

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії

Кваліфікаційна робота магістра

**на тему: «УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ У
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ»**

Виконав:

студент групи УМБ-61

спеціальності 292 Міжнародні

економічні відносини,

освітньо-професійної програми

«Міжнародний бізнес»

Найденко М. М.

Керівник: доц. Кондратенко Н. Д.

Рецензент: К.е.н., доц Іващенко М.В.

Харків – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна**

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ**В. о. завідувача кафедри міжнародного
бізнесу та економічної теорії****Дерід І. О.**

*13 лютого 2023 року***ЗАВДАННЯ****НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**Найденко Микита Михайлович

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Управління фінансовими ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємств»

керівник роботи доц. Кондратенко Н. Д.,

затверджені наказом по університету від 06_02_2023 року № 4002-5/256

2. Строк подання студентом роботи 24 листопада 2023 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити

- розглянути теоретичні аспекти фінансових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності;
- провести аналіз діяльності підприємства ТОВ «Шредер» та фінансових ризиків в його зовнішньоекономічній діяльності;
- розглянути шляхи вдосконалення управління фінансовими ризиками в зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Шредер».

1. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Вибір теми кваліфікаційної роботи
2	Підбір та опрацювання інформації
3	Узгодження плану роботи з керівником
4	Робота над 1-м розділом
5	Робота над 2-м розділом
6	Робота над 3-м розділом
7	Написання вступу та висновків
8	Оформлення роботи. Отримання відгуку та рецензії
9	Перевірка кваліфікаційної роботи на запозичення. Попередній захист
10	Підготовка презентації. Захист кваліфікаційної роботи в ЕК

2. Дата видачі завдання .13 лютого 2023 р

Студент _____ Микита НАЙДЕНКО
підпис ім'я та прізвище

Керівник роботи _____ Наталя КОНДРАТЕНКО
підпис ім'я та прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	9
1.1 Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність та основні форми.....	9
1.2 Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та управління ними.....	13
1.3 Особливості фінансових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності.....	20
Висновки до розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ШРЕДЕР» ТА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ В ЙОГО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	30
2.1 Техніко-економічна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Шредер».....	30
2.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	42
2.3 Аналіз та оцінка фінансових ризиків в зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Шредер».....	50
Висновки до розділу 2.....	56
РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШРЕДЕР».....	58
3.1 Підвищення зовнішньоекономічного потенціалу підприємства ТОВ «Шредер» як метод запобігання фінансовим ризикам.....	58
3.2 Напрями вдосконалення управління фінансовими ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Шредер».....	67
3.3 Ефективне управління фінансовими ризиками ЗЕД підприємства «Шредер» в умовах війни.....	77
Висновки до розділу 3.....	84
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	91

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність будь-якого міжнародного підприємства супроводжується різноманітними ризиками, і ці ризики стали особливо помітними з поглибленням інтеграції України у глобальний економічний простір. Серед всіх можливих ризиків, які здійснюють вплив на міжнародний бізнес, основними визнають фінансові ризики, оскільки саме вони загрожують сталому розвитку підприємства, можуть призвести до зниження фінансових результатів підприємства. Фінансові ризики виникають через ймовірність втрат прибутків внаслідок неефективної зовнішньоекономічної діяльності, що може призвести до нерівноваги грошових потоків міжнародного підприємства.

Ризики визначаються обставинами, які створюють можливість фінансових втрат через такі фактори, як відсутність повної інформації, протидіючі тенденції, елементи випадковості та інші фактори, які роблять управління підприємством і фінансовими ризиками важким завданням. Щоб протистояти таким умовам, підприємствам доводиться ухвалювати креативні рішення, що, в свою чергу, також посилює ступінь фінансового ризику. У цих умовах підприємствам слід вміло оцінювати ризик та вживати необхідні заходи для його обмеження, використовуючи методи зниження фінансових ризиків.

Управління фінансовими ризиками вимагає аналізу, планування та вжиття заходів для зменшення цих ризиків і забезпечення стабільних фінансових результатів. При цьому стратегія управління ризиками напряму залежить від тих визначених фінансових ризиків, які супроводжують підприємство в ході здійснення господарської діяльності і вимагає правильної оцінки ризикових ситуацій та знаходження оптимальних рішень для їх управління.

Питаннями управління зовнішньоторговельною політикою підприємства, його методологічними, організаційними та міжнародними аспектами, а також проблемою ризиків займалися такі українські вчені, як Андрущак Р. А. [3], Баєва О. І. [5], Баранов О. [7], Бестужева С. В. [10, 11], Гончар Г. П. [20], Гуріна О. В. [28], Двудіт З. П. [29], Захарчук Т. Б. [34], Кінзерська Н. В. [38], Князевич А. О. [39], Козак Ю. Г. [40], Легостаєва О. О. [44], Кондратенко Н. Д. [44], Назарова Т. [50], Пивоварова А. О. [55], Харченко В. А. [63] та ін.

Дослідження виконане в межах планової теми НДР кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна 0117U004876 «Інституційні перетворення в умовах сучасного розвитку світової економіки».

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є поглиблення теоретико-методологічних основ та опрацювання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління фінансовими ризиками у зовнішньоекономічній діяльності міжнародного підприємства.

Для досягнення цієї мети поставлено такі *завдання*:

- визначити сутність та основні форми зовнішньоекономічної діяльності, проаналізувати широкий спектр ризиків у зовнішньоекономічній діяльності та методи управління ними;

- визначити особливості фінансових ризиків та їх місце в загальній структурі ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- здійснити аналіз діяльності міжнародного підприємства ТОВ «Шредер», результатів його господарської та зовнішньоекономічної діяльності;

- визначити та оцінити фінансові ризики в зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Шредер»;

- виявити напрями підвищення зовнішньоекономічного потенціалу міжнародного підприємства ТОВ «Шредер»;

спроєкувати модель удосконалення керування фінансовими ризиками у зовнішньоекономічній діяльності міжнародного підприємства ТОВ «Шредер» в умовах війни.

Об'єктом дослідження є фінансові ризики, що мають місце в зовнішньоекономічній діяльності міжнародного підприємства ТОВ «Шредер».

Предметом дослідження є основні засади управління фінансовими ризиками в у зовнішньоекономічній діяльності міжнародного підприємства «Шредер».

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою роботи є розробки вітчизняних та зарубіжних науковців у галузях зовнішньоекономічної діяльності, зовнішньої торгівлі, міжнародної економіки, теорії менеджменту та економіко-математичного моделювання. З метою створення ефективної системи зовнішньоторговельної політики в процесі вивчення використаних підходів були використані такі методи дослідження, що базуються на загальнонаукових та емпіричних методах економіки: теоретичні – для аналізу, класифікації, систематизації; емпіричні - напрямки обґрунтування вдосконалення управління зовнішньоторговельною політикою підприємства; економіко-статистичні методи аналізу - аналізувати фінансово-економічне становище ТОВ «Шредер». У дослідженні використовувався низький рівень загальнотеоретичних методів наукового пізнання: синтезу, дедукції, індукції та інших методів.

Дослідницьку основу даної роботи складають різноманітні документи та матеріали, серед яких слід виокремити документи і дані від органів державної влади та управління, законодавчі акти України, а також матеріали і інформацію, яка опублікована в періодичних виданнях. Окрім того, використано емпіричну базу даних, що включає аналітичні дані, які були опубліковані у науковій літературі та періодичних виданнях, експертні дослідження та оцінки від українських і закордонних вчених.

Основні результати дослідження полягають в такому:

1. Узагальнено підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічного управління на підприємстві на основі аналізу зовнішньоекономічних відносин міжнародного підприємства, який спрямований на вивчення результатів фінансово-виробничої діяльності підприємств та аналізу господарської діяльності.

2. Здійснено оцінку ключових видів фінансових ризиків, що характерні для функціонування ТОВ «Шредер», а також проведений аналіз рентабельності та можливості банкрутства підприємства.

3. Виявлено недоліки та сформульовано шляхи поліпшення зовнішньоекономічної діяльності задля підвищення ефективності управління фінансовими ризиками фірми, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства і результативності його господарювання.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що сформульовані пропозиції можуть бути успішно запроваджені в практиці зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Шредер» для вдосконалення управління фінансовими ризиками. Запропоновані заходи дозволять ТОВ «Шредер» підвищити експортний потенціал підприємства, запровадити заходи з удосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Апробація результатів дослідження. Участь у Міжнародній науково-практичній конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених «Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту підприємств України» та публікація тез «Особливості фінансових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств» .

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота викладена українською мовою на 98 сторінках, з яких основний текст складає 86 сторінок. Структура роботи складається з анотації, змісту, вступу, огляду літератури, матеріалів і методів дослідження, трьох розділів досліджень і узагальнення результатів, висновків, списку використаних джерел (68 найменувань). Результати дослідження представлені у вигляді 17 рисунків і 11 таблиць.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність та основні форми

Основною передумовою формування ефективних ринкових відносин в Україні є її інтеграція у глобальний економічний простір та участь у різних видах міжнародних угод, за допомогою яких країни здійснюють міжнародне економічне співробітництво. Важливою складовою такого співробітництва є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання, що відбувається шляхом здійснення зовнішньоекономічних зв'язків, вважається невід'ємною частиною господарської діяльності. В загалом, в результаті здійснення фірмами зовнішньоекономічної діяльності відбувається низка ефектів:

- стимулюючий організаційно-економічний вплив держави щодо господарської діяльності та встановлення стабільних, саморегульованих ринкових відносин і механізмів;
- процес прогресивних змін у структурі суспільного відтворення;
- сприяння надходженню передових виробничих та управлінських технологій.

У науковій літературі відзначають такі відмінності зовнішньоекономічної діяльності від інших видів економічної діяльності:

- ЗЕД є складовою зовнішньоекономічної політики держави, яка є каталізатором ринкової трансформації в країні та встановлення дипломатичних відносин з іншими країнами;
- завдяки перевагам міжнародного поділу праці та міжнародних економічних відносин зовнішньоторговельні компанії мають можливість працювати з тими країнами та партнерами, які є прибутковими [27, с. 18].

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» характеризує зовнішньоекономічну діяльність як практику суб'єктів господарювання

України та іноземних суб'єктів господарювання на основі відносин між ними як в Україні, так і за кордоном [7, с. 200].

У науковій літературі під зовнішньою торгівлею розуміють систему різноманітних світогосподарських зв'язків щодо створення та просування товарів на світовий ринок через зовнішньоекономічні зв'язки, засновані на міжнародному поділі праці та включаючи нормативно-організаційну базу корпоративних структур [40, с. 26]. ЗЕД також трактується як зовнішньоторговельна, інвестиційна та інша діяльність, у тому числі виробнича кооперація у сфері міжнародного обміну товарами, інформацією, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності, у тому числі виключними правами на неї (інтелектуальна власність) [15, с. 44].

А. П. Гребельник визначає зовнішньоекономічну діяльність як управління українськими та іноземними суб'єктами на основі взаємовідносин між ними, що відбувається як в Україні, так і за кордоном [27].

М. І. Дідківський використовує термін «зовнішньоекономічна діяльність» переважно для характеристики зовнішньоекономічних операцій на мікрорівні (компанії, організації, об'єднання); діяльність між контрагентами різних країн з метою отримання прибутку в умовах самокупності [31, с. 34-36].

Н. Л. Хомюк розуміє зовнішньоекономічну діяльність як низку проявів міжнародних економічних відносин і визначає їх як процес формування та функціонування економічних відносин між суб'єктами міжнародної економіки [64, с. 8].

Синтез підходів дає можливість сформулювати висновок, що зовнішньоекономічна діяльність переважно здійснюється на рівні компаній. Отже, ЗЕД міжнародного підприємства слід визначити як процес, який веде підприємство через зовнішньоекономічні зв'язки на зовнішні ринки, тобто торгівлю, кооперацію, послуги, спільні підприємства, участь в інтеграційних та глобалізаційних процесах організацій тощо для ефективного використання переваг міжнародний поділ праці.

О. А. Гребельник пропонує таку систематизацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що безпосередньо залежить від рівня економічних зв'язків (рис. 1.1):

- Мікрорівень - рівень суб'єктів як юридичних, так і фізичних осіб (компаній, фірм, організацій);
- Мезорівень - рівень різних національних галузевих і регіональних об'єднань (міністерств, відомств, Торгово-промислової палати України);
- Макрорівень - рівень держави (уряд, парламент);
- Метарівень - співпраця органів управління у створенні та розвитку інтеграційних об'єднань;
- Мегарівень – рівень міжнародних асоціацій, організацій (Загальна торговельна і митна угода (ГАТТ), Світова організація торгівлі [27, с. 67-69]).

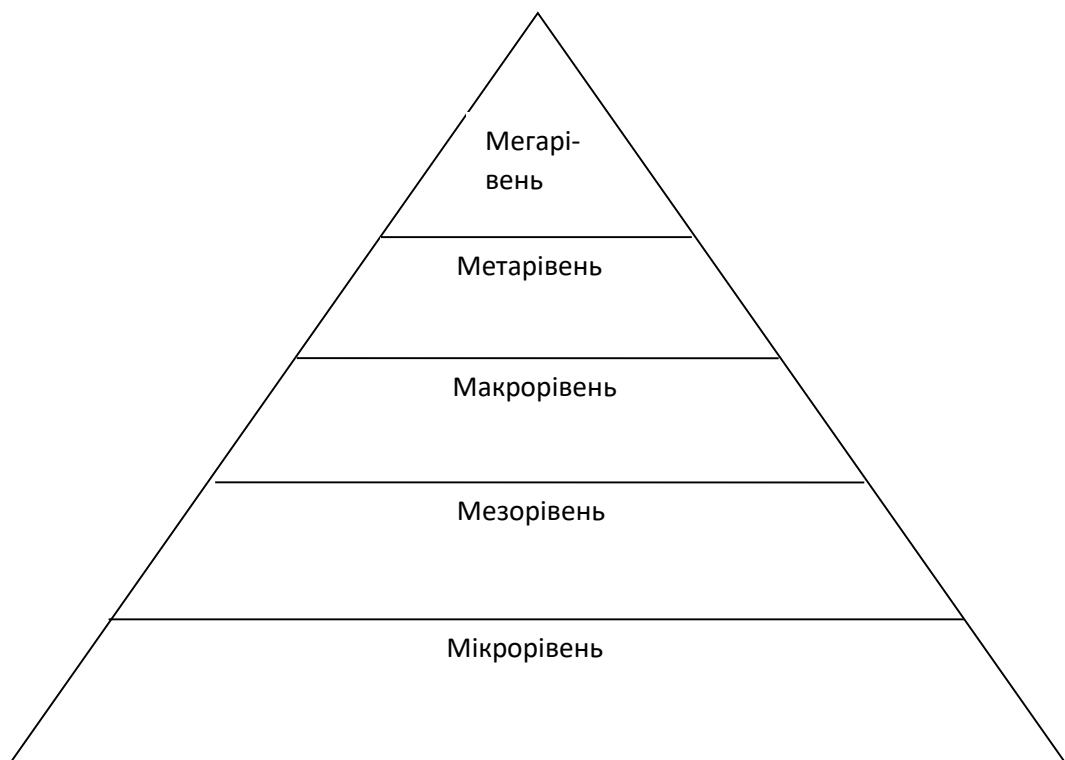


Рисунок 1.1 - Систематизація суб'єктів ЗЕД в залежності від рівня економічних відносин

Джерело: [27, с. 69]

Суть зовнішньоторговельної політики полягає в тому, щоб допомогти компаніям реалізувати такі міжнародні проекти, як: організація і збереження природних ресурсів і обміну праці, визнання цінності поділу праці, організація грошового обігу, що приносить валютний дохід від експорту. Зовнішньоекономічна діяльність дає можливість постійно підвищувати технічний рівень продукції та відкриває можливість виробництва конкурентоспроможної продукції. Участь держави у сфері економічних відносин потребує детального аналізу як з точки зору діяльності економіки загалом, так і на рівні самостійних компаній, що займаються зовнішньоторговельною діяльністю.

Для розуміння сутності зовнішньоторговельної політики доцільно розробити загальний алгоритм контролю зовнішньоторговельної політики підприємства (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 - Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: [45, с. 399]

Таким чином, зовнішньоторговельна політика підприємства є складною системою, яку необхідно аналізувати з огляду на такі форми зовнішньоторговельних відносин, як торгівля, фінанси, виробництво, інвестиційні послуги, які описують зовнішньоекономічну діяльність на основі відповідних показників. Зовнішньоторговельна політика підприємства вимагає чіткого планування з боку компанії.

Ці принципи зовнішньоекономічного планування дають змогу запропонувати комплекс заходів щодо створення та запровадження зовнішньоторговельної політики у міжнародній компанії, що визначає процес зовнішньоторговельного контролю.

1.2 Ризики у зовнішньоекономічній діяльності та управління ними

Ризик є постійним супутнім елементом економіки вільного підприємництва, оскільки підприємці завжди готові приймати певні ризики, щоб отримати бажані результати. Зовнішні та внутрішні фактори створюють невизначеність в економіці, завдаючи конфліктів і проблем в міжнародній бізнес-діяльності. Ця невизначеність постійно присутня через брак повної інформації і неможливість точного прогнозування багатьох аспектів економічних об'єктів і процесів, особливо в зовнішньоекономічній діяльності.

Ризик може бути досліджений на різних рівнях, включаючи мікрорівень (окремі операції або продукція), мезорівень (підприємства або галузі) і макрорівень (країна або регіон). Усі ці об'єкти ризику є системами зі своєю власною структурою і взаємозв'язками [65].

Суб'єкти ризику, які ухвалюють рішення щодо управління об'єктом ризику, можуть бути окремими особами, такими як керівники і менеджери, на мікрорівні. На мезо- і макрорівні прийняття рішень більш характерне для колективів.

Джерела ризику включають фактори і явища, які породжують невизначеність і ризик. Вони поділяються на зовнішні, які формуються поза системою і не можна повністю їх уникнути (наприклад, природні, політичні та соціальні фактори), і внутрішні, які виникають всередині системи і залежать від дій суб'єкта ризику (наприклад, персонал, техніка і технологія).

Отже, ризик є неминучою частиною діяльності всіх економічних суб'єктів взагалі, та суб'єктів міжнародного бізнесу, зокрема, і виникає через взаємодію різних факторів, які можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. Вирішення цього ризику вимагає ретельного обміркування та прийняття обґрунтованих рішень.

Класифікація ризиків є вагомим інструментом для організації та управління ризиками в сучасній зовнішньоекономічній діяльності. Вона дозволяє групувати ризики за спільними ознаками, щоб застосовувати конкретні методи аналізу, оцінки та управління для кожної категорії ризику. Ця систематизація сприяє більш ефективному вирішенню питань невизначеності.

Класифікація ризиків складається з розподілу ризиків на групи на основі різних критеріїв та ознак. Існує більше 40 різних критеріїв класифікації ризиків, і вони можуть змінюватися залежно від виду міжнародної бізнес-діяльності. Це означає, що класифікація ризиків може бути досить деталізованою і враховувати особливості конкретної галузі чи виду зовнішньоекономічного бізнесу.

Необхідно зазначити, що поки що не існує загальноприйнятого та повного підходу до класифікації ризиків в економічній теорії. Це пов'язано з різноманітністю проявів ризику на практиці, що може ускладнювати розмежування на окремі категорії. Тому важливо визначити класифікаційні принципи, які відповідають конкретним цілям аналізу ризиків, незалежно від виду діяльності.

Основні поштовхи виникнення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності можна зведені до таких [7, с. 198]:

- невизначеність майбутнього: зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з подоланням невизначеності щодо майбутнього, оскільки бізнес-середовище та економічні умови можуть змінюватися непередбачувано;

- нестабільність економічних процесів: зміни в світовій економіці, коливання валютних курсів, інфляція та інші економічні фактори можуть призвести до фінансових втрат у зовнішньоекономічній діяльності;

- конкурентна боротьба: змагання на міжнародних ринках може призвести до зниження цін та обмеження прибутків;

- непередбачувані умови ЗЕД: правила та умови зовнішньоекономічної діяльності можуть змінюватися внаслідок різних факторів, таких як зміни в законодавстві, міжнародні спори тощо;

- торговельні бар'єри: торговельні обмеження, такі як тарифи і квоти, можуть ускладнити зовнішньоекономічну діяльність;

- вплив глобальних факторів: глобальні події, такі як пандемія, природні катастрофи або політичні кризи, війни, можуть суттєво вплинути на зовнішньоекономічну сферу;

- бюрократія митних процедур: складність та тривалість митних формальностей можуть створювати перешкоди у зовнішньоекономічній діяльності;

- зміна валютних курсів: зміни валютних курсів можуть вплинути на вартість товарів і послуг у зовнішньоекономічних операціях;

- недобросовісність контрагентів: ризик неплатежу або невиконання умов контракту з боку контрагента;

- недостатня інформованість про діяльність контрагентів: недостатня інформація про партнера в зовнішньоекономічних операціях може призвести до ризику.

