO 31000	Вплив невизначеності на цілі. Вплив розглядається як відхилення від очікуваного результату - з позитивними та негативними наслідками	Скоординовані дії для того, щоб спрямовувати та контролювати організацію щодо ризиків. Концепція ризик-менеджменту включена до загальної стратегії організації, оперативної політики та діяльності	Постановка цілей. Оцінка ризиків. Ідентифікація ризиків. Аналіз ризиків. Ранжування ризиків за рівнем значимості. Обробка (вибір методу управління ризиком). Контроль та аналіз ефективності управління ризиком. Інформування та комунікація

Таблиця складена автором за матеріалами: [17,18,19,20,21,22,23,24]

ДОДАТОК Б

Види ризиків, які виникають при укладанні контрактів, та підходи до їх подолання

Вид ризику	Інструменти подолання	Застереження при укладанні
1	2	3
Ризик пов'язаний із формуванням змісту зовнішньо-торгівельної угоди	Укласти угоди тільки за формами, які затверджені законодавчо	Потрібно укласти угоди купівлі-продажу, бартерні (товарообмінні), уроди переробки давальницької сировини та оренди (міжнародного лізингу)
Ризик маловідомого контрагента угоди	Проведення запитів до країни, в якій зареєстрований майбутній партнер; до іноземних торгово-промислових палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств тощо.	Діловий візит за кордон до майбутнього контрагента, неофіційна перевірка партнера. Врахування політичної та економічної ситуації в іноземній країні, де планується проводити зовнішньоекономічну діяльність
Ризик невизначеності або «розмитості» опису товару	Чітке зазначення товару у відповідному розділі угоди, щоб виключити ризики придбання аналогічного замінника низької якості	Приділити увагу складним виробам, зокрема технологічним лініям, верстатам, промислового обладнання, які мають значну кількість елементів та складових частин. Застосовувати окремі додатки до контракту, де зазначають назви та ознаки складових частин, їх кількість та вартісні показники. Вказується, що додатки є невід'ємною частиною контракту. Складні вироби, як правило, продаються з окремими запасними частинами та певною кількістю витратних матеріалів, які будуть використані при проведенні монтажу.
Ризик неправильного визначення кількості товару у контракті	Необхідно чітко вказувати в контракті товар у традиційних для нього одиницях виміру (кілограми, штуки, пара, комплект, набір тощо).	Вказувати у контракті можливі відхилення у вазі, зазначати додаткові показники вологості товару та інші природні втрати
Ризик придбання неякісного товару	Внесення до умов контракту якісних показників товару, що дасть можливість виконати їхню перевірку у країні імпорту	Якісні показники товару обов'язково необхідно вказувати до товару, котрий вперше виходить на ринок. Необхідно звернути увагу, що в деяких країнах окрім світових стандартів якості є власні вимоги до якісних показників певних груп товарів. Тож потрібно мати документи, які підтверджують відповідність товару національним нормам та стандартам якості.

1	2	3
Ризики пакування	У контракті необхідно вказувати вимоги до упаковки, враховуючи особливості товару	Упаковка має враховувати вид транспортування товару, можливість зміни транспортного засобу, спроможність до перевантаження, можливість зберігання товару на складі. Також у контракті має бути вказано ціна товару включає чи не включає вартість упаковки та пакувального матеріалу. Необхідно врахувати як поводитися з тарою, яка була використана для транспортування товару, - повернути власнику, використовувати для складування товару тощо
Ризик наявності або відсутності необхідного маркування	- На упаковці товару має бути вся необхідна інформація про товар відповідно до міжнародних вимог та норм країни-імпортера	- Значна кількість країн вимагає чіткого маркування упаковки-можна чи ні повторно використовувати, переробляти і т.д.
Цінові ризики	Потрібно зазначати у контракті не лише загальну його вартість, а й кількість товару та вартість одиниці товару у традиційних одиницях виміру. Також в контракті необхідно чітко визначати систему знижок та механізм їх застосування	Варто враховувати коливання валют, цінову політику на товар у країні, де буде проведено його реалізацію. Необхідно провести оцінку динаміки зміни рівня світових цін на цей товар за результатами торгів провідних товарних бірж світу. Великою помилкою при складанні контрактів є формування сталої ціни на товар, що не дає можливості її коригувати. Важливе значення має й обрання валюти ціни товару, що має пряму залежність від коливання курсу валют. Необхідно або обирати один вид валюти для ціни та платежів, або зафіксувати співвідношення валют на час виконання контракту. Доцільно в умови контракту закласти перегляд цінової політики в залежності від курсу основних світових валют.
Ризики умов здійснення платежів за контрактом	Зазначення термінів та умов проведення платежів повинно базуватись на законах світової торгівлі.	Необхідне проведення попередніх узгоджувальних переговорів з контрагентом до моменту укладення контракту щодо визначення валюти платежів та термінів їх здійснення, узгодження можливості зменшення суми платежу за поставлену партію товару при проведенні дострокової оплати тощо.

1	2	3
Ризик форми розрахунку	При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності рекомендують застосовувати банківський переказ, інкасо та документарний акредитив для проведення розрахунків	Доцільно використовувати акредитивну форму оплати, що суттєво зменшує ризики невиконання умов поставки товару на користь імпортера. Інкасова форма розрахунку за зовнішньоекономічними операціями передбачає перехід права власності на товар від експортера до імпортера на момент передачі банком імпортеріві комерційних документів на поставлену партію товару. Джерелом ризику є платоспроможність імпортера, що потребує від експортера впевненості в обов'язковому здійсненні оплати за відвантажений товар. Подолання цього ризику обох сторін контракту може бути здійснено виключно обговоренням пакета документів, що стануть підставою для проведення розрахунків між імпортером та експортером.
Ризик транспортування	Використовувати міжнародні правила під назвою "Інкотермс", в яких розкрито основні положення щодо ризиків та розподілу витрат при проходженні товару від продавця до покупця	Необхідно детально визначити всі концептуальні положення зазначених у контракті умов поставки та визначити сторону контракту, відповідальну за їх здійснення. При укладенні контракту, особливо коли умови угоди відрізняються від світових правил, потрібно чітко визначити - коли та за яких умов ризики відповідальності за товар переходять від продавця до покупця
Ризик форс-мажорних обставин або невиконання контракту	Чітко визначати у контракті обставини, які можуть вплинути на невиконання угоди	Необхідно узгодити порядок повідомлення партнера про надзвичайні обставини, визначити шляхи їх врегулювання. Для підтвердження виникнення непередбачуваних обставин доцільно визначити обов'язковість надання відповідних актів. Можна вказати умови, за яких може бути змінений контракт, навести напрями усунення проблем тощо

Таблиця складена автором за матеріалами: [36,37,38,39,40,41,42,43]

РЕЙТИНГ КРАЇН ЗА РІВНЕМ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ У 2023 РОЦІ

СЛОВО І ДІЛО