Виділимо такі ключові види ризиків у зовнішньоекономічній діяльності [30, с. 17]:

1. Політичний ризик, що включає в себе ризик країни та суверенний ризик. Ризик країни виникає у міжнародному середовищі підприємства і

охоплює різні аспекти, такі як фінансові, економічні, комерційні та ризики природних стихійних явищ. Суверенний ризик відноситься до можливості невиконання державою своїх фінансових зобов'язань;

2. Ризики, пов'язані з митним оформленням та включають ризик помилок у розрахунках митних платежів, невчасної сертифікації товарів і інші проблеми, що стосуються митних процедур;

3. Транспортні ризики, що утворюються під час руху товарів від продавця до покупця і включають ризик втрати або пошкодження вантажу, а також невизначеність відповідальності.

4. Ризики, пов'язані з ключовими принципами зовнішньоекономічного контракту, грають ключову роль у забезпеченні успішної зовнішньоекономічної діяльності. Коли сторони укладають угоду, кожна з них прагне отримати максимальну вигоду і, водночас, мінімізувати можливі ризики, такі як розірвання або порушення контракту, його анулювання або негативний вплив на репутацію через недобросовісність контрагента. Для мінімізації цих ризиків варто дотримуватися таких практичних методів:

- перевірка контрагента: один з ключових кроків - це детальна перевірка потенційного контрагента. Важливо дізнатися більше про їх організаційно-правову форму, сферу діяльності, ліцензії та патенти, а також інших акціонерів. Для цього можна використовувати інформацію з онлайн-ресурсів, торговельних представництв у інших країнах, комерційних аташе іноземних держав у вашій країні. Перевірка дозволить уникнути ненадійних партнерів та ризиків недобросовісної співпраці;

- основні положення контракту: важливо детально визначити умови контракту, такі як предмет, ціна, кількість, якісні характеристики, умови постачання, строки дії договору, особливості пакування та маркування, санкції, форс-мажорні обставини, валютні умови платежів, страхування і інші аспекти, що впливають на ризики втрат. Це допоможе уникнути розбіжностей та непорозумінь у майбутньому;

- розбіжності у перекладі: у випадку двомовного контракту важливо визначити, який з перекладів має пріоритет у вирішенні розбіжностей. Це може вберегти від непорозумінь через неправильний переклад;

- визначення юрисдикції та арбітражних умов: складаючи контракт, важливо вказати, право якої країни буде застосовуватися у разі виникнення спору та де будуть розглядатися ці спори. Це допоможе уникнути складнощів у вирішенні спорів і забезпечить відповідний розгляд справ;

- визначення ризиків: детально описати, які обставини вважатимуться форс-мажорними, і які дії повинні бути взяті в разі їх виникнення. Це допоможе уникнути непорозумінь та конфліктів у випадку непередбачених обставин.

Мінімізація цих ризиків допоможе забезпечити успішну зовнішньоекономічну діяльність і зберегти репутацію компанії.

5. Валютний ризик, що утворюється при зміні валютних курсів між моментом укладання контракту і моментом здійснення валютних платежів. Це може призвести до втрат або недоотримання очікуваних прибутків у зовнішньоекономічній діяльності.

6. Кредитний ризик, що виникає в результаті можливих проблем з оплатою угоди чи недобросовісності контрагента. Для мінімізації цього ризику можна використовувати рамбурсний кредит [16, с. 168], коли банк імпортера отримує від банку експортера кредит для забезпечення своєчасного виконання зобов'язань з оплати рахунків. Домовленості з такого кредиту визначаються завчасно, і він допомагає забезпечити виконання фінансових зобов'язань у міжнародній торгівлі.

На основі досліджених на опрацьованих літературних джерел, що присвячені ризикам у зовнішньоекономічній діяльності, можемо систематизувати методи управління, які використовуються у бізнес-діяльності (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 - Основні способи управління ризиками в ЗЕД

Методи управління ризиками в ЗЕД	Визначення та характеристика
Диверсифікація	Здійснюється за допомогою розподілу коштів між різними об'єктами вкладання, які не пов'язані між собою
Лімітування	Застосовують, наприклад, банки під час продажу товарів у кредит, а підприємці – визначаючи суми вкладених коштів
Страховання	Супроводжується різноманітними полісами та договорами (майнове, особисте й страхування відповідальності)
Хеджування	Використовується у випадках оформлення форвардних і ф'ючерських контрактів, угод своп та опціонів
Самостраховання	Організують на підприємстві із власних резервів задля компенсації збитків у непрогнозованих ситуаціях
Перестраховання	Здійснюється з метою забезпечення захисту національних і міжнародних інтересів страхувальників у різних країнах

Джерело: [59, с. 160]

Управління ризиками складається з чотирьох основних взаємопов'язаних процесів (рис. 1.3):

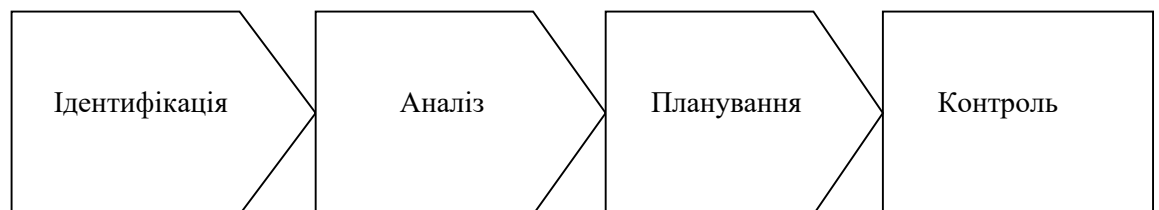


Рисунок 1.3 - Етапи управління ризиками на підприємстві

Джерело: [29, с. 9]

1. Ідентифікація ризиків. Ця стадія полягає в пошуку і описі ризиків, які можуть виникнути під час реалізації проєкту або діяльності підприємства. Тут важливо визначити ймовірність виникнення цих ризиків та їх можливий вплив.

2. Аналіз ризиків. На цьому етапі проводиться оцінка ризиків, включаючи їх ймовірність та можливі збитки. Ризики групуються за важливістю, і виділяються ті, які потребують найбільшої уваги під час реалізації проекту.

3. Планування заходів. На цьому етапі розробляються плани для запобігання ризикам та усунення їх наслідків, якщо вони все ж виникають. Визначаються дії для реагування та нейтралізації ризиків, і визначаються відповідальні особи за ці дії.

4. Контроль. На останньому етапі відбувається моніторинг виявлених ризиків, та вживаються заходи для попередження їх виникнення. Важливо мати систему контролю, що дозволяє заздалегідь отримувати інформацію щодо можливих ризиків та можливостей їх уникнення [50, с. 102].

Для зменшення ризиків в зовнішньоекономічній діяльності застосовується низка методів, що представлені на рисунку 1.4.

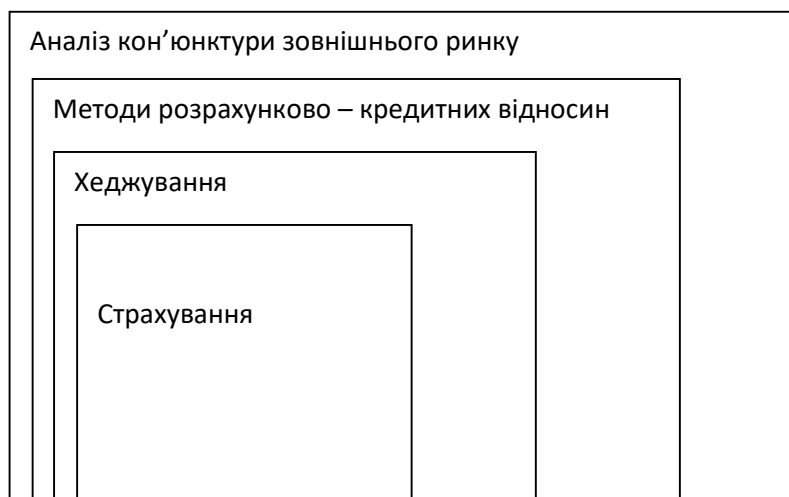


Рисунок 1.4 - Методи зменшення ризиків в зовнішньоекономічній діяльності

Джерело: [36, с. 169]

Розглянемо ці методи більш детально.

1. Страхування. Цей метод передбачає формування фонду для компенсації можливих збитків від ризику. Підприємство передає певні ризики

страховій компанії з метою захисту від фінансових втрат в разі негативних подій.

2. Хеджування. Цей метод полягає в укладанні угод на різних ринках для компенсації впливу цінових ризиків. Наприклад, це може бути використано для захисту від коливань цін на товари або валюту.

3. Використання банківських гарантій. Підприємства можуть вимагати від своїх контрагентів банківські гарантії, що дозволяє зменшити кредитний ризик та забезпечити виконання угод.

4. Диверсифікація ланцюжка поставок. Цей метод передбачає розподіл замовлень між декількома постачальниками або роботу з постачальниками, розташованими в різних країнах або регіонах. Це дозволяє зменшити ризик невизначеності щодо поставок [33, с. 31].

Важливо зазначити, що ці методи можуть бути використані разом або окремо для мінімізації ризиків у зовнішній торгівлі та економічній діяльності підприємств.

1.3 Особливості фінансових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності

Розглянувши в попередніх параграфах кваліфікаційної роботи ризики зовнішньоекономічної діяльності в цілому, зосередимось більш детально на їх важливій частині – на фінансових ризиках.

Фінансовий ризик - це небезпека, пов'язана з неспроможністю міжнародного підприємства реалізувати свої фінансові зобов'язання перед своїми контрагентами. Фінансовий ризик є широким поняттям та може включати в себе неможливість виплатити борги, можливість банкрутства підприємства, неочікувані зміни в фінансовому стані, прибутковості, вартості активів та пасивів. У загальному розумінні ризик - це невизначеність щодо можливих подій у майбутньому. Фінансові ризики можуть суттєво вплинути

на зовнішньоекономічну діяльність підприємств і вимагають уважного аналізу і управління [5, с. 18]. Управління фінансовими ризиками може включати в себе використання різних інструментів, що були розглянуті вище, таких як страхування, хеджування та диверсифікація, для зменшення ймовірних небажаних результатів.

У контексті зовнішньоекономічної діяльності міжнародних підприємств фінансовий ризик має велике значення. Основні фінансові ризики, які є характерними для таких підприємств, включають [28, с. 71]:

1. Валютний ризик. З'являється при використанні іноземних валют для формування активів і джерел ресурсів. Він залежить від чисельних факторів, включаючи економічний розвиток країни і політичну ситуацію. Зміни валютного ринку можуть вплинути на вартість активів та зобов'язань підприємства.

Якщо валюта ціни (валюта, в якій виражена вартість товару) не співпадає з валютою платежу (валюта, в якій буде проводитися оплата за товар), виникає валютний ризик для обох сторін угоди - експортера і імпортера (або кредитора і боржника).

Для експортера (або кредитора), який продає товар зафіксованої вартості в іноземній валюті, ризик полягає в тому, що якщо валютний обмінний курс падає відносно його власної національної валюти, він отримає менше грошей, ніж передбачалося у контракті. Навпаки, для імпортера (або боржника), який має сплатити за товар в іноземній валюті, підвищення курсу валюти ціни може призвести до збільшення суми, яку він повинен заплатити в своїй національній валюті.

Якщо валюта ціни і валюта платежу співпадають, тобто контракт укладено в одній і тій же валюті, валютний ризик експортера утворюється через зниження курсу валюти контракту по відношенню до його національної валюти. Іншими словами, коли іноземна валюта, у якій укладено угоду, втрачає вартість в порівнянні з національною валютою, експортер може отримати менше грошей за свій товар, ніж планував.

Зазвичай найбільше на валютні ризики під час угод на експорт і імпорт впливають ті компанії, які укладають контракти з відстрочкою платежу. Чим триваліший період між укладенням угоди і оплатою за неї, тим більше можливості для зміни обмінного курсу, і тим важливіше вживати заходів для захисту від валютних ризиків.

2. Відсотковий ризик. Пов'язаний із змінами відсоткових ставок. Непередбачені зміни в загальному рівні відсоткових ставок можуть негативно позначитися на прибутку підприємства. Відсотковий ризик є постійно присутнім в ринковій економіці, оскільки ставки за різними операціями можуть відрізнятися.

3. Фондовий ризик. Пов'язаний із падінням цін на фінансові активи, які торгуються на фондовій біржі. Навіть на організованому ринку, такому як фондова біржа, можуть відбуватися непередбачені зміни вартості активів через цінові очікування учасників ринку. Фондовий ризик, також відомий як інвестиційний ризик, вказує на можливість зазнати збитків через негативні зміни на фондових ринках у цінах на цінні папери та похідні фінансові інструменти. В результаті інвестор ризикує позбавитися частини або всіх своїх інвестованих коштів, а також очікуваного прибутку, через вплив різних факторів, які пов'язані як з емітентами цінних паперів і похідних інструментів, так і загальними коливаннями цін на фінансові інструменти на ринку.

4. Ризик дострокового погашення цінних паперів. Це означає, що емітент цінних паперів рішенням може погасити їх раніше, ніж очікувалося. Інвестору тоді може бути важко знайти альтернативні інвестиційні можливості, які приносять такий же дохід, як очікувалося від попередньої інвестиції.

5. Інфляційний ризик. Пов'язано з ризиком знецінення майбутніх грошових коштів через інфляцію, коли очікується отримання певного процентного доходу або суми від цінного папера в майбутньому, і в цей час інфляція росте, через що ця сума може втратити свою покупну спроможність. Інфляційний ризик впливає на різні сфери економіки і полягає в зростанні цін на товари, послуги і роботи, що може призвести до зниження купівельної

спроможності грошей. У виробничій діяльності підприємств інфляційний ризик може виявитися через збільшення витрат на сировину, матеріали, заробітну плату працівників, транспортні витрати, тарифи на комунальні послуги тощо. У фінансовій і інвестиційній сферах це може бути, наприклад, ризик зростання процентних ставок і т. д. Взагалі, інфляційний ризик впливає на всі сфери господарської діяльності і може мати різні прояви [54, с. 163].

б. Ризик ліквідності означає, що міжнародне підприємство може мати проблеми з наявністю достатньої готівки або може мати занадто багато готівки, що заощаджена неефективно та не інвестується. Ризик недостатньої ліквідності полягає в тому, що міжнародне підприємство ризикує не встигнути вчасно виконати свої фінансові зобов'язання перед контрагентами або змушене продавати свої активи за не вигідними умовами. З іншого боку, ризик надмірної ліквідності означає, що підприємство може мати занадто багато готівки, яка не приносить прибутку.

Для оцінки рівня ліквідності і, відповідно, ризику ліквідності використовують дві фундаментальні моделі або критерії [67, с. 131]:

- час перетворення інвестицій у грошовий капітал. Цей критерій оцінює, як швидко інвестиції або активи можуть бути перетворені в готівку. Іншими словами, це визначає, скільки часу потрібно для продажу активів та отримання грошей з їхнього продажу. Чим коротший час трансформації, тим вищий рівень ліквідності і менший ризик ліквідності;

- обсяг фінансових збитків інвестора, пов'язаних з цими перетвореннями. Цей критерій оцінює, які фінансові втрати можуть виникнути у випадку продажу активів для отримання грошей у випадку потреби. Чим менше втрати при продажу активів, тим менший ризик ліквідності.

Отже, ці дві моделі або критерії допомагають визначити, наскільки активи легко можуть бути конвертовані в готівку та які ризики з цим пов'язані. Вони допомагають інвесторам і фінансовим установам приймати рішення щодо розміщення активів та управління ризиком ліквідності.

7. Кредитний ризик утворюється, коли підприємство може втратити гроші через невиконання контрагентами своїх фінансових зобов'язань.

Кредитний ризик виникає, коли існує можливість, що одне підприємство може зазнати фінансових втрат через невиконання своїх зобов'язань іншим підприємством у вигляді фінансових інструментів. Це означає, що підприємство може не отримати гроші або інші активи, на які воно розраховувало згідно угоди. Кредитний збиток вимірюється різницею між очікуваними грошовими потоками згідно угоди і сумою грошей, яку підприємство фактично отримує. Важливо відрізнити, що кредитний ризик – це не одне й те саме, що і ризик затримки розрахунків перед банком. Кредитний ризик виникає від фінансових активів, таких як гроші на банківських рахунках, цінні папери, грошові вимоги від контрагентів, позики, які були видані іншим суб'єктам і т. д. Цей ризик може виникнути як при укладанні фінансових угод, так і при взаємодії з іноземними партнерами, клієнтами або іншими контрагентами. Він може охоплювати не тільки формальні зобов'язання, але й неформальні домовленості.

Інструментами управління кредитним ризиком є: знижки (використання переваг гнучкої цінової політики); факторинг (поручительство за дебіторів на термін відстрочки платежу); страхування (договірні зобов'язання страхування майнових інтересів) [62, с. 404].

8. Ризик неплатоспроможності виникає, коли підприємство не може провести швидкі розрахунки. Це може статися через тимчасовий брак грошових коштів або інших високоліквідних активів, необхідних для проведення оплати. Найменший наслідок цього може бути втрата часу, а в найгіршому випадку це може призвести до додаткових витрат, наприклад, через втрату вигідного контракту з постачальником або необхідність залучення кредитів для покриття обов'язків.

Підприємство також може стикнутися з ризиком прийняття замовлень на виробництво товарів від покупців, які виявляються неплатоспроможними. У такому випадку неплатоспроможність покупців може виявитися, коли

підприємство вже виготовило продукцію і не може отримати від них відповідну оплату за виконані роботи.

9. Ціновий ризик утворюється внаслідок можливих змін у ціновій політиці, обумовлених впливом конкурентних факторів. Наприклад, це може бути зміна цін на ринку через дії конкурентів, що може вплинути на прибутковість підприємства. Ціновий ризик виникає, коли підприємець продає або закуповує товари та послуги в рамках зовнішньоторговельної діяльності. Основні причини цього ризику включають [35, с. 111]:

- зменшення обсягів продажів через зниження попиту на товари або послуги, що може стати результатом конкуренції з внутрішнього ринку, введення обмежень на продаж тощо;

- збільшення закупівельної вартості товарів в процесі здійснення зовнішньоторговельних операцій;

- непередбачене зменшення обсягів закупівель порівняно з планами, що збільшує витрати на одиницю проданого товару через вплив умовно постійних витрат;

- збитки під час реалізації та транспортування товарів, що зменшують прибутковість зовнішньоторговельних операцій і змушують підприємця підвищувати ціни, щоб компенсувати ці витрати;

- втрата якості товарів під час транспортування, зберігання та реалізації, що може спричинити їх знецінення;

- збільшення витрат на обіг порівняно з планованими витратами через сплату штрафів, непередбачених мит та відрахувань, що знижує прибуток підприємства.

Ціновий ризик у зовнішньоторговельній діяльності може впливати на прибуток і загальний фінансовий стан підприємства, тому важливо ретельно аналізувати та керувати ним для зменшення можливих негативних наслідків.

10. Інвестиційний ризик відображає можливі фінансові втрати, які можуть виникнути під час здійснення інвестиційних операцій. Цей ризик може

містити зміни вартості інвестиційних активів або можливість нездатності здійснити прибуткові інвестиції.

Фінансові ризики інвестиційної діяльності виникають у зв'язку з неможливістю досягнення певних фінансових цілей, що були заплановані в рамках інвестиційного проєкту. Ці ризики можуть включати такі аспекти [45, с. 399]:

- обсяги фінансування та джерела, коли обсяги фінансування можуть бути недостатніми для виконання інвестиційного проєкту, або напрями фінансування виявляються надто дорогими або ненадійними;

- проблемний фінансовий стан членів проєкту, коли один чи декілька учасників проєкту мають проблеми зі своєю фінансовою стабільністю, це може вплинути на реалізацію проєкту та його фінансову ефективність;

- затримка фінансових коштів, що полягає в можливості затримки отримання фінансових коштів від реалізації продукції чи послуг. Як наслідок - недостатня ліквідність та ускладнення фінансового обігу проєкту;

- ймовірна неплатоспроможність покупців, коли покупці проєкту стають неплатоспроможними і не спроможні реалізувати власні фінансові зобов'язання, внаслідок чого виникають великі фінансові втрати для інвесторів;

- перевищення власних фінансових витрат інвестиційного проєкту над запланованими, коли витрати на реалізацію проєкту перевищують заплановані бюджетні обсяги, що може призвести до недофінансування інших етапів проєкту або збільшення загальної вартості.

Управління фінансовими ризиками є серйозною складовою успішної інвестиційної діяльності, і воно включає в себе ретельний аналіз, планування та вжиття заходів для зменшення цих ризиків і забезпечення стабільного фінансового результату проєкту.

11. Податковий ризик включає в себе кілька аспектів [13, с. 31]:

- ймовірність запровадження нових податків і зборів або збільшення ставок існуючих податків і зборів. Це може спричинити зростання податкового навантаження на підприємство і зниження його прибутку;

- зміни в термінах і умовах сплати певних податкових платежів. Це може створити додаткові фінансові труднощі для підприємства, якщо воно не готове до таких змін;

- ймовірність скасування чинних податкових пільг для підприємств у певній галузі. Це також може вплинути на фінансові результати підприємства, особливо якщо воно розраховувало на пільги для зниження податкового тиску.

Для підприємства податковий ризик є непередбаченим і може суттєво вплинути на його фінансову діяльність, особливо з урахуванням сучасної фіскальної політики.

Ці ризики можуть бути важливими для підприємств, і їх управління може вимагати використання різних стратегій та інструментів для зменшення можливих негативних наслідків.

Фінансові ризики можна розділити на дві основні групи в залежності від можливості їх передбачення на прогнозовані та не прогнозовані [67, с. 99].

Прогнозовані фінансові ризики засновані на чинниках, які можна спрогнозувати і вивчити на основі аналізу економічних тенденцій, циклічного розвитку економіки, змін на фінансовому ринку та конкурентними чинниками. Наприклад, до таких ризиків можуть відноситися процентний ризик (зміни відсоткових ставок), ціновий ризик (зміни цін на ринку) та інші подібні ризики, які можна передбачати у короткостроковому періоді.

Непрогнозовані фінансові ризики характеризується повною непередбачуваністю і може виникнути зовсім несподівано. Прикладом таких ризиків можуть бути форс-мажорні події, які неможливо передбачити або запланувати. Ці ризики виникають у невизначених обставинах і можуть бути дуже складні для управління.

Ризики умовно можна розділити на три основні категорії в залежності від їх потенційного впливу на підприємство на допустимий, критичний та катастрофічний.

Допустимий ризик виникає, коли можливі втрати не перевищують очікуваного прибутку. Тобто підприємство може зазнати певних збитків, але його діяльність залишається доцільною, і він може продовжувати працювати.

Критичний ризик вказує на те, що можливі збитки перевищують очікуваний прибуток, і ця категорія ризику може призвести до втрати виторгу або навіть збитку всіх вкладених коштів у підприємство. Це серйозна ситуація, яка загрожує фінансовому становищу підприємства.

Катастрофічний ризик вказує на найбільш серйозні загрози. Катастрофічний ризик може виникнути, коли підприємство стає неплатоспроможним або стикається з небезпекою для життя людей або навколишнього середовища, таких як екологічні катастрофи. Ця категорія ризику вкрай серйозна і може призвести до надзвичайно важливих наслідків.

Класифікація ризиків також може залежати від того, як вони впливають на фінансові результати підприємства. Чисті ризики передбачають можливість нульового або втратного результату в діяльності, тоді як спекулятивні ризики можуть включати потенційний прибуток чи збиток в результаті господарських операцій.

Фінансові ризики завжди переплітаються між собою, і між різними видами ризиків існують причинно-наслідкові зв'язки. Важливою задачею є вибір оптимального методу або комбінації методів для управління цими ризиками, оскільки міжнародна бізнес-діяльність пов'язана з виготовленням і продажем продукції, і фінансові ризики в цьому контексті є складними і взаємозалежними.

Висновки до розділу 1

Зовнішньоторговельна політика міжнародного підприємства - це складна система, яку потрібно аналізувати, враховуючи такі аспекти, як торгівля, фінанси, виробництво і інвестиційні послуги. Ці принципи дозволяють підприємству розробити і реалізувати зовнішньоторговельну політику і контролювати її.

Фінансовий ризик - це небезпека, пов'язана з нездатністю підприємства реалізувати власні фінансові зобов'язання перед контрагентами, такі як борги та інші. Цей ризик може містити в себе можливість банкрутства, неспроможність виплачувати борги, неочікувані зміни в фінансовому стані і прибутковості. Управління фінансовими ризиками може включати в себе вживання різноманітних методів, таких як страхування, хеджування та диверсифікація, для зменшення ймовірних негативних наслідків.

Класифікація ризиків допомагає групувати їх за спільними ознаками і визначити методи аналізу і управління для кожної категорії ризику. Це полегшує вирішення питань невизначеності в зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

Фінансові ризики завжди взаємозалежні і можуть мати різний вплив на фінансові результати підприємства. Важливо вибирати оптимальні методи управління цими ризиками, оскільки фінансові ризики є складними і можуть виникати з різних факторів.

Класифікація ризиків допомагає визначити їхню сутність і ухвалювати зважені рішення з управління ними в сучасних умовах зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ШРЕДЕР» ТА РЕЗУЛЬТАТИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Техніко-економічна характеристика діяльності підприємства ТОВ «Шредер»

Schroeder Limited створено на підставі перетворення СП «Ватра-Шредер» засновуючись на рішенні учасника № 10. 34 від 14 січня 2008 року відповідно до чинного законодавства України. Підприємство діє на засадах повної самоокупності та самоокупності, володіє власними активами та гарантує свої зобов'язання в межах активів, якими володіє. У своїй діяльності Товариство керується Законом України «Про акціонерні товариства», Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, власним Статутом та іншими нормативно-правовими актами [53].

Отже, дане товариство є юридичною особою відповідно до законодавства України, його статутний капітал поділено на частки, розмір яких визначається Статутом; має окремий баланс, поточні та інші рахунки, у тому числі в іноземній валюті, в установах банків, круглі та інші печатки з логотипом, кутовими та іншими штампами, товарними знаками та логотипами, бланки, інші необхідні атрибути.

Назва компанії:

1) Повна назва компанії:

- українською мовою: Товариство з обмеженою відповідальністю «Шредер»;

- французькою мовою: Société à responsabilité limitée "Schféder",

2) Скорочена назва компанії:

- українською мовою: ТОВ "Schroeder";

- французькою мовою, Schröder TOV:

Юридичний офіс: Україна, 46000 Тернопіль, вулиця Микулинецька, 46-Б [53].

Товариство з обмеженою відповідальністю Schröder є правонаступником спільного підприємства Vatra-Schröder, яке було створено відповідно до Угоди про спільне підприємство Vatra-Schröder від 29 червня 1990 року.

Засновником Товариства є акціонерне товариство «Шредер», яке є юридичною особою за бельгійським законодавством.

Основні напрямки діяльності компанії:

- виробництво високоефективного освітлювального обладнання для вулиць, доріг, автомагістралей, мостів, тунелів, перехресть, пішохідних переходів, автозаправних станцій, спортивних центрів та обладнання (у тому числі промислового, декоративного та аварійного освітлення);

- розробка та реалізація проєктів реконструкції міського зовнішнього освітлення;

- реалізація архітектурного підземного світу;

- дослідження та розробки в галузі освітлення;

- надання промислових послуг, а також ділових і посередницьких послуг підприємствам, організаціям і громадянам;

- компанія реалізує вищевказану продукцію в Україні та за кордоном самостійно або через третіх осіб.

Весь технологічний цикл виробництва складається з таких основних компонентів:

- ливарна частина;
- обробно-пресова частина;
- секція порошкового фарбування;
- місце установки.

Це дозволяє впроваджувати передові західні технології у виробництво освітлювальних приладів, а саме:

- Лиття під тиском великих деталей корпусу з чистого алюмінію (ливарний верстат «IDRA1100», Італія);

- Піскоструйне очищення деталей світильників перед порошковим покриттям (SHOMEX, Швейцарія);

- Порошкове покриття деталей кузова на лінії електростатичного розпилення (TRIBO COLOR, Угорщина).

Виробництво високоточних і герметичних оптичних систем Sealsafe, які гарантують ефективність світильників на рівні не менше 80% протягом усього періоду експлуатації. У квітні 1905 р. 25-річний Жюль-Луї Шредер відкрив невелику майстерню в Джулії (Бельгія) з виробництва промислового електрообладнання (перемикачі, реостати, автоматичні вимикачі, запобіжники тощо). виходять перші прилади для освітлення промислових цехів і приміщень, пізніше для освітлення вулиць. У п'ятдесятих роках основною спеціалізацією компанії стало виробництво освітлювальних приладів. З тих пір приписують успіх компанії в галузі освітлення і почалася міжнародна експансія - перша компанія за межами Бельгії базується в передмісті Парижа, пізніше - в Нідерландах, Італії, Німеччині, Іспанії, Португалії та Колумбії. Ціла група компаній, що використовує ті ж підходи та техніку освітлення, які швидко завоювали визнання на міжнародних ринках [53].

З 1978 року Schroeder Group використовує лише світильники. Виробнича програма передбачає набір додатків для якісного технічного освітлення для різноманітних джерел освітлення, а саме:

- зовнішнє функціональне та декоративне освітлення, а також промислове освітлення тунелів, пішохідних переходів, освітлення мостів із суцільними світловими шляхопроводами;

- освітлення спортивних майданчиків, розв'язок доріг, інших великих площ прожекторами;

- зовнішнє декоративне освітлення;

- спеціалізоване освітлення теплиць, теплиць, станцій метро.

Ідея створення спільного підприємства в Радянському Союзі виникла в 1980-х роках. Потенційними партнерами були обрані три виробники освітлення: Vatra та дві російські компанії, а Vatra – на два роки. Спільне

підприємство Vatra-Schroeder було одним із перших спільних підприємств у колишньому Радянському Союзі, яке було створено з іноземним капіталом.

Під час створення підприємства планувалося випустити на ринок Радянського Союзу близько 200 тисяч штук. лампи на рік. Проте з розпадом СРСР потенційний ринок компанії скоротився в 10 разів.

Разом з розвитком компанії збільшувалися виробничі потужності, у виробничий процес залучалися новітні технології виробництва:

- лиття під тиском великих тонкостінних деталей корпусу лампи, гальванічна обробка та фарбування деталей в електростатичному полі за допомогою полімерних порошкових емалей;

- поглиблення деталей оптичних систем заготовок.

Багато в чому продукція компанії стала інноваційною для внутрішнього ринку України, зокрема: використання герметично закритих оптичних ламп, створення моделей з широким діапазоном контурних форм і кольорів на основі стандартного лампового модуля [53].

Вся продукція проходить ретельні випробування в спеціальній сертифікованій лабораторії Центру розвитку та дослідження Schroeder у Бельгії та в лабораторіях Українського інституту освітлення. Жоден продукт не може вийти на ринок без проходження сертифікаційних випробувань на відповідність українським вимогам (УкрСЕПРО) та міжнародним стандартам (CEE або CEN).

ТОВ «Шредер» неодноразово брало участь в міських проєктах з освітлення, що мали на меті модернізацію вуличного освітлення. За результатами досліджень спеціалісти Vatri-Schröder розроблять рекомендації щодо вибору типу світильників, необхідної потужності світильника та розрахують економічний ефект від проєкту. Комплексна розробка проєктів освітлення дозволяє максимально ефективно використовувати власне освітлення. Прикладом може бути рівненський проєкт реконструкції зовнішнього енергозберігаючого освітлення, який розпочався у 1994 році за участі Ватрі-Шредера, рівненського «Міськвіт» та Державного

інноваційного фонду. Реалізація даного проєкту дозволила забезпечити необхідний рівень і рівномірність освітлення, знизити витрати на споживання електроенергії та обслуговування мережі зовнішнього освітлення на 55% за рахунок використання високоефективних оптичних систем [53].

Інший приклад – програма зовнішнього освітлення дворів, яка розпочалася у 1998 р. За чотири роки до столиці було доставлено близько 40 тис. пожежних ламп Schröder для освітлення житлових районів, шкільних подвір'їв та дитячих садків. У 2001 році розпочалися проєкти з енергозбереження в Тернополі та Луцьку. Подібні проєкти енергозбереження розроблені для низки міст України.

Ще одним напрямком діяльності компанії є архітектурний світ будівель і споруд. Готуючись до Саміту президентів Центральної та Східної Європи, Ватра-Шредер отримала право на проведення комплексних робіт з вуличного та архітектурного освітлення у п'яти об'єктах Львова: Львівській опері, Будинку вчених, аеропорту та Національний музей. та Залізничний будинок культури. У вересні 2002 року була запущена «Ватра-Шредер Дніпрогес» — перша гідроелектростанція в колишньому Радянському Союзі, яка відзначила своє 75-річчя.

Близько 25% продукції експортується до Східної та Західної Європи, а, отже, підприємство активно займається зовнішньоекономічною діяльністю.

Метою діяльності Товариства є здійснення підприємницької діяльності у сфері виробництва, торгівлі та надання послуг на підприємницьких засадах.

Також можна констатувати, що предметом діяльності Товариства є:

- розробка, дизайн, виготовлення та продаж електричних ламп та вуличних аксесуарів;

- проєктування зовнішніх інженерних мереж, систем і споруд; електропостачання та електрообладнання; електричне освітлення;

- монтаж конструкцій зовнішніх інженерних мереж і систем;

- виробництво побутової та промислової техніки;

- оптова та роздрібна торгівля електричною, промисловою та побутовою технікою;
- будівельні, ремонтні та столярні роботи;
- оптова та роздрібна торгівля будівельними матеріалами різних видів;
- заготівля, переробка та реалізація вторинної сировини та відходів виробництва;
- ремонт, реставрація, модернізація будь-якої продукції, що стосується освітлення та вуличних аксесуарів, засобів виробництва та виробів виробничо-технічного призначення;
- купівля-продаж нерухомості, у тому числі виробничих, складських та адміністративних приміщень;
- рекламні, рекламно-інформаційні, консалтингові, маркетингові та управлінські послуги;
- юридичні та інші юридичні послуги;
- експедиторські послуги;
- фінансові та грошові операції, не заборонені чинним законодавством;
- комп'ютерні та комп'ютерні послуги;
- продаж транспортних засобів, запчастин до них;
- виробництво та реалізація виробів з деревини, у тому числі меблів;
- організація навчання, стажування та підвищення кваліфікації;
- здійснення благодійної діяльності;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства України; у цьому. розробка та практична реалізація спільних проєктів з іноземними та українськими інвесторами [53].

Товариство зареєстровано юридичною особою, незалежно планує свою господарську діяльність та встановлює перспективи розвитку, виходячи з попиту на свою продукцію, роботи, послуги та необхідності забезпечення економічного та соціального забезпечення. розвиток. компанія.

У своїй діяльності компанія дотримується чинного законодавства України, Статуту, змін до нього, а також внутрішніх нормативних актів.

Офіційними мовами компанії є українська та французька. Що стосується організаційної структури управління в ТОВ «Шредер», то вона являє собою сукупність підрозділів його керівників, враховують і взаємозв'язок інформаційних потоків управлінських рішень. ТОВ «Шредер» має лінійну організаційну структуру, яка є своєрідною ієрархічною (бюрократичною) структурою, заснованою на принципах централізму та єдності. Тому в Шредері при такій структурі кожним виробничо-управлінським підрозділом керує керівник, який має всі повноваження та керує дорученою роботою та несе повну відповідальність за результати роботи свого підрозділу. Має чітко визначений обсяг повноважень, склад підлеглих, призначає керівників вищої ланки та ставить перед собою конкретні цілі. Такий менеджер не є менеджером у чистому вигляді, а вирішує всі проблеми – і кадри, виробництво та постачання, здійснює планування та контроль. Члени організації на нижчих рівнях безпосередньо лінійно підпорядковуються керівнику вищого рівня [53].

Лінійна структура організації логічна, формально визначена, але без гнучкості, оскільки абсолютна сила лідера не гарантує вирішення завдань, що потребують спеціальних знань у вузьких сферах. Як наслідок, у міру зростання бізнесу в геометричній прогресії збільшується кількість рівнів управління [53]. У Schroeder sro працює близько 84 людей, що вигідно як працівникам, так і самому підприємству. Колектив ТОВ «Шредер» дружний, згуртований та висококваліфікований (рис. 2.1).

Лінійну структуру управління використовують малі та середні підприємства (у тому числі ТОВ «Шредер»), які здійснюють просте виробництво за відсутності широкої кооперації між підприємствами.

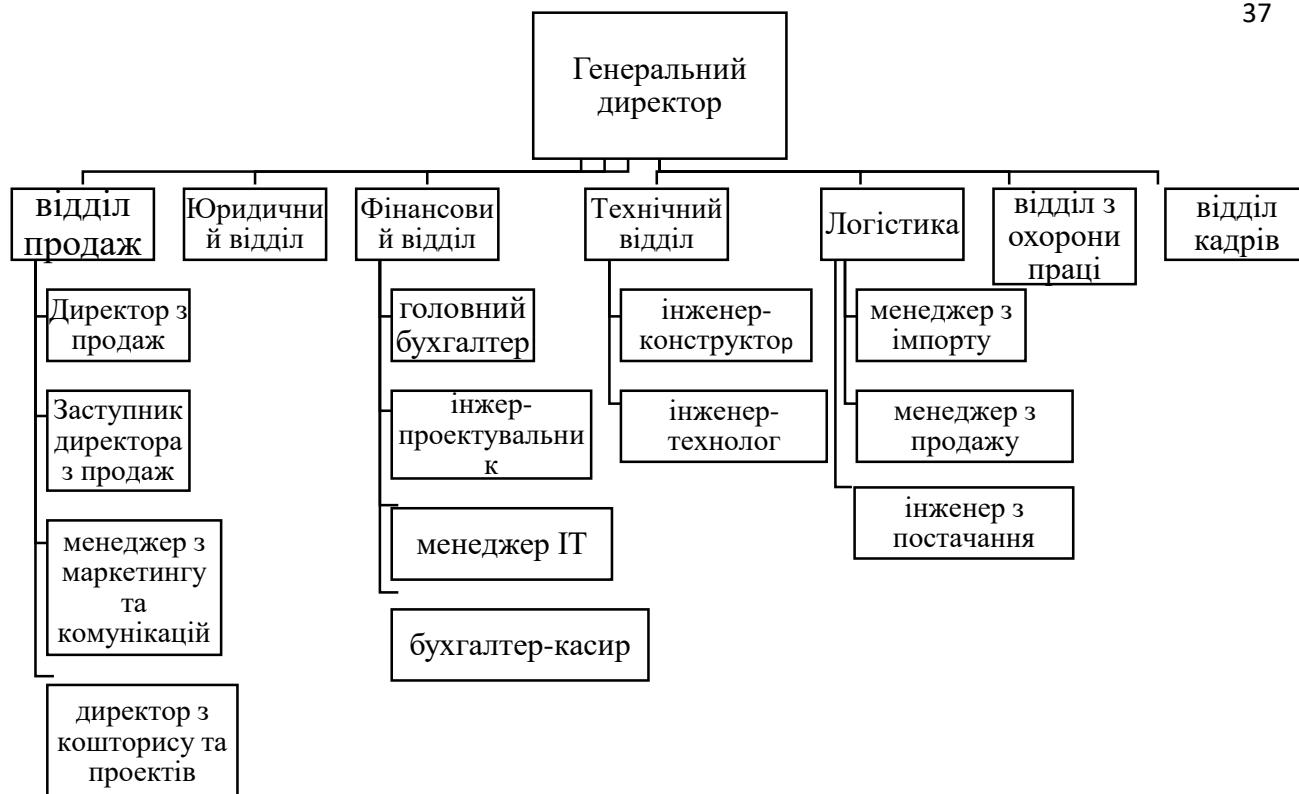


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Шредер»

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Також слід зазначити, що ТОВ «Шредер» розробляє довгострокові – дворічні та поточні – річні бюджетні плани, які включають:

- маркетингові дослідження товарних ринків (рис. 2.2).

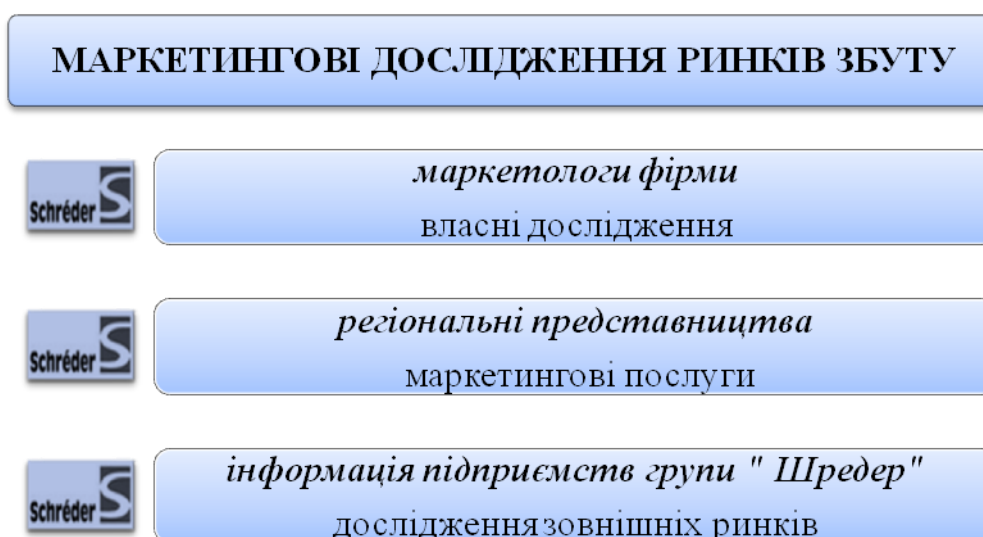


Рисунок 2.2 - Маркетингові дослідження ТОВ «Шредер»

Джерело: розроблено автором за даними [53]

- аналіз впливу ринкової кон'юнктури на політику компанії у сфері технічного розвитку та розробки нових продуктів, використання нових технологій у сфері освітлення (рис. 2.3).

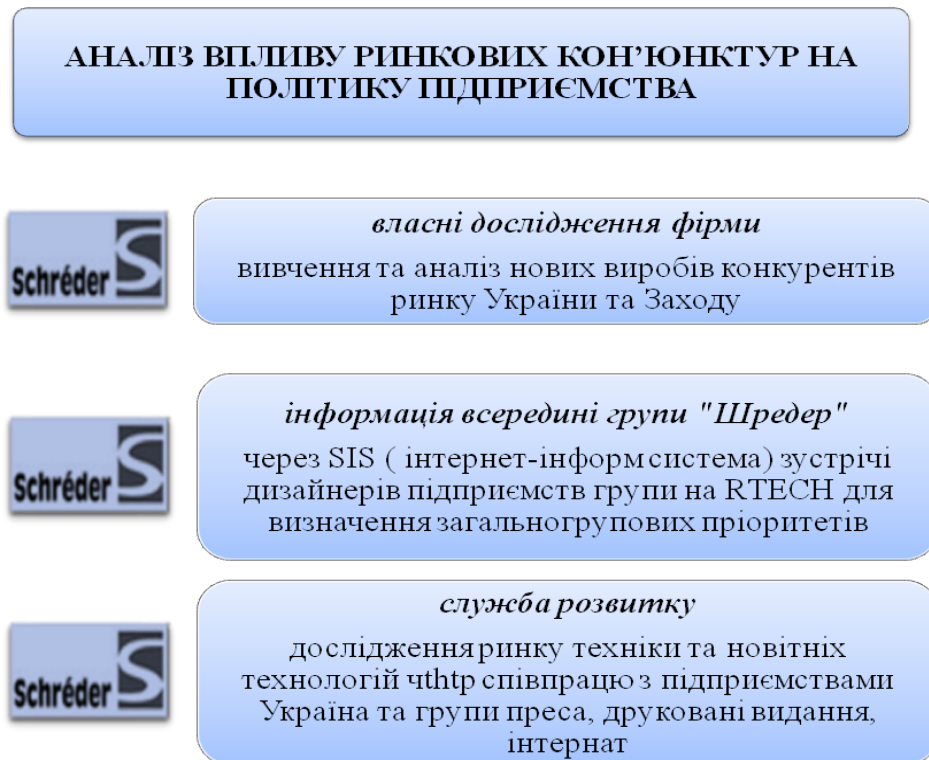


Рисунок 2.3 - Аналіз впливу ринкових кон'юнктур на політику фірми
Джерело: розроблено автором за даними [53]

Керування грошовими потоками має велику роль на підприємстві, яке в свою чергу є невідривною частиною компанії як на фазі кількісної та якісної оцінки результатів, так і на фазі планування та прогнозування грошових потоків. як пристосування відповідних цілей до зовнішніх змін і внутрішнього середовища господарської діяльності суб'єкта.

Основними завданнями комерційної служби в цій схемі для визначення надходження коштів є:

- співпраця з клієнтами у встановленні термінів погашення та встановлення процентних ставок;
- визначення впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємства (рис. 2.4);

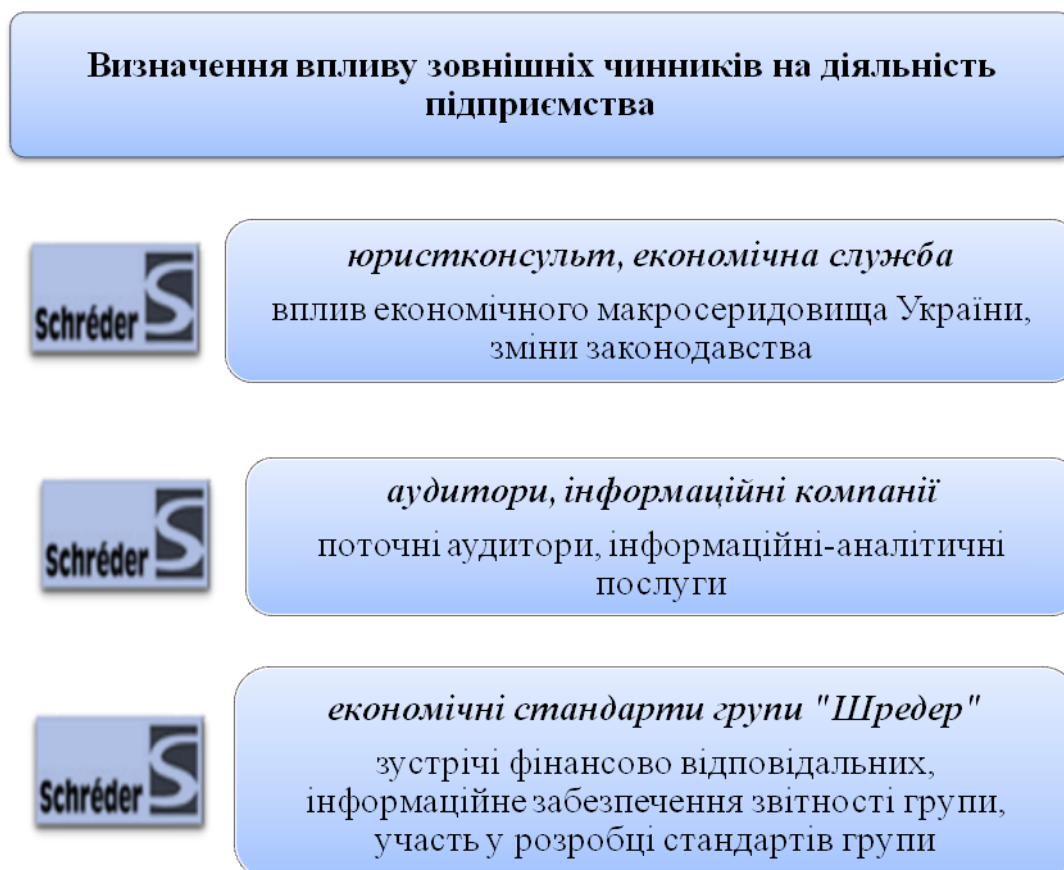


Рисунок 2.4 - Вплив зовнішніх чинників на діяльність підприємства
Джерело: розроблено автором за даними [53]

- чітке визначення пріоритетів та їх узгодження із загальними пріоритетами групи Schroeder, до якої належить компанія;
- планування стратегії управління якістю;
- розробка концепції кадрової та соціальної політики, її реалізація на певному етапі (рис. 2.5).

Внутрішнє планування компанії, квартальний аналіз та коригування планів на результат складається з таких компонентів:

- комерційні послуги (маркетингові дослідження, портфоліо замовлень);
- служба розвитку (впровадження нового обладнання, технологій, інвестиційний бюджет);
- юрисконсультанти, аудитори (аналіз та прогнозування впливу на макросередовище, аудиторські висновки та рекомендації);

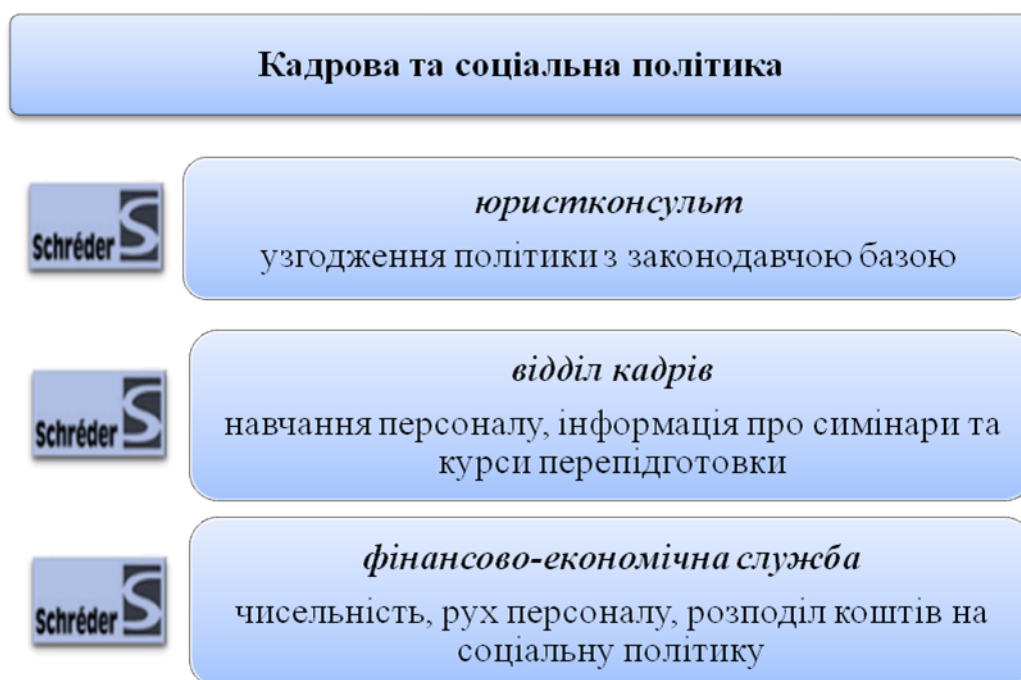


Рисунок 2.5 - Кадрова та соціальна політика підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [53]

- фінансово-економічні послуги (інформаційні послуги на основі бізнес-послуг).

Також зазначимо, що значну частку у внутрішньому плануванні компанії мають Головна дирекція та Департамент управління якістю в компанії.

Щодо фінансового стану підприємства та його економічних показників цілком очевидно, що все залежить від ефективності його діяльності. Тому, якщо фінансово-виробничі плани вдало втілюються, це позитивно позначається на фінансових положеннях підприємства і, навпаки, в результаті недотримання плану виробництва і реалізації продукції збільшуються його витрати, зменшуються обсяги реалізації і прибуток і, як наслідок, погіршується фінансовий стан підприємства та його платоспроможність [52].

Тому нижче ми розглянемо основні економічні показники ТОВ «Шредер» за 2021-2022 роки (табл. 2.1). За основу візьмемо дані фінансової звітності підприємства за 2021 та 2022 роки.

Таблиця 2.1 - Основні економічні показники діяльності ТОВ «Шредер»
за 2021-2022 роки

Показники	2021 рік	2022 рік	Абсолютне відхилення, (+/-)	Темп росту, %
1. Обсяг виготовленої продукції, тис. грн.	13439,8	13284,3	-155,5	98,8
2. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	12857,7	13387,5	+529,8	104,1
3. Продуктивність праці на одного працюючого, тис. грн.	134,4	135	+0,6	100,4
4. Основні виробничі фонди, тис. грн.	8757,5	9055,8	+298,8	103,4
5. Рентабельність виробництва, %	28	24	-4	85,7
6. Чистий прибуток, тис. грн.	2007,9	2070,5	+62,6	103,1

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Динаміка наведених показників добре візуалізується на діаграмі (рис. 2.6).

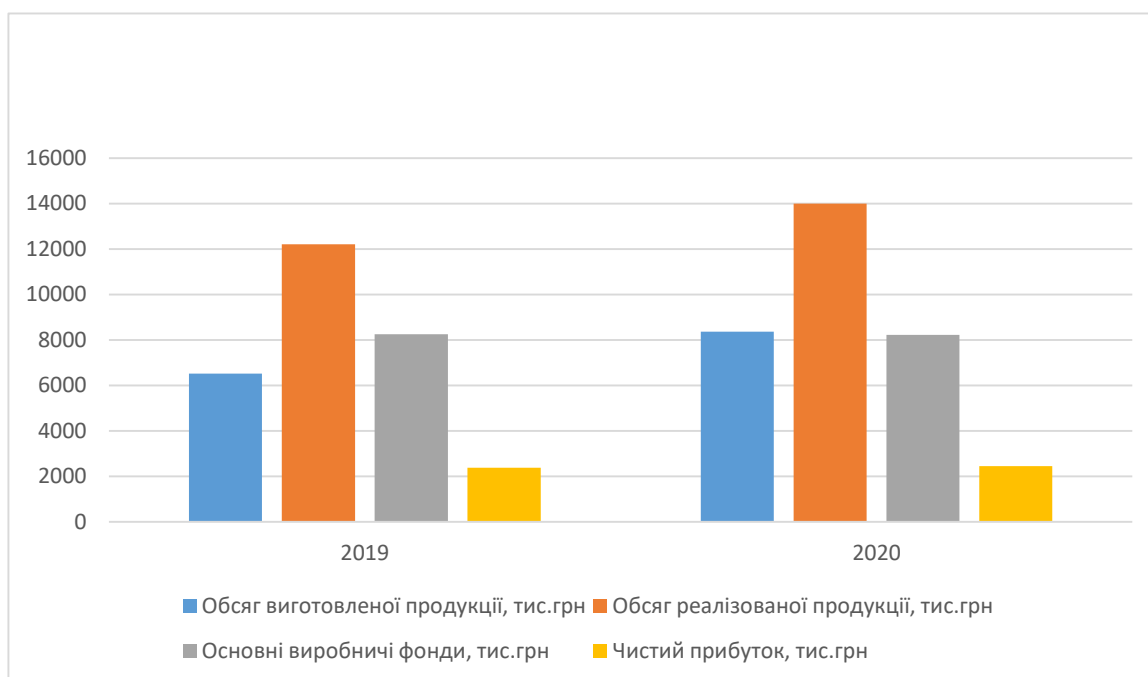


Рисунок 2.6 - Діаграма основних показників діяльності ТОВ «Шредер»
Джерело: розроблено автором за даними [53]

На рисунку 2.6 видно, що підприємство працює достатньо стабільно. Чистий прибуток за 2022 рік порівняно з 2020 роком зріс на 62,6 тис. грн, що є відносно невеликим збільшенням для такого підприємства. Однак у 2022 році ТОВ «Шредер» планує збільшити прибуток до 2 400 000 грн, у 2023 році — до 3 300 000 грн, а в 2024 році — до 3 700 000 грн.

Таке збільшення прибутку планується на основі збільшення продажів освітлення на основі світлодіодної технології. Також варто відзначити, що вже третій рік у компанії час від часу виникають проблеми з відсутністю виробничих потужностей для виробництва світлодіодних ламп. Проблема в тому, що більшість замовлень є неочікуваними, тому буває, що за тиждень приходять кілька клієнтів із великими замовленнями, і вам потрібно якомога швидше обробити своє замовлення.

2.2 Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Слід зазначити, що Schroeder має відносно велику частку ринку в Україні, а також налагоджені та апробовані зовнішньоекономічні зв'язки з багатьма компаніями ближнього зарубіжжя та Заходу. У нашій країні можна

виділити ці основні канали збуту ТОВ «Шредер», які характеризуються таким чином:

- близько 5-10% продукції підприємства реалізується через виставки та ярмарки;

- 35% – через регіональні представництва ТОВ «Шредер», які розташовані у таких великих містах України (Київ, Львів, Черкаси, Дніпропетровськ);

- 20% продукції розповсюджується через нову бізнес-інформаційну систему (тобто компанія друкує свою продукцію та ціни в каталогах та на сайтах);

- 30-35% продукції Schroeder продається через зв'язки з потенційними клієнтами.

Актуальний розподіл питомої ваги кожного з каналів збуту представлений на рис. 2.7.

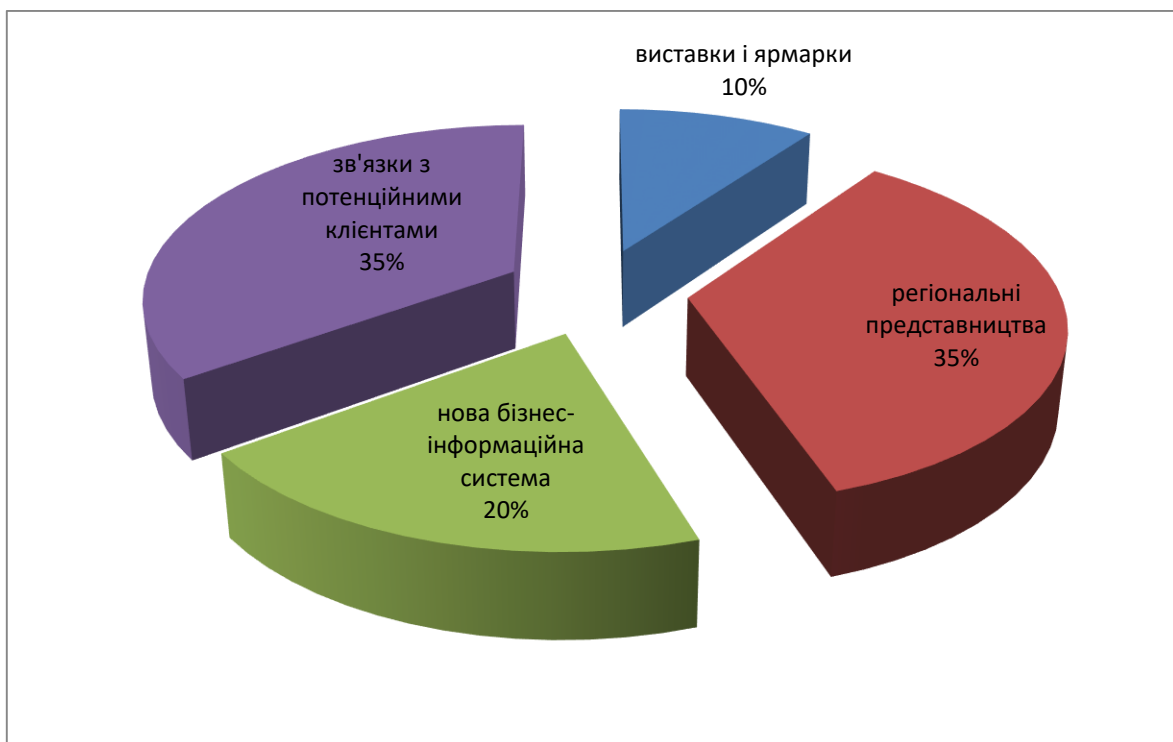


Рисунок 2.7 – Основні канали збуту ТОВ «Шредер»

Джерело: розроблено автором за даними [53]

ТОВ «Шредер» займає понад 15% ринку освітлення. Основними конкурентами компанії є:

- Елопро, Київ;
- «Вогонь» Тернопіль;
- Едісон Трейд, Харків;
- Фара, Запоріжжя;
- Загальна електроніка;
- «Філіпс».

На ринку також є багато невеликих компаній, які продають дешеву китайську продукцію. Під час створення каналів збуту компанія використовує принцип прямого маркетингу [52].

Якщо аналізувати зовнішні ринки, то ТОВ «Шредер» здійснює такі види зовнішньоекономічної діяльності:

- експорт;
- імпорт;
- давальницькі сировинні операції;
- бартерні операції.

Продукція в основному експортується за договорами прямого продажу. Основною експортною продукцією компанії є стартери та промислові світильники. Також слід зазначити, що ТОВ «Шредер» є одним із найбільших виробників баластів не лише в Україні, а й у Європі.

Важливим фактором є те, що ТОВ «Шредер» налагодило зовнішньоекономічні зв'язки з багатьма компаніями країн ближнього зарубіжжя та Заходу. Компанія має дві служби зовнішньоекономічного співробітництва: бізнес-групу та зовнішньоекономічний відділ, який підпорядковується безпосередньо заступнику генерального директора та відповідає за зовнішньоекономічну діяльність за кордоном. Основними завданнями зовнішньоекономічного відділу є: вивчення ринків і закупівля товарів; забезпечення підприємства імпортованими матеріалами, комплектуючими, сировиною, необхідними для його безперебійної роботи;

укладання договорів купівлі-продажу; виставкова діяльність; забезпечити приплив іноземної валюти на продукцію, що реалізується на зовнішніх ринках; підготовка та реалізація реклами своїх товарів; організація зустрічей з іноземними діловими партнерами; маркетингова діяльність; розробка довгострокових експортних та імпортних планів [18, с. 82].

При визначенні ціни на експортну продукцію ТОВ «Шредер» враховує два фактори: власні витрати підприємства та планову норму прибутку та ціну на подібну продукцію своїх конкурентів – всесвітньо відомих компаній. Тому для того, щоб мати ринок на зовнішніх ринках, ціна продукції повинна бути трохи нижчою за ціни зареєстрованих виробників і при цьому приносити підприємству певний прибуток. Водночас суттєвим полегшенням для суспільства є те, що експортна продукція не обкладається ПДВ. Слід зазначити, що майже 100 відсотків експортованої продукції є промисловою, і в цілому на баласт припадає найбільша частка. Ємність західного баластного ринку становить 50 млн штук, виробляється 80 млн штук. Тому конкуренція дуже висока, тому якість виробленої продукції відіграє важливу роль.

Слід мати на увазі, що відвантаження виготовленої продукції на експорт спричиняє певні втрати (табл. 2.2)

Таблиця 2.2 - Затрати на продаж продукції на експорт, 10 місяців 2022 р.

Затрати	Сума (грн.)	%
Послуги митниці	5284,09	0,23
Наряди митників	6612,39	0,29
Брокерські послуги	6935,00	0,30
Транспорт	131724,10	5,79
Сертифікати (ТТП)	9079,60	0,40
Всього експортовано	2275299,09	
Разом затрат	159635,18	к = 7,02%

Джерело: розроблено автором за даними [53]

З таблиці 2.2 бачимо, що найбільша сума витрат на реалізацію продукції на експорт припадає на транспорт – 5,79 %, сертифікати (ТТП) – 0,40 %,

брокерські послуги – 0,30 %, а тому загальний коефіцієнт експорту становить 7,02 %.

Для створення конкурентоспроможної продукції підприємство повинно забезпечувати високоякісні матеріали та комплектуючі. Більшість із них ТОВ «Шредер» купує за кордоном, бо в Україні їх немає, а якщо виробляються, то ціни завищуються. В основному компанія імпортує баластний просочувальний лак з Німеччини (Lankwitzer Lackfabrik GmbH), сталеві та алюмінієві стрічки (Alanot GmbH), картриджі та стартери (IBV), порошкові фарби (також Німеччина). Lankwitzer Lackfabrik GmbH). Мідний емальований дріт (Slaska Fabryka Kabli SA) імпортується з Польщі, поліамід (Zoltek) з Угорщини та хімікати з Німеччини (Atotek). Крім того, Schroeder також імпортує обладнання з Австрії (Галичина) та Німеччини (Amada). Також проводить бартерні та платні операції з Польщею, Німеччиною та Угорщиною. Отже, це ще один напрям зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Також слід зазначити, що більша частина статутного капіталу належить іноземним інвесторам. Вартість цієї інвестиції зростає завдяки тому, що ТОВ «Шредер» не лише використовує кошти іноземних партнерів, а й успішно залучає та контролює провідну західну науково-технічну базу.

Для збільшення продажів компанії необхідно постійно вдосконалювати асортимент продукції. Головне – вгадати бажання споживачів і запропонувати їм нові продукти, не тільки відповідні загальному напрямку техніки та моди, але й ті, що мають специфічні споживчі характеристики. Зрозуміло, що стандартні рекомендації та традиційні методи моделювання не підходять для розробки таких продуктів [36, с. 134].

Одним із секретів успіху компанії є чітке визначення пріоритетів інноваційного розвитку та їх узгодження із загальними пріоритетами групи Schroeder, до складу якої входить компанія (рис. 2.8).



Рисунок 2.8 - Визначення пріоритетів діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Сьогодні система Sealsafe отримує подальший розвиток завдяки інноваційній політиці компанії.

Оцінку якості нової продукції, а також кваліфікацію, сертифікацію та періодичні випробування проводить незалежна стороння організація – Український інститут освітлення. За постійну координацію якісної роботи відповідає один із членів ради директорів. Рада директорів компанії регулярно переглядає прогрес у вдосконаленні управління якістю. Зараз ведеться робота з узгодження всієї системи якості з вимогами міжнародних стандартів серії ISO 9000 та підготовки до її сертифікації. Суттєве покращення якості продукції планується за рахунок впровадження нового обладнання, придбаного за рахунок валютних кредитів.

Проте планується:

1. Зупинити подальший спад виробництва, досягти поступового збільшення його обсягів;
2. Стежити за тим, щоб запаси готової продукції не перевищували 45-денного виробництва;
3. Значно збільшити приплив грошових коштів і зменшити частку бартеру;

4. Значно розширити ринки збуту на Заході та збільшити валютні надходження мінімум у 1,5 рази;

5. Активізувати роботу з продажу неліквідних активів компанії;

6. Виконувати інвестиційну програму.

Структура витрат на підприємстві наведена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 - Структура витрат на підприємстві в 2022 р.

/п.	Назва витрат	Сума, тис. грн.	Структура витрат, %
1	Всього у 2022 році	23147,0	65,3
2	Амортизація	1873,7	5,3
3	Заробітна плата	3858,3	10,9
4	Відрахування на соціальні потреби	1852,1	5,2
5	Електроенергія	1502,4	4,2
6	Інші витрати	3242	9,1
7	Собівартість	35475,5	100,0

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Наведену структуру витрат на підприємстві «Шредер» представимо у вигляді діаграми (рис. 2.9).

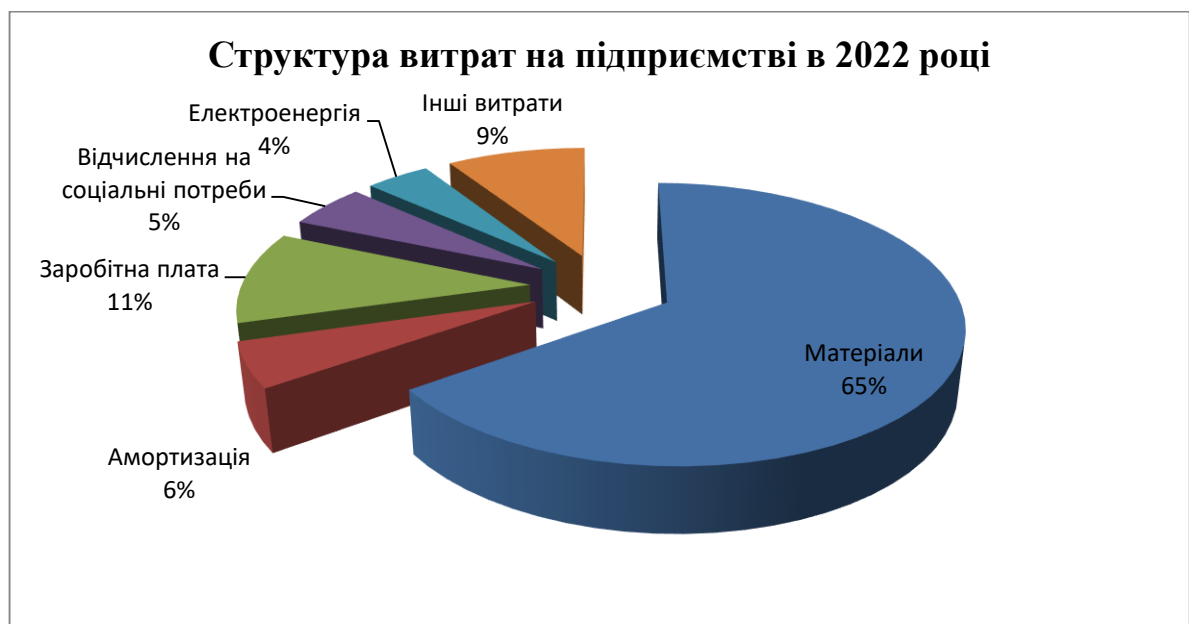


Рисунок 2.9 – Структура витрат на підприємстві в 2022 році

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Основні показники фінансово-економічного стану підприємства на 1.01.2022 р. подані у таблиці 2.4., 2.5.

Таблиця 2.4 - Основні показники фінансово-економічного стану підприємства, 2022 р.

№ п/п	Найменування показників	Одиниця виміру	Кількість
1	Обсяг товарної продукції:		
	в діючих цінах	тис. грн.	39498
	в порівняльних цінах на 1.01.2021р.	тис. грн.	38110
2	Дебіторська заборгованість	тис. грн.	9498
3	Продукція на складі	тис. грн.	9480
	в тому числі:		
	- Світлотехніка	тис. шт.	136,3
	- ПРА	тис. шт.	225,4
	- Культпобут	тис. шт.	40,8
	інше:		
4	Виробничі запаси	тис. грн.	10387
5	Незавершене виробництво	тис. грн.	2001
6	Кредиторська заборгованість:	тис. грн.	16340
	в тому числі по Україні	тис. грн.	13356
<i>Закінчення таблиці 2.4</i>			
	в тому числі:		
	бюджету	тис. грн.	479
	енергоносії	тис. грн.	867
	заробітна плата	тис. грн.	1374
7	Збитки від діяльності за 2021р.	тис. грн.	—

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Таблиця 2.5 - Планова собівартість товарного випуску на 2022р.

№ п/п	Найменування	Вартість, тис. грн.
1	Матеріали	18553
2	Куповані вироби (комплектація)	4300
3	Відходи	-95
4	Транспортно-заготівельні витрати	900
5	Заробітна плата	3900
6	Відрахування на соціальне страхування	1852
7	Амортизація	1800
8	Електроенергія	1110
9	Вода	110
10	Газ	790
11	Інші витрати	2080
12	Позавиробничі витрати	1000
13	Всього витрат	36300
14	Обсяг товарної продукції	40000
15	Рентабельність виробництва	10,2%

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Для запобігання фінансових ризиків як у зовнішньоекономічній, так і в діяльності на внутрішньому ринку втрати доходів через проблеми з якістю продукції, підприємство «Шредер» здійснює суворий контроль якості. Початковий контроль якості матеріалів та комплектуючих здійснюється працівниками групи вхідного контролю та відповідних лабораторій: Перевірка супровідної документації (правильність записів супровідних документів про відповідність продукції вимогам НТД, наявність відповідних сертифікатів якості: підписів, печаток, дат); зовнішній огляд упаковки, упаковки на предмет пошкоджень, упаковки, пломб, дотримання маркування продукції, зазначеної в супровідній документації, зазначеної на етикетках упаковки; зовнішній огляд виробів на відсутність механічних пошкоджень – западин, подряпин, тріщин, відшаровування покриття, відсутність корозії на металевих деталях, наявність слідів, якщо це передбачено НТД; перевірка комплектності; контроль параметрів у лабораторіях.

Підприємству вдається повністю задовольнити національні потреби. Крім того, більше половини продукції йде на експорт. Завдяки власному науково-технічному потенціалу ТОВ «Шредер» здатне самостійно

розробляти, контролювати та готувати виробництво нового обладнання, що, безумовно, робить підприємство більш універсальним та незалежним.

Насправді продукція компанії абсолютно не гірше закордонних аналогів. Завдяки якості товару та відносно невисокій ціні ТОВ «Шредер» може ефективно працювати на зовнішніх ринках, де покупці оптимально оцінюють за ціною та якістю.

2.3 Аналіз і оцінка фінансових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності ТОВ «Шредер»

Згідно з внутрішньою і зарубіжною теорією економічного аналізу, було розроблено математичний інструмент для оцінки економічних явищ і понять. При оцінці фінансових ризиків підприємства часто використовуються такі інструменти [8, с. 31]:

1. Статистичний аналіз - використовується для розрахунку ймовірності виникнення збитків. Він допомагає визначити, наскільки ймовірно певні втрати на основі історичних даних та статистики.

2. Аналіз доцільності витрат - спрямований на виявлення можливих зон ризику, де підприємство може зазнати збитків. Цей аналіз допомагає визначити, на яких етапах діяльності ризик може виникнути.

3. Метод експертних оцінок - використовується для побудови моделі аналізу наслідків нагромадження ризикових ситуацій на основі думок та експертних знань фахівців.

4. Аналіз чутливості моделі - допомагає визначити, як зміна певних факторів може вплинути на фінансові потоки протягом певного періоду.

5. Метод аналогій - використовується для виявлення залежностей та тенденцій на основі аналізу подібних завершених проєктів.

Отже, запропонований алгоритм аналізу ризику допомагає визначити, наскільки легко можна конвертувати активи в готівку та оцінити фінансові

ризика, пов'язані з цим. Важливою частиною аналізу фінансового ризику ТОВ «Шредер» є використання різних видів інформації, таких як економічна, статистична, комерційна та фінансова, для прийняття інформованих рішень щодо ризику. Ризик може бути кількісно оцінений або визначений якісно, залежно від завдання аналізу.

Основним стратегічним напрямом діяльності підприємства «Шредер» є збереження та збільшення високих темпів зростання у всіх сферах бізнесу. Його стратегія включає наступні пункти:

- контроль над витратами виробництва заради забезпечення результативного використання ресурсів під час виробництва;
- підтримка низької собівартості продукції для збереження виробничої собівартості на одному з найнижчих рівнів у галузі;
- будівництво нових підприємств задля створення сучасних інноваційних виробничих об'єктів;
- інвестиції в сучасні виробничі потужності та обладнання для забезпечення інноваційного статусу європейського виробника;
- збільшення кількості нерухомого майна для розширення виробничих потужностей підприємства;
- просування торгових марок для підтримки наявних брендів через цільову рекламу та розширення асортименту продукції;
- збільшення частки присутності на ринку через розширення асортименту та завоювання більшої частки ринку;
- розширення системи збуту через масштабування франчайзингової мережі та балансування роздрібних продажів між франчайзинговими магазинами та супермаркетами.

У діяльності ТОВ «Шредер» існують різні фінансові ризики, проте більшість з них має помірний вплив на підприємство. Узагальнимо ступінь впливу кожного з видів фінансових ризиків в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - Основні види фінансових ризиків, характерні для діяльності ТОВ «Шредер»

Ризики	Ступінь	Причини виникнення	Методи управління ризиками
Податковий ризик	Високий	Часті зміни податкового законодавства України	Ризик не підвладний підприємству, постійне нарощування доходів
Неплатоспроможність споживачів	Середній	Тенденції зниження платоспроможності споживачів	Дотримання цінової політики
Відсотковий ризик	Середній	Зміна відсоткової ставки	Диверсифікація кредитів
Кредитний ризик	Середній	Зміна відсоткової ставки в умовах надання кредитів	Диверсифікація кредитів
Інфляційний ризик	Середній	Знецінення вітчизняної валюти	Формування цінової стратегії, моніторинг зовнішнього середовища
Валютний ризик	Середній	Зміна валютних курсів	Укладання довгострокових угод
Ціновий ризик	Низький	Зміна цінової політики на внутрішньому й зовнішньому ринках	Укладання угод із твердими умовами, формування цінової стратегії
Ринковий ризик	Середній	Висока конкуренція	Активний маркетинг, підвищення якості продукції

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Для комплексної оцінки фінансових ризиків був проведений аналіз рентабельності та можливості банкрутства підприємства. За результатами аналізу можна зазначити, що показники рентабельності підвищуються з року в рік, що свідчить про успішність діяльності ТОВ «Шредер» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 - Оцінка коефіцієнтів рентабельності ТОВ «Шредер»

Показник	2020	2021	2022
Рентабельність власного капіталу	0,54	0,6	0,62
Рентабельність продукції	0,3	0,29	0,3
Рентабельність діяльності	0,3	0,44	0,48

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Візуалізуємо трирічну динаміку зазначених показників рентабельності на діаграмі (рис. 2.10).

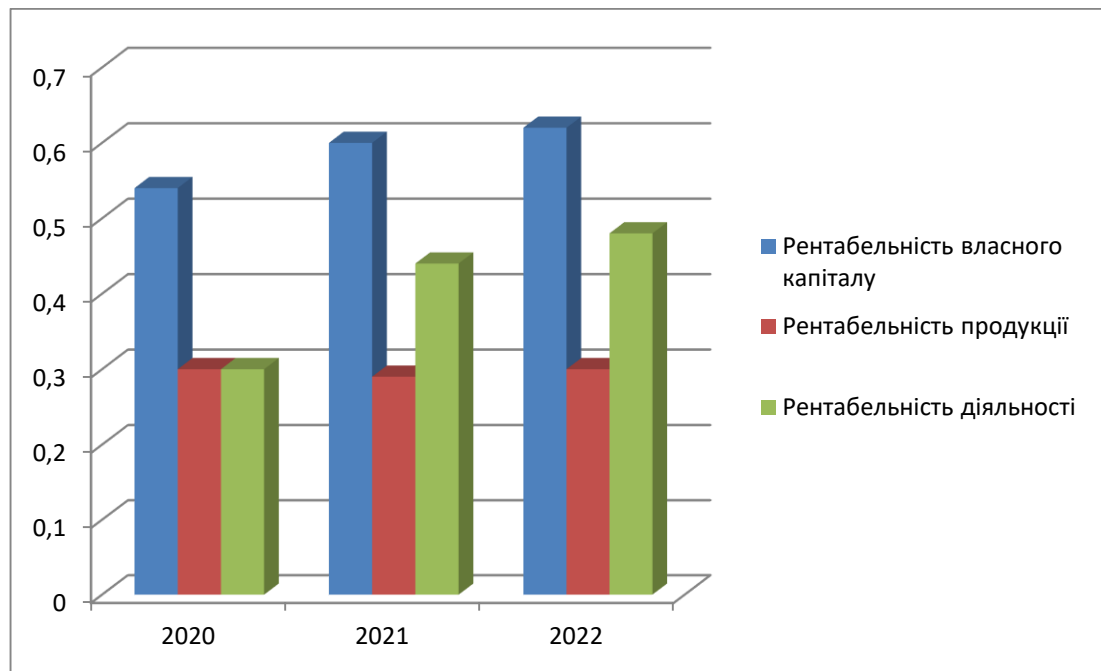


Рисунок 2.10 – Динаміка основних показників рентабельності підприємства (2020-2022 рр.)

Джерело: розроблено автором за даними [53]

З таблиці 2.9 видно, що рентабельність власного капіталу, тобто віддача на вкладений власний капітал, поступово зростає від 0,54 у 2020 році до 0,62 у 2022 році. Оскільки нормативне значення цього показника є $> 0,2$ [41, с. 95], можемо констатувати, що рентабельність власного капіталу є достатньою.

Рентабельність продукції - це показник, який відображає, наскільки ефективно компанія реалізовує свою продукцію (товари, роботи або послуги). Визначається як відношення чистого прибутку, отриманого від продажу, до витрат на виробництво цієї продукції. Іншими словами, це міра прибутковості виробництва, яка показує, скільки грошей компанія заробила після врахування всіх витрат на виробництво. Оскільки нормативне значення цього показника є $> 0,3$ [41, с. 96], можемо зробити висновок, що підприємству слід докласти зусиль для підвищення цього коефіцієнту, оскільки він знаходиться у мінімально пограничному стані.

Рентабельність господарської діяльності розраховується шляхом порівняння загального фінансового результату від нормальної діяльності (прибуток чи збиток) з усіма витратами підприємства. Цей показник вказує, скільки прибутку компанія отримала від своєї господарської діяльності за кожну гривню загальних витрат. Іншими словами, рентабельність говорить нам про те, чи результативно підприємство споживає ресурси та генерує прибуток від своєї діяльності. Протягом трьох років цей показник зріс від 0,3 до 0,48. Оскільки нормативне значення цього показника є $> 0,3$ [41, с. 96], можемо зазначити, що рівень рентабельності господарської діяльності підприємства «Шредер» має достатню величину.

Розрахунок ймовірності банкрутства підприємства проведено за допомогою моделі Альтмана [6, с. 131]:

$$Z = 1,2 \times K_{\text{роб}} + 1,4 \times \text{ПР}_{\text{нер}} + 3,3 \times \text{ПР}_{\text{неопод}} + 0,6 \times V_{\text{рин}} + 0,999 \times \text{Чд}, \quad (2.1)$$

де $K_{\text{роб}}$ – робочий капітал/валюта балансу;

$\text{ПР}_{\text{нер}}$ – сума нерозподіленого прибутку (Рахунок 44 Бухгалтерського балансу) та резервного капіталу/валюта балансу;

$\text{ПР}_{\text{неопод}}$ – звичайний прибуток до оподаткування + проценти за кредит/валюта балансу;

$V_{\text{рин}}$ – ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав)/позичковий капітал;

Чд – чистий дохід від реалізації продукції/валюта балансу;

Z – коефіцієнт ймовірності банкрутства.

Таблиця 2.8 - Оцінка ймовірності банкрутства ТОВ «Шредер»

Назва показника	Нормативне значення	Значення коефіцієнта		
		2020	2021	2022
Коефіцієнт ймовірності банкрутства	$>1,8$	3,19	3,70	3,85

Джерело: розроблено автором за даними [53]

Отже, значення коефіцієнта ймовірності банкрутства більше 1,8. Це означає, що ймовірність банкрутства ТОВ «Шредер» є дуже низькою.

Також для оцінки рівня фінансових ризиків використовується показник фінансової стійкості підприємства. Коефіцієнт фінансової стійкості є важливим показником, який вказує на здатність компанії зберігати свою платоспроможність упродовж тривалого періоду. Цей коефіцієнт розраховується шляхом порівняння власного капіталу та довгострокових зобов'язань з загальною сумою пасивів. Його значення вказує на те, яку частину активів компанія може фінансувати за рахунок сталого капіталу та капіталу, залученого на довгостроковій основі.

Високе значення цього показника свідчить про перспективи розвитку компанії та низький ризик банкрутства. Знижене значення може сигналізувати про потенційні труднощі з платоспроможністю, особливо якщо доступ до короткострокових зобов'язань буде обмеженим.

Стандартне значення коефіцієнта знаходиться у діапазоні від 0,7 до 0,9. Значення вище цієї норми рідко є характерним для активних компаній, оскільки короткострокові зобов'язання постійно формуються. Значення нижче цього діапазону може вказувати на недостатню фінансову стійкість у довгостроковій перспективі.

Розрахуємо коефіцієнт фінансової стійкості для підприємства «Шредер» у 2021 році та 2020 році.

$$\text{Коефіцієнт фінансової стійкості (2021 р.)} = (763 + 500) / 1395 = 0,91$$

$$\text{Коефіцієнт фінансової стійкості (2020 р.)} = (694 + 500) / 1315 = 0,91$$

Компанія ТОВ «Шредер» має стійку фінансову базу, яка дозволяє їй здійснювати заплановану діяльність упродовж тривалого періоду. За наведеними розрахунками, 91% всіх активів компанії фінансуються за рахунок сталих і довгострокових джерел капіталу. Це також підтверджує низький рівень ризику банкрутства, як і попередні розрахунки за моделлю Альтмана.

Після здійсненого аналізу є очевидним, що управління фінансовими ризиками в ТОВ «Шредер» - це комплексний процес, який включає в себе не лише визначення ризиків, але й їх якісну та кількісну оцінку. Незалежно від того, чи виявляються ризики, чи оцінюються їх наслідки, у керівництва підприємства завжди приймається підсумкове управлінське рішення. Це рішення може складатися з різноманітних комбінацій співвідношень між «ризиком» та «прибутком». Остаточна ефективність управління ризиками залежить саме від таких підсумкових рішень.

Висновки до розділу 2

Таким чином, розділ 2 кваліфікаційної роботи присвячено аналізу діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю Schröder, що є правонаступником спільного підприємства Vatra-Schröder, яке було створено відповідно до Угоди про спільне підприємство Vatra-Schröder від 29 червня 1990 року. Компанія спеціалізується на виробництві високоефективного освітлювального обладнання для різних міських і інфраструктурних об'єктів, а також займається розробкою та реалізацією проектів реконструкції міського освітлення, архітектурного підземного освітлення і дослідженнями в галузі освітлення. Компанія також надає промислові послуги та ділові послуги і активно займається зовнішньоекономічною діяльністю.

Приблизно 25% продукції експортується до Східної та Західної Європи, що свідчить про активність компанії на міжнародному ринку. Компанія ТОВ «Шредер» займається різними видами зовнішньоекономічної діяльності, включаючи експорт, імпорт, давальницькі сировинні операції та бартерні операції. Основною частиною експортної продукції компанії є стартери та промислові світильники. Крім того, ТОВ «Шредер» є одним із найбільших виробників баластів не лише в Україні, а й в Європі.

Ця компанія має важливі зовнішньоекономічні зв'язки з численними компаніями з країн ближнього зарубіжжя та Заходу. Вона має дві служби зовнішньоекономічного співробітництва: бізнес-групу та зовнішньоекономічний відділ. Зовнішньоекономічний відділ відповідає за закупівлю товарів, постачання сировини, матеріалів і комплектуючих для безперебійної роботи підприємства, а також за укладання договорів купівлі-продажу, організацію виставкових заходів, рекламну діяльність, зустрічі з іноземними діловими партнерами, маркетинг і розробку планів експорту та імпорту.

Аналіз результатів господарської діяльності показує стабільну роботу підприємства, зі зростанням чистого прибутку з року в рік. Розраховані показники ризику банкрутства та фінансової стійкості підприємства «Шредер» вказують на його стійкість до фінансових ризиків.

Компанія активно контролює якість продукції, щоб запобігти фінансовим ризикам від проблем з якістю. Управління фінансовими ризиками на підприємстві «Шредер» - це трудний процес, який залучає ідентифікацію ризиків, оцінку їх наслідків і ухвалення управлінських рішень, зокрема вибір стратегій та інструментів для зменшення ризиків.

РОЗДІЛ 3 КОНСАЛТИНГОВИЙ ПРОЄКТ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ШРЕДЕР»

3.1 Підвищення зовнішньоекономічного потенціалу підприємства ТОВ «Шредер» як метод запобігання фінансовим ризикам

На сучасному етапі діяльності значна кількість українських компаній активно займається зовнішньоекономічною діяльністю. Проте слід зауважити, що рівень ефективності зовнішньоекономічної практики українських підприємств залишається на досить низькому рівні. Це свідчить про брак чіткої зовнішньоекономічної політики, слабкість каналів збуту, відсутність досвіду роботи на зовнішніх ринках, бажання швидко повертатися шляхом продажу товарів, яка не вимагає подальших зусиль для її реалізації. Особливо ускладнилась зовнішньоекономічна діяльність підприємств у зв'язку з повномасштабним вторгненням росії в Україну.

Безумовно, в сучасних вимогах, критеріях та умовах розвитку та функціонування підприємства дієвий механізм контролю зовнішньоторговельної політики стає об'єктивно необхідним законом, адже на конкурентному світовому ринку той, хто оцінює ситуацію та своєчасно веде себе поведінку. Динамічний аналіз дозволяє компаніям оперативно реагувати на події та адаптувати стратегію компанії, щоб завоювати нові ринки. Включення ряду визначених цілей, завдань і відповідних етапів механізму управління зовнішньої торгівлі дозволить підприємству ефективніше функціонувати у досягненні тактичних і стратегічних завдань зовнішньої торгівлі, що допоможе підприємству протистояти фінансовим ризикам [9, с. 167].

Він стає таким, як показано на рис. 3.1.

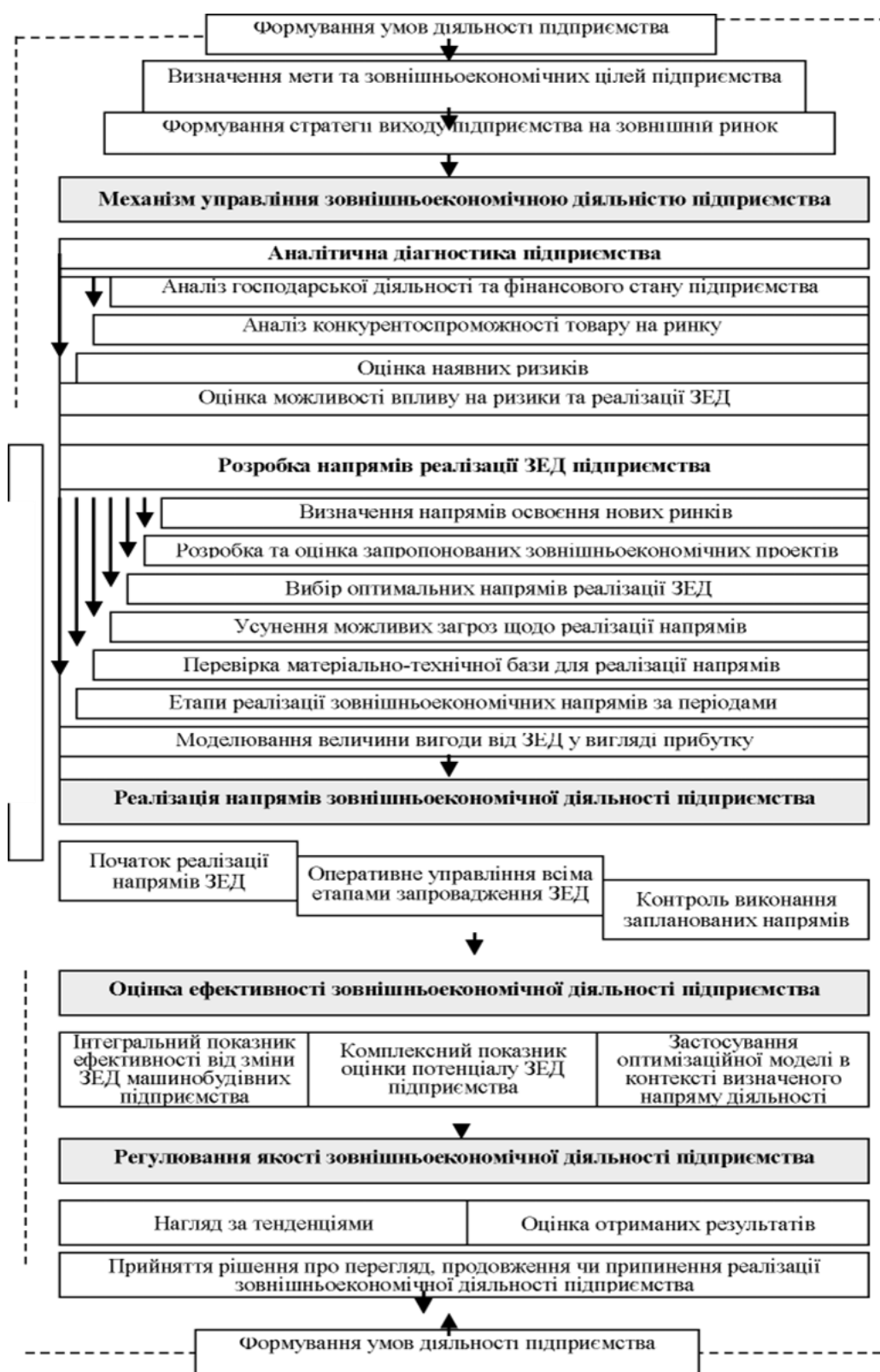


Рисунок 3.1 - Структурно-логічна модель організаційного механізму управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

Джерело: [9, с. 139]

Організація зовнішньоекономічної діяльності є складним завданням, яке вимагає ретельного розгляду таких питань, як кон'юнктура ринку, потенційні покупці та продавці продукції на зарубіжних ринках, побудова взаємовигідних ділових контактів, ведення переговорів, укладення контрактів тощо. Тому ефективний контроль зовнішньоторговельної політики на рівні компанії потребує відповідної умовам її роботи структури управління. Вдало організоване оформлення зовнішньоторговельної політики підвищує шанси на високу ефективність зовнішньоторговельної діяльності.

Організаційна структура зовнішньоторговельного управління базується на цілях і намірах, яким воно має відповідати [38, с. 102].

Кінцева мета — максимізувати максимізацію прибутку за рахунок ефективної участі компанії в міжнародному економічному середовищі. Організаційна структура управління зовнішньою політикою потребує вдосконалення та оновлення з метою адаптації до змін в управлінні та зовнішньому середовищі. Його форми і методи не залишаються незмінними.

Що стосується промислових підприємств, які активно займаються зовнішньоторговельною торгівлею, то наразі існує апарат управління зовнішньої торгівлі, переважно в рамках існуючого апарату у формі Міністерства зовнішньої торгівлі. Його основним завданням є управління зовнішньоторговельною діяльністю в рамках єдиної інтегрованої внутрішньої системи управління. Цей відділ безпосередньо не займається вантажними перевезеннями, митними процедурами тощо. Зазвичай він виникає для планування, організації та координації зовнішньоекономічної діяльності. Тому доцільність створення такого відділу в «Шредері» безсумнівна.

Основними обов'язками відділу зовнішньоекономічних зв'язків ТОВ «Шредер» визначимо такі:

- участь у створенні стратегії зовнішньоекономічної діяльності компанії;
- підтримка розвитку зовнішньоекономічної діяльності «Шредер» задля запобігання фінансовим ризикам;

- керування, безперервне укріплення та розвиток експортного потенціалу компанії;
- забезпечення реалізації договорів, що виникають з укладання контрактів і угод з іноземними партнерами;
- вивчення, збір та збір актуальної інформації на зовнішніх ринках;
- організація та забезпечення ефективності експортно-імпорتنих операцій.

Одним із засобів досягнення довгострокового економічного зростання підприємства є підвищення ефективності зовнішньоторговельного управління підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку необхідна стратегія, тобто єдина спрямованість зовнішньоекономічної діяльності підприємства з урахуванням внутрішнього потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку [42, с. 215].

Для розробки та реалізації стратегічних заходів необхідний комплексний аналіз компанії. Перш за все, на основі фінансово-економічного аналізу слід здійснити всебічний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності та всіх фінансових ризиків, на які наражається підприємство «Шредер» у своїй зовнішньоекономічній діяльності.

По-друге, необхідний аналіз зовнішнього середовища компанії «Шредер», включаючи оцінку конкурентів, постачальників і споживачів, а також аналіз продукції компанії та конкурентного середовища для визначення фази життєвого циклу компанії.

І нарешті, аналізу потребують сам продукт підприємства «Шредер» та його обмін. Цей аналіз базується на створенні карти стратегічних груп з метою визначення позиції компанії серед існуючих конкурентів на ринку та напрямків її розвитку в поточному конкурентному середовищі. Необхідним кроком є також проведення маркетингового опитування для визначення споживчих переваг та оцінки постачальників для визначення рівня цін і якості сировини в цій сфері.

Після аналізу господарської діяльності підприємства наводиться перелік стратегічних альтернатив, розраховуючи ймовірність їх залучення в плані досягнення бізнес-цілі [26, с. 10].

Внаслідок нестабільної економічної, політичної та правової ситуації сучасні галузі зовнішньої торгівлі України опинилися у складних умовах функціонування, якими неможливо керувати без ефективною та адаптивною управлінською діяльністю з боку зовнішніх та внутрішніх факторів. Це потребує формування та введення в дію заходів щодо вдосконалення процесів прийняття рішень на підприємстві при реалізації зовнішньоекономічної діяльності.

Компанії-суб'єкти зовнішньої торгівлі регулярно стикаються з невизначеністю, якої неможливо уникнути в жодному виді підприємницької діяльності. Невизначеність особливо поширена, коли йдеться про прийняття рішень щодо зовнішньоторговельної політики компанії, величини фінансових ризиків та ефективного управління ними.

Тому підприємство «Шредер» не повинно ігнорувати можливість загроз, пов'язаних з невизначеністю зовнішніх ринків, а шукати шляхи ефективною взаємовигідної взаємодії, передбачаючи загрози від різних впливів, розробляючи та впроваджуючи управлінські рішення для більш активної адаптації зовнішньоторговельного процесу.

З часом зміни державного регулювання, а також деякі фактори внутрішнього та зовнішнього середовища компанії впливають на результати зовнішньоекономічної діяльності компаній, що призводить до зміни їх цінностей. Тому сучасним зовнішньоторговельним підприємствам необхідно завчасно підготуватися до зміни тих чи інших факторів і продемонструвати здатність приймати ефективні рішення без необхідної інформації та завчасно готуватися до можливості виникнення несприятливих чи кризових ситуацій.

Важливим обмежуючим фактором є також характеристики працівників підприємства – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, яких неможливо

змінити зміною умов зовнішнього середовища і які вчасно не реагують на зміну ринкової кон'юнктури в економіці [24, С. 72].

Визначаючи напрямки кращого управління зовнішньоекономічною політикою підприємства «Шредер», необхідно:

- 1) виявити та оцінити факторів впливу;
- 2) поділити їх на групи факторів, що є сприятливими та перешкоджають розвитку промислових підприємств – об'єктів зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку;
- 3) розділити кожен з окреслених груп на три підгрупи відповідно до макросередовища, мікросередовища, що формує зовнішнє середовище компанії, і внутрішнього середовища, що формується в компанії;
- 4) за результатами систематизації імпаکت-факторів необхідно перевірити, чи можна мінімізувати силу їх впливу заходами на рівні держави чи компанії;
- 5) при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності вітчизняні виробничі підприємства повинні регулярно вживати заходів на підприємстві для підтримки швидшої та ефективнішої адаптації підприємства до змін, спричинених макро- та мікросередовищем. Необхідно змінювати управлінські рішення, орієнтованих на довгострокову діяльність підприємства, з урахуванням основних напрямів розвитку компанії – зовнішньоекономічної діяльності;
- б) урахування факторів впливу макро- та мікросередовища очевидно підвищує можливість ефективного управлінського рішення підприємства щодо управління фінансовими ризиками зовнішньоекономічної діяльності. Звичайно, підприємство не в змозі передбачити всі фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, і навіть відносно сильна компанія не здатна повністю усунути невизначеність, яка супроводжує процес прийняття управлінських рішень [14, с. 170];
- 7) у діяльності компаній необхідно систематизувати фактори макро- та мікросередовища на зовнішньоекономічну діяльність підприємства з метою

підвищення ефективності процесу прийняття управлінським персоналом рішень щодо конкретної зовнішньоторговельної політики. Завдяки потенційним факторам впливу та обґрунтованим і систематичним плановим рішенням керівництво компанії значно мінімізує ймовірність ризиків у майбутньому.

Для формулювання напрямів збільшення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємству «Шредер» необхідно:

- провести комплексне дослідження, спрямоване на підвищення ефективності та розширення зовнішньоторговельної діяльності підприємства;
- обґрунтувати напрями покращення системи керування та планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- визначити напрями удосконалення експортної діяльності;
- вивчити сучасні аналітичні підходи і методи дослідження зовнішньоторговельного ринку;
- розробити організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності експортованої продукції;
- дати оцінку результативності та якості зовнішньоекономічної діяльності підприємства, у тому числі оцінити якість реалізацію зобов'язань за укладеними контрактами з іноземними партнерами підприємства, з'ясування переваг та недоліків укладених контрактів та угод;
- здійснити аналіз конкурентоспроможності підприємства «Шредер» та конкурентоспроможності його продукції на зовнішньоторговельному ринку;
- здійснити аналіз динаміки зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Шредер» з урахуванням макроекономічної ситуації країни;
- розробити та впровадити методикку аналітичної оцінки ефективності окремих видів експортних операцій на підприємстві «Шредер»;
- розробити план дій щодо поліпшення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Шредер».

Для отримання максимального економічного ефекту від зовнішньої торгівлі підприємству «Шредер» необхідно розвивати виробництво такої

експортної продукції, яка дає змогу отримати максимальний валютний дохід на одиницю витрат, та імпортувати ті товари, самостійне виробництво яких пов'язано з більшою вартістю одиниці продукції.

Головною умовою будь-якої зовнішньоекономічної діяльності є її ефективність. Зовнішня торгівля стає ефективнішою, якщо вихід компанії на зовнішній ринок не тільки добре продуманий і виправданий, а й впливає з довгострокових цілей. Для компаній, яким необхідно знайти шляхи підвищення ефективності зовнішньої торгівлі, щоб оцінити взаємозв'язок і вплив комбінації факторів на витрати та вигоди від здійснення зовнішньої торгівлі, пропонується наступне [34, с. 36]:

- використовувати системний і комплексний підхід до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності;
- створити інтегровану інформаційну систему для отримання та обміну інформацією;
- використати математичні методи для обробки інформації про ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства [19, с 241].

У сучасних умовах основна тенденція на світовому та українському ринку освітлення характеризується підвищенням вимог до енергоефективності, екологічності та продуктивності. З кожним роком обсяг українського та світового ринку освітлення збільшується. У майбутньому планується докорінна заміна існуючих енергонеефективних джерел світла, таких як лампочки, газорозрядні лампи високого тиску та застарілі люмінесцентні лампи з метою заміни їх на енергозберігаючі джерела світла та освітлювальні прилади на їх основі. Тому ТОВ «Шредер» слід щороку постійно вдосконалювати свою діяльність і прагнути йти в ногу з світовими тенденціями в області освітлення. Також на світовому та українському освітлювальних ринках спостерігається тенденція до заміни електричних лампочок на світлодіодні та енергоефективні компактні люмінесцентні лампи.

За прогнозними даними спеціалізованих аналітичних організацій, що вивчають ринок освітлення, середньорічний темп зростання ринку

світлодіодів складе близько 40% на рік. Дуже перспективними для виробництва та реалізації є світлодіоди для вуличного, офісного, промислового та домашнього освітлення. В Україні світлодіоди в основному використовують такі виробники ламп, як ТОВ «Шредер» і тренд на ринку світлодіодів, у свою чергу, визначають тенденцію на ринку світлодіодів.

Оскільки ТОВ «Шредер» має відносно потужний інвестиційний капітал та управління, ми можемо виділити деякі з найбільш перспективних напрямків розвитку виробничої та зовнішньоекономічної діяльності компанії:

- світлодіодні вуличні ліхтарі;
- світлодіодні точкові світильники для архітектурного та ландшафтного освітлення, що особливо важливо при здійсненні ландшафтних реформ;
- світильники для житлово-комунального господарства;
- світлодіодні лампи для освітлення офісних будівель, лікарень, шкіл тощо;
- електронні пристрої керування електронними та промисловими ліхтарями, вуличними ліхтарями, архітектурним та ландшафтним освітленням та теплицями;
- автоматизована система управління внутрішнім і зовнішнім освітленням (АСУ).

З огляду на це, слід зазначити, що основні пріоритети та напрямки розвитку інноваційних проектів у компанії та розширення виробництва нової продукції ТОВ «Шредер» знаходяться в умовах тенденцій та провідних факторів на цільових ринках України та Європа. Тому, щоб бути конкурентоспроможним на ринку освітлювального обладнання, компанії необхідно розвивати великі інвестиційні проекти, обсяг яких очікується до 3 млн доларів у 2022-2023 рр. за рахунок внутрішніх та іноземних інвестицій. Успішна реалізація інвестиційних проектів дозволить ТОВ «Шредер» значно збільшити випуск нової високоякісної продукції, але війна в нашій країні ставить під загрозу надходження іноземних інвестицій в очікуваних обсягах, що становить собою величезний фінансовий ризик.

3.2 Напрями вдосконалення управління фінансовими ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Шредер»

Управління ризиками є важливою сферою економічної діяльності, і це вимагає глибоких знань у багатьох галузях, таких як аналіз господарської діяльності, методи оптимізації рішень, страхування, психологія та інші. Головне завдання підприємця в цій області - знайти такий спосіб дій, який забезпечить оптимальне поєднання ризику і прибутку для конкретного проєкту. Важливо враховувати, що чим вищий потенційний прибуток проєкту, тим вищий ризик у його реалізації [3, с. 31].

У міжнародній практиці господарської діяльності врахування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності має суттєву роль, оскільки приблизно 40% комерційних операцій завершуються неуспіхом через неспроможне керування ризиками та неповне їх врахування.

Щодо спільних основ виникнення таких ризиків, до них можна віднести триваючу нестабільність економічних процесів в державах світу, обмежену доступність до макроекономічної інформації різних країн світу, а також брак конкретних цілей в діяльності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємство «Шредер» повинно використовувати всі існуючі способи управління фінансовими ризиками для ефективного його зниження. Основні такі способи і можливості для ТОВ «Шредер» розглянемо далі.

Форвардний контракт - це домовленість між двома контрагентами, де вони узгоджують наміри обмінятися певними товарами за наперед визначеними цінами у майбутньому. Тобто, це угода про купівлю або продаж товарів за фіксованою ціною в певний майбутній момент. Використання підприємством «Шредер» форвардних контрактів при укладанні зовнішньоекономічної угоди може зменшити фінансові ризики. Основні характеристики форвардних контрактів і відповідні терміни розглянемо далі.

Домовленість між контрагентами щодо обміну певними товарами в майбутньому за ціною, яка вже фіксується на момент укладання угоди та не змінюється в майбутньому (форвардна ціна).

Спотова ціна - це ціна за одиницю товару, яка була б застосована в разі негайної поставки і оплати товару.

Під час укладання форвардного контракту жодна зі сторін не здійснює ніяких платежів один одному.

Номінальна вартість контракту виявляється множенням кількості одиниць товару, зазначеної в контракті, на форвардну вартість.

Сторона, яка домовляється купити товар, називається «довгою позицією», а сторона, яка домовляється продати товар, - «короткою позицією».

Ф'ючерсний контракт є певним видом форвардного контракту, який продається на біржі і має стандартизовані умови [4, с. 49]. Форвардні контракти можуть допомогти зменшити ризики для обох сторін, які здійснюють угоду. Це дозволяє перерозподілити ризики і вдосконалити фінансовий стан учасників угоди, а отже, буде вигідним для підприємства «Шредер».

Свопові угоди є важливим інструментом у міжнародних фінансах і мають кілька різних визначень, тому можуть також використовуватись підприємством «Шредер» для управління фінансовими ризиками. Вони можуть включати купівлю валюти за спотовим контрактом та одночасну продаж за форвардним контрактом, обмін кредитами у різних валютах або обмін зобов'язаннями між валютами.

Свопові угоди мають переваги порівняно з іншими видами фінансових угод, такими як ф'ючерси, форварди і опціони. Наприклад, свопи можуть бути укладені на будь-які суми та відсотки, вони дозволяють хеджувати довгострокові фінансові ризики, і ринок свопів практично саморегулюється.

Однак ринок свопів також має свої недоліки, такі як необхідність знаходити протилежну сторону для угоди, можливість розірвання або зміни угоди лише за згодою обох сторін, і відсутність гаранта виконання угод, як у

випадку ф'ючерсів і біржових опціонів. Підприємству «Шредер» слід мати на увазі цей факт.

Серед підгруп свопових угод найвідоміші - це валютні та відсоткові свопи, причому валютні свопи менш розвинені і менш розповсюджені, ніж відсоткові.

Відсотковий своп фактично включає ряд різних платежів. В цій угоді один з цих платежів може бути розглянутий як форвардний контракт, що виконується у відповідності до умов відсоткового свопу. Таким чином, відсотковий своп можна уявити як портфель форвардних контрактів, де терміни виконання угод є максимально наближеними.

Валютний своп утворюється, коли один контрагент має конкретну валюту, але потребує другу валюту. У цьому випадку контрагенти обмінюються визначеною кількістю однієї валюти на пропорційну кількість іншої валюти. Зважаючи, що свопи є договорами, які мають бути цілком настроєні під запити клієнтів, існує кілька різних видів свопів, розроблених для різних цілей і умов.

Опціон - це ще один інструмент для здійснення хеджування, який надає право його власнику купити або продати певний актив за попередньо визначеною ціною у майбутньому [16, с. 163].

Найбільш реалістичний для підприємства «Шредер» є такий інструмент управління фінансовими ризиками, як перестраховування. Перестраховування - це форма страхової діяльності, що на меті забезпечити надійний страховий захист для контрагентів зовнішньоекономічної діяльності. Перестраховування спрямоване на охорону інтересів страхувальників від небезпек, що супроводжують зовнішньоекономічну діяльність. Крім того, це форма міжнародних страхових зв'язків, яка спрямована на охорону національних та міжнародних справ страхувальників в інших державах.

Участь державної влади у страхуванні експорту ґрунтується переважно на недосконалості ринку [42, с. 218]. Справа в тому, що приватні страховики не прагнуть брати на себе ризики, пов'язані з найбільш ризикованими

регіонами експорту, державне втручання необхідне для забезпечення належного покриття цих ризиків на ринку страхування експорту. Отже, на участь держави у страхуванні фінансових ризиків підприємству «Шредер» розраховувати не варто.

Отже, страхування в сучасних умовах надає широкий спектр послуг, пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю. Але ж практичний досвід вказує на те, що контрагенти зовнішньоекономічної діяльності найчастіше пред'являють попит на обов'язкові типи страхування, які є необхідними для реалізації діяльності, такі як страхування туристів, вантажів тощо.

Порівняльна характеристика методів страхування та хеджування ризиків розкриває фундаментальну відмінність між ними (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Порівняльна характеристика страхування та хеджування ризиків

	Мета	Приклад
Хеджування	Уникнення ризику без можливості отримати додатковий дохід	Укладення контракту на продаж за фіксованою ціною для захисту від валютного ризику, але з втратою можливості заробити, якщо курс не змінюється або зростає
Страхування	Уникнення ризику з можливістю отримати додатковий дохід у випадку страхового випадку	Закупівля страхового поліса на опціон «пут» для захисту від зниження валютного курсу. У разі зниження курсу, страховик виплачує компенсацію

Джерело: [65]

У хеджуванні основна мета - зменшити ризик, але це не завжди призводить до додаткового доходу. Страхування, навпаки, надає захист від ризику з можливістю отримання відшкодування в разі страхового випадку. Обидва методи мають свої переваги і недоліки, і вибір між ними залежить від конкретної ситуації та фінансових цілей компанії [29, с. 3].

Самострахування - це спосіб керування ризиками, за якого підприємство «Шредер» створює власні резерви для того, щоб компенсувати можливі втрати

у випадку неочікуваних ситуацій. Цей метод є потрібним у таких випадках, коли:

- існує пряма економічна користь від самострахування відносно других способів керування ризиком;
- неможливо покрити необхідний ступінь убезпечення ризиків за допомогою страхових компаній через їх обмежені можливості або надмірні витрати.

Для здійснення самострахування підприємство «Шредер» може утворити внутрішній або зовнішній фонд ризику.

Внутрішній фонд ризику підприємство «Шредер» може створити на короткотермінових або тривалих засадах. Короткотерміновий фонд утворюється із засобів, виділених у бюджеті фірми на експлуатаційні витрати і використовується для компенсації дрібних втрат, що часто трапляються. У довгостроковому фонді розглядається як окрема розхідна стаття у щорічному бюджеті і нагромаджується протягом тривалого часу.

Зовнішній фонд ризику передбачає створення підприємством «Шредер» особливого рахунку у певній страховій компанії. Внески в такий фонд здійснюються у вигляді страхових премій, і вони накопичуються швидше, оскільки страхові компанії працюють в умовах пільгового податкового режиму. Організація має певні податкові пільги щодо страхових внесків, що дозволяє їй скористатися таким методом.

Важливою особливістю самострахування є те, що страхувальник сплачує збитки організації лише в обсязі накопичених у фонді ризику коштів.

Для успішного використання самострахування підприємством «Шредер» як методу захисту від ризиків, важливо адекватно визначити розмір фонду ризику, який повинен відповідати можливостям підприємства та його потребам. Надто малий фонд ризику не зможе відшкодувати збитки в разі виникнення ризикованої ситуації. З іншого боку, якщо не використовувати засоби з фонду ризику у виробничій діяльності підприємства, це може призвести до зниження прибутку.

Формування внутрішнього фонду ризику зазвичай відбувається поступово і може займати кілька років. Важливо врахувати кілька аспектів при визначенні розміру фонду ризику [45, с. 399]:

1) прийнятний рівень збереження ризику: підприємство «Шредер» повинна визначити, який рівень ризику вона готова зберігати, і який рівень ризику вона бажає покривати через фонд ризику;

2) розмір фонду, достатній для компенсації втрат: фонд ризику підприємства «Шредер» повинен бути достатньо великим, щоб він міг покрити збитки, які можуть виникнути внаслідок ризику;

3) часовий аспект: підприємство «Шредер» повинно визначити, протягом якого періоду фонд ризику буде формуватися і функціонувати.

Загалом, оптимальним розміром фонду ризику може бути величина, яка відповідає максимально прийнятному ризику для підприємства «Шредер».

Самострахування має свої переваги, включаючи економію на страхових преміях, можливість отримання додаткового доходу на капіталі та можливість ретельнішого аналізу минулих збитків. Однак воно також супроводжується додатковими організаційними витратами, можливою недооцінкою рівня ризику та впливом інфляції на фонд ризику.

При плануванні фонду самострахування завжди існує ризик, що цей фонд може бути недостатнім для покриття збитків, і ця недостатність може виникнути з кількох причин. По-перше, може статися недооцінка рівня ризику, коли організація не передбачить або недооцінить можливість виникнення великих збитків. По-друге, фонд може накопичуватися поступово, і максимальні збитки можуть настати раніше, ніж фонд досягне запланованих розмірів. І, нарешті, інфляція може зменшити ефективний розмір фонду ризику, оскільки кошти в ньому можуть втратити свою купівельну спроможність з часом.

Фінансування ризику включає в себе процес пошуку та мобілізації фінансових ресурсів для здійснення запобіжних заходів та компенсації збитків

у випадку негативних подій. Існують різні джерела фінансування ризику [68, с. 100]:

1) поточний бюджет підприємства «Шредер», коли витрати на заходи щодо підвищення безпеки, майбутні витрати на компенсацію збитків, а також витрати на страхові премії оплачуються зі стандартного бюджету підприємства;

2) резервні фонди самострахування, коли підприємство «Шредер» формує ці фонди з власних засобів і використовує їх для відшкодування збитків у випадку ризикових подій;

3) страхові фонди, коли підприємство «Шредер» має доступ до страхових фондів, з яких можна одержати відшкодування у разі збитків;

4) залучення кредитів та інвестиційних ресурсів, коли у випадку надзвичайних ситуацій, підприємство «Шредер» може залучати фінансові ресурси від банків та інших фінансових інститутів для відшкодування втрат;

5) державна підтримка, коли у деяких випадках може бути надана допомога від держави зі спеціальних фондів, що використовуються у разі настання надзвичайних ситуацій.

Фінансування ризику здійснюється за такими основними статтями витрат [61, с. 46]:

1) фінансування до настання події включає залучення фінансових ресурсів підприємства «Шредер» для створення резервних фондів або сплати страхових премій до настання непередбачених подій;

2) витрати на відшкодування збитків після події виникають при необхідності компенсувати збитки, які вже відбулися;

3) адміністративні витрати на керування ризиком включають в себе витрати на діяльність ризик-менеджера, моніторинг невігідних ситуацій, аналіз даних та інші адміністративні витрати, пов'язані з управлінням ризиком.

Залежно від методу керування ризиком, що використовується та конкретної ситуації, можуть використовуватися різні джерела фінансування. Заходи для керування ризиком відрізняються за способами фінансування в

рамках загальних витратної структури. Основні методи фінансування зменшення ризику підприємства «Шредер» мають включати:

1) фінансування з особистих засобів або собівартості продукції передбачає, що підприємство «Шредер» витрачає власні ресурси на заходи для зменшення ризику, такі як системи безпеки, навчання персоналу, обладнання тощо;

2) фінансування з резервів або попереджувальних заходів страхових компаній передбачає, що деякі страхові компанії можуть надавати фінансову підтримку для запобігання страховим випадкам, що допомагає знизити ризик;

3) фінансування засобами страхових фондів, коли при страхуванні, підприємство «Шредер» має доступ до страхових фондів, з яких можна отримати відшкодування у разі страхових випадків.

Фінансування засобами для зниження ризику допомагає зменшити ймовірність несприятливих подій або обмежити збиток у випадку їх настання. Однак, якщо така ситуація все ж наступила, всі збитки повинні бути компенсовані підприємством з його власних коштів.

Адміністративні витрати при цьому методі фінансування ризику є середніми, оскільки потребують ретельного оцінювання ризику та вибору оптимальних заходів для зниження ризику.

Якщо ризик для підприємства «Шредер» залишається, воно має сформувати з прибутку спеціальні фонди самострахування. Це дозволяє покривати збитки при настанні ризикових випадків. Однак обсяг цих фондів обчислюється з урахуванням припустимого рівня ризику, який переважно не повинен бути занадто великим. Коли збитки перевищують встановлену величину, підприємство «Шредер» має знайти додаткові ресурси для їхнього відшкодування.

Нарешті, передача ризику зазвичай здійснюється через страхування. Розмір страхових внесків частіше за все не може бути більшим, ніж незначна частина вартості застрахованого майна, і ці внески сплачуються страховику.

Керування ризиком передбачає перерозподіл грошових потоків в межах організації з урахуванням різних часових рамок. Обираючи метод керування ризиком, підприємству «Шредер» важливо зважати на розглянуті вище види фінансування у комплексі.

Аналізуючи ефективність різних способів керування ризиком, слід включити розгляд усіх цих видів витрат, враховуючи отримані компенсації з зовнішніх джерел і відтерміновані платежі. При проведенні порівняльного аналізу різних методів управління ризиком важливо враховувати методи дисконтування, оскільки вони враховують часову вартість грошей.

У міжнародних економічних відносинах існують підходи до управління валютними ризиками, оскільки курси всіх валют піддаються періодичним коливанням через різноманітні причини. Основна ідея цих підходів полягає в наступному [62, с. 405]:

- прийняття рішень про захист від валютних ризиків: спочатку приймаються рішення про те, чи потрібно вживати спеціальні заходи для захисту від валютних ризиків;

- вибір валютної позиції для захисту: вибирається частина зовнішньоторговельного контракту або кредитної угоди, яка піддається захисту від валютного ризику. Ця частина називається відкритою валютною позицією;

- вибір конкретного методу інструмента страхування ризику: визначається, як саме буде здійснено захист від валютного ризику;

- хеджування: це процес управління ризиками, пов'язаними з валютними коливаннями, за допомогою використання фінансових інструментів, таких як форвардні контракти або інші строкові угоди. Основна мета хеджування полягає в тому, щоб частково або повністю перенести ризик негативних змін ринкової ціни валютного активу або фінансового зобов'язання на інший суб'єкт чи інструмент. Такий підхід допомагає захистити себе від ймовірних втрат, які можуть утворитися через коливання валютних курсів. Хоча

хеджування може бути витратним і вимагати значних зусиль, воно має декілька важливих переваг [68, с. 101]:

а) зниження цінового ризику: хеджування допомагає уникнути великих збитків, пов'язаних зі змінами валютного курсу при закупівлі сировини або продажу готової продукції;

б) оптимізація ресурсів: воно дозволяє підприємству зосередитися на своїй основній діяльності, мінімізувати фінансові ризики і забезпечити стабільний розвиток;

в) залучення кредитних ресурсів: банки можуть враховувати захеджовані застави як більш надійні, що може полегшити залучення кредитних ресурсів.

З точки зору бухгалтерського обліку, у форвардних контрактів є очевидні переваги перед другими похідними інструментами через їхню простоту в обліку. Вони потребують всього двох проведення - при укладанні контракту і на дату платежу, що дозволяє уникнути регулярної переоцінки фінансових інструментів і зменшити мінливість прибутку.

Незважаючи на численні переваги, в Україні деякі чинники, такі як низька частка зовнішньоторговельних операцій у валюті, обмежена доступність фінансових інструментів на фінансовому ринку, довгострокові контракти та недостатньо розвинене законодавство, ускладнюють впровадження системи управління валютними ризиками.

Загалом, оптимізація умов контракту та використання фінансових інструментів для управління валютним ризиком можуть допомогти підприємству знизити ризики та підвищити ефективність його зовнішньоторговельних операцій.

Запропоновані методи хеджування та рекомендації щодо створення спеціалізованих відділів у структурі управління підприємства призначені для ефективного формування власної валютної політики. Це означає, що підприємство може зменшити ризики, пов'язані з коливаннями обмінного курсу і забезпечити стабільність свого фінансового стану.

Сучасний світ хеджування пропонує різні стратегії і інструменти для захисту від ризиків. Однак, на жаль, в Україні використання таких інструментів не є поширеним, особливо порівняно з розвиненими країнами. Банки не завжди активно пропонують хеджування своїм клієнтам, незважаючи на потреби експортерів і імпортерів. Описаний вище приклад демонструє, що хеджування може бути досить доступним та ефективним інструментом для зменшення ризиків валютного коливання.

Отже, існує велика важливість обговорення цих питань серед підприємців і компаній, які стикаються з валютним ризиком. Такі дії можуть допомогти підвищити рівень обізнаності та розуміння хеджування та сприяти більш активному використанню цього інструменту для захисту фінансових інтересів підприємств.

3.3. Ефективне управління фінансовими ризиками ЗЕД підприємства «Шредер» в умовах війни

Ризики в зовнішньоекономічній діяльності в умовах війни є особливо складними та небезпечними. Військова агресія росії проти України значно підвищила рівень нестабільності на міжнародних ринках та вплинула на фінансову безпеку підприємств. Основні висновки щодо ризиків в зовнішньоекономічній діяльності в умовах війни включають таке [54, с. 156]:

1) Політичний ризик. Війна призвела до значних змін у політичних структурах країн, і це може вплинути на зовнішньоекономічні операції підприємств. Відбуваються зміни в урядових політиках, торговельних обмеженнях та санкціях можуть змінити умови зовнішньої торгівлі.

2) Економічні ризики. Війна призвела до економічної нестабільності, спаду економічної активності та девальвації валюти. Це вплинуло на ціни на товари і послуги, обмінні курси та інфляцію, що ускладнює планування та фінансовий аналіз підприємств.

3) Валютний ризик. Воєнний конфлікт спричинив значні коливання валютних курсів. Підприємства, які проводять зовнішньоекономічну діяльність та мають валютні активи або зобов'язання, стають більш вразливими до таких коливань.

4) Безпека поставок. Війна перешкоджає нормальному перебігу поставок товарів і послуг через перекриття транспортних шляхів, знищення інфраструктури та інші обмеження. Це призводить до збитків та перерв у поставках.

5) Кредитний ризик. Військовий конфлікт призводить до невиконання клієнтів або партнерів, які знаходяться на тимчасово окупованих територіях. Це може призвести до збитків для підприємств, які надають кредити або мають невиконані дебіторські заборгованості.

6) Страхування ризиків. Збільшення ризиків в зовнішній торгівлі в умовах війни призводить до збільшення витрат на страхування ризиків, що негативно впливає на фінансові показники підприємства.

7) Геополітичний аналіз. Важливим аспектом управління ризиками в умовах війни є геополітичний аналіз. Підприємства повинні слідкувати за геополітичними подіями та конфліктами, щоб адаптувати свою стратегію і приймати обґрунтовані рішення.

У цих умовах підприємства повинні бути особливо обережними та готовими до змін в економічному, політичному та соціальному середовищі. Важливо мати чітку стратегію управління ризиками, включаючи диверсифікацію поставок, використання фінансових інструментів для хеджування та підтримку діалогу зі стейкхолдерами для вирішення можливих конфліктів. Управління ризиками в умовах війни є надзвичайно важливим для забезпечення стійкості та виживання підприємств на міжнародних ринках.

Під час вибору стратегії та тактики управління ризиком, який є характерним для певного виду діяльності, підприємству «Шредер» важливо керуватися кількома принципами і міркуваннями:

1) не ризикувати більше, ніж це варто для досягнення меншого результату, тобто не слід бравово йти на великі ризики, якщо потенційні вигоди не відповідають зусиллям і можливим втратам;

2) не ризикувати більше, ніж дозволяють власні ресурси та фінанси, так як надмірні ризики можуть покласти підприємство в непередбачену фінансову небезпеку;

3) заздалегідь дбати про можливі, навіть ймовірні наслідки ризику. Важливо бути готовим до можливих негативних наслідків і мати план дій на випадок їх реалізації.

Основні принципи вибору стратегії управління фінансовим ризиком включають (табл. 3.2):

Таблиця 3.2 - Основні принципи вибору стратегії управління фінансовим ризиком

Збитки	Ймовірність	
	Висока	Низька
Значні	уникають	Страхують
Незначні	контролюють	ризикують

Джерело: [56, с. 39]

- страхування або передача ризику третій стороні в обставинах, якщо потенціальні втрати значні, а вірогідність настання ситуації незначна;

- уникання ризику в обставинах, якщо втрати можуть бути значними і вірогідність настання ситуації висока;

- контроль ризику у випадках, якщо потенціальні втрати незначні, а вірогідність настання ситуації висока;

- прийняття ризику у випадках, якщо ймовірні втрати невеликі, і вірогідність настання подій низька.

Ці принципи допоможуть підприємству «Шредер» ефективно керувати ризиком, враховуючи його масштаби та ймовірності.

Крім того, підприємство «Шредер» може використовувати методи управління фінансовими ризиками у своїй зовнішньоекономічній діяльності.

Уникнення ризику: включає в себе ухилення від дій, що можуть призвести до надмірно великого ризику, особливо критичного або катастрофічного. Проте важливо зазначити, що уникнення ризику часто має значення відмови від можливих можливостей для отримання прибутку, що втрачається разом із ризиком.

Попередження ризику: означає прийняття заходів для зменшення ступеня ризику, але не завжди гарантує повну його елімінацію.

Прийняття (збереження або збільшення) ризику: застосовується тоді, коли менеджер або інвестор свідомо приймає ризик і готовий ризикувати своїми коштами. Він переконаний, що ризик збитків невеликий або впевнений, що вони будуть вирішені або покриті іншими можливостями.

Наприклад, інвестор може прийняти ризик інвестування в стартап, оскільки він вважає, що перспективи прибутку переважають можливі збитки.

Підприємство «Шредер» також може використовувати різні способи зменшення ризику в проєкті, який має високий рівень ризику. Ці методи поділяються на зовнішні та внутрішні методи зменшення ризику.

Зовнішні методи, також відомі як передача ризику, заключаються у передачі відповідальності за ризик іншій стороні або страховій компанії. Це може включати розподіл ризику між різними учасниками проєкту або страхування певної частини ризику.

Внутрішні методи включають в себе такі підходи, як лімітування ризику, диверсифікація, створення резервів і збільшення інформаційної бази.

Лімітування ризику означає визначення верхньої границі розміру коштів або інших ресурсів, що витрачаються на проєкт. Це допомагає обмежити потенційні збитки та ризики, пов'язані з витратами.

Диверсифікація включає одночасний розвиток різних напрямків діяльності або видів виробництва, що допомагає розподілити ризик між

різними областями. Наприклад, підприємство «Шредер» може розподілити свої інвестиції між різними видами активів або проєктами.

Створення резервів і запасів передбачає виділення частини ресурсів або коштів на покриття можливих майбутніх збитків. Це дозволяє вразливим проєктам або областям мати додаткові резерви для подолання труднощів.

Здобуття додаткової інформації передбачає збільшення обсягу інформації, доступної для прийняття рішень. Це дозволяє краще оцінювати ризики та можливості проєкту та приймати інформовані рішення.

Враховуючи ці методи, підприємство «Шредер» може досягти більшої ефективності управління ризиком в проєкті з високим рівнем ризику.

Моніторинг і контроль зовнішньоекономічних ризиків - це процес, який включає в себе ідентифікацію, аналіз та управління ризиками, пов'язаними з зовнішньою економічною діяльністю підприємства [10, с. 23]. Це означає, що компанія стежить за можливими новими ризиками, аналізує їх, намагається запобігти їх виникненню, а також реагує на вже ідентифіковані ризики, вживаючи заходів для їх управління.

Для ефективного управління ризиками компанії створюють спеціалізовані відділи або команди, які відповідають за моніторинг та контроль ризиків. Основною метою є забезпечення системності та структурованості в управлінні ризиками.

Однак в ситуації війни, управління зовнішньоекономічними ризиками вимагає динамічного та системного підходу. Це означає, що компанії повинні організувати нові системи аналізу та прогнозування ризиків для забезпечення єдиного підходу до управління наслідками та оперативної реакції на проблеми, що виникають.

Ефективні заходи для поліпшення системи управління ризиками на підприємстві «Шредер» можуть включати:

1. Створення спеціалізованих команд для розробки планів екстреного реагування та прийняття оперативних рішень в кризовий період. Ці команди можуть складатися з внутрішніх працівників компанії або

висококваліфікованих фахівців, які можуть бути залучені ззовні в залежності від потреб.

2. Оцінка професійних якостей працівників для формування команди та визначення її складу. Важливо враховувати специфіку діяльності ТОВ «Шредер» при формуванні команди.

3. Використання сучасних систем аналізу та прогнозування ризиків для ефективного управління ними.

4. Встановлення цільових показників для вимірювання успішності системи управління ризиками та досягнення певних цілей у цій сфері.

Отже, управління ризиками в умовах війни вимагає нових підходів та системних змін у підприємстві, щоб забезпечити оптимальний рівень захисту від зовнішньоекономічних загроз.

Логіку управління ризиками, якою має керуватися підприємство «Шредер» демонструє рис. 3.2.

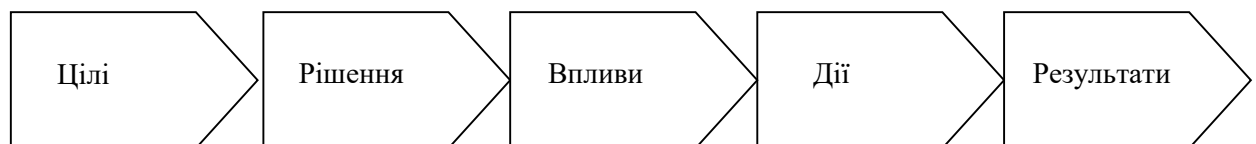


Рисунок 3.2 - Послідовність управлінських аспектів зовнішньоекономічними ризиками компанії

Джерело: [9, с. 139]

Для забезпечення ефективного реагування та оперативного прийняття рішень у кризовий період, рекомендується створити команду, яка включатиме в себе різні фахівці та представників важливих підрозділів підприємства «Шредер». Ця команда може бути складена з таких основних складових (рис. 3.3):



Рисунок 3.3 – Модель структурної одиниці підприємства «Шредер», відповідальна за управління зовнішньоекономічними ризиками

Джерело: [62, с. 405]

1. Координатор роботи. Ця особа відповідає за загальне керівництво командою і координацію всіх дій в умовах кризової ситуації. Вона відповідає за організацію роботи та забезпечення гармонійної взаємодії всіх учасників.

2. Служба внутрішнього контролю. Цей підрозділ повинен мати великий досвід у виявленні, аналізі та управлінні ризиками всередині організації. Вони можуть допомогти ідентифікувати можливі проблеми та ризики внутрішнього характеру.

3. Керівники структурних підрозділів. Представники ключових відділів або дільниць організації можуть надати важливі знання та інсайди стосовно впливу кризової ситуації на їх конкретні області.

4. Представники юридичного та аналітичного відділів. Юридичний відділ може надати консультації щодо правових питань, пов'язаних з кризовою ситуацією. Аналітичний відділ може допомогти у зборі та аналізі даних, що стосуються ситуації, щоб приймати обґрунтовані рішення.

Отже, така команда з різними фахівцями та представниками ключових підрозділів допоможе забезпечити більш ефективне та зграйне управління кризовою ситуацією в організації.

Внаслідок війни ускладнилися ризики зовнішньоекономічної діяльності, такі як ризик невиконання контрагентами зобов'язань, валютний ризик, ризик

закриття кордонів, ризик втрати репутації через невиконання умов договору тощо. Тому компанія повинна спрямовувати свої зусилля на ліквідацію, зниження, контроль та моніторинг цих ризиків.

Частково проблеми можна вирішити шляхом переговорів та внесенням змін до діючих договорів, щоб уникнути порушень термінів виконання без застосування штрафних санкцій.

Для уникнення та мінімізації ризиків у зовнішньоекономічній діяльності компанії, необхідно впровадити такі заходи, як постійне інформування керівництва про проблеми в ланцюгу поставок, документування порушень умов контракту та моніторинг світового ринку імпорту та експорту.

Отже, запропонований механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності допоможе компанії ефективно керувати ризиками та знизити обсяги збитків. Результати дослідження показали, що ризики можуть впливати як обмежуюче на діяльність компанії, так і стимулювати пошук нових рішень та покращень в системі управління ризиками для підвищення конкурентоспроможності.

Висновки до розділу 3

Отже, процес управління фінансовими ризиками - це цілеспрямована діяльність підприємства з обмеження або суттєвого зменшення ризиків, що опосередковують будь-які господарські операції. Цей процес залучає в себе ідентифікацію ризиків, їх оцінку, вибір стратегій та інструментів управління ризиками і моніторинг ризиків.

Організація зовнішньоекономічної діяльності є складним завданням, яке передбачає багато аспектів, включаючи аналіз ринку, встановлення партнерських відносин, укладення контрактів та багато інших аспектів. Ефективне управління зовнішньоекономічною політикою підприємства

потребує відповідної структури управління, що допомагає забезпечити його успішність на міжнародних ринках.

Організаційна структура зовнішньоекономічного управління має відповідати конкретним цілям та завданням, які стоять перед підприємством «Шредер». Головна мета полягає в досягненні максимального прибутку через ефективну участь у міжнародному економічному середовищі. Для цього необхідно проводити комплексний аналіз фінансово-економічних показників та ризиків, з якими стикається підприємство в зовнішньоекономічній діяльності. Також важливим є аналіз зовнішнього середовища, включаючи конкурентів, постачальників і споживачів, щоб визначити стратегію компанії.

Управління фінансовими ризиками в зовнішньоекономічній діяльності може містити різні методи, включаючи страхування ризиків, резервування фінансових ресурсів, укладання форвардних контрактів та інші. Важливою є і ефективна боротьба з корупцією та дотримання відповідних законів та нормативів.

Ризики в зовнішньоекономічній діяльності в умовах війни є надзвичайно складними та небезпечними. Вони включають ризик невиконання контрагентами зобов'язань, валютний ризик, ризик закриття кордонів та інші. У цих умовах компанія повинна активно вживати заходів для ліквідації, зниження та контролю цих ризиків. Доцільність використання різних методів управління фінансовими ризиками, таких як страхування, резервування ресурсів та інші, може бути визначена на основі комплексного аналізу ситуації.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі дослідження, здійсненого в кваліфікаційній роботі, можна зробити висновок, що управління фінансовими ризиками в зовнішньоекономічній діяльності є актуальною і вкрай важливою складовою фінансового управління підприємства в умовах глобалізації та нестабільності на міжнародних ринках. Розглянута тема має велике практичне значення для підприємства «Шредер», яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність і піддається впливу різних фінансових ризиків.

У процесі дослідження були визначені основні види фінансових ризиків, які зустрічаються під час здійснення зовнішньоекономічних операцій, такі як валютний ризик, кредитний ризик, процентний ризик та інші. Для успішного управління цими ризиками було розглянуто різні методи та інструменти хеджування, включаючи валютні операції, форвардні контракти, опціони та інші фінансові інструменти.

Дослідження дало можливість показати сутність, принципи та особливості управління фінансовими ризиками в зовнішньоекономічній діяльності в компаніях. Виявлено, що зовнішньоекономічна політика є складною системою, яку необхідно аналізувати з огляду на такі зовнішньоекономічні зв'язки, як торгівля, фінансові, промислові, інвестиційні та інші послуги.

Аналізуючи діяльність ТОВ «Шредер», ми бачимо, що ця компанія займає сильні позиції на ринку домашнього освітлення, зокрема у сфері зовнішнього освітлення. Schroeder пропонує своїм клієнтам широкий асортимент продукції з різними функціями та різними конфігураціями в рамках одного бренду. Враховуючи діапазон ключових показників діяльності Шредера, можна зробити такий загальний висновок: Шредер відносно успішний, але здійснення зовнішньоекономічної діяльності вимагає від

підприємства докладання зусиль для ефективного управління фінансовими ризиками.

Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення процесу зовнішньоекономічного контролю ТОВ «Шредер». З метою вдосконалення зовнішньої політики та вибору найбільш пріоритетних напрямів розвитку ТОВ «Шредер» має здійснити ряд заходів, спрямованих на розвиток зовнішньоекономічної діяльності, зокрема покращення інвестиційного середовища компанії. Підприємство має намагатися максимально використовувати технічний потенціал, який не задіяний у виробничому процесі, і вкладати кошти в розвиток і навчання виробничого персоналу, оскільки це найважливіший актив будь-якої організації. Також було проведено дослідження прихованого потенціалу суспільства; їх публікація можлива лише за наявності ефективного механізму управління у всій організації. Для досягнення нових позицій на ринку необхідно реалізувати потенціал компанії в нових сегментах ринку.

Оцінюючи ефективність управління зовнішньоторговельною політикою ТОВ Шредер, слід зазначити, що однією зі складових успіху компанії є чітке визначення зовнішньоторговельних пріоритетів розвитку інноваційного процесу та їх узгодження із загальними пріоритетами зовнішньоторговельної політики Schroeder Group, що також включає підтримку. Планування та визначення ефективної стратегії забезпечення якості нових продуктів також відіграє важливу роль в управлінні зовнішньоторговельною діяльністю компанії.

Один із важливих висновків полягає в тому, що ефективне управління фінансовими ризиками вимагає комплексного підходу та ретельного аналізу кожного конкретного випадку. Кожне підприємство повинно розробити власну стратегію управління ризиками, враховуючи свої фінансові можливості та особливості зовнішньоекономічної діяльності.

Також, важливим аспектом є необхідність безперервного моніторингу та оновлення стратегії управління ризиками, оскільки ситуація на міжнародних

ринках постійно змінюється, і нові ризики можуть виникнути в будь-який момент.

Організація зовнішньоекономічної діяльності є складним завданням, яке вимагає від підприємства «Шредер» ретельний аналіз багатьох аспектів, таких як стан ринку, ідентифікація потенційних покупців і продавців на зарубіжних ринках, встановлення взаємовигідних ділових контактів, проведення переговорів та укладення контрактів тощо. Це означає, що ефективний контроль за зовнішньоторговельною політикою компанії вимагає належної структури управління, яка б відповідала умовам її роботи. Правильно організований підхід до зовнішньоторговельної політики підвищує можливість досягнення високої ефективності у зовнішньоторговельній діяльності.

Структура організаційного управління зовнішньою політикою базується на конкретних цілях та намірах компанії. Основною метою є максимізація прибутку через успішну участь на міжнародних ринках. Однак ця організаційна структура повинна постійно адаптуватися до змін в управлінні та зовнішньому середовищі.

Для розробки та впровадження стратегічних заходів необхідним є комплексний аналіз компанії. Спочатку, на основі фінансово-економічного аналізу, слід провести оцінку ефективності зовнішньоекономічної діяльності та оцінити всі фінансові ризики, з якими підприємство "Шредер" стикається в своїй зовнішньоекономічній діяльності. Далі, важливим є аналіз зовнішнього середовища компанії, включаючи оцінку конкурентів, постачальників і споживачів, а також дослідження продукції компанії та конкурентного середовища для визначення її місця в життєвому циклі.

Крім того, важливим етапом є аналіз самого продукту компанії «Шредер» і його обміну. Цей аналіз базується на створенні карти стратегічних груп для визначення позиції компанії серед конкурентів на ринку та напрямків розвитку в поточному конкурентному середовищі. Також важливим є проведення маркетингового дослідження для визначення споживчих

вподобань та оцінки постачальників з метою визначення цінової та якісної конкурентоспроможності.

Для досягнення максимальної економічної ефективності в зовнішній торгівлі підприємство «Шредер» повинно розвивати виробництво такої експортної продукції, яка дозволить отримати максимальний валютний прибуток на одиницю витрат, а також імпортувати товари, виробництво яких самостійно пов'язано з більшою вартістю одиниці продукції.

Ризики в зовнішньоекономічній діяльності в умовах війни є особливо складними та небезпечними. Вони включають в себе ризик невиконання контрагентами зобов'язань, валютний ризик, ризик закриття кордонів та багато інших. У таких умовах компанія повинна активно вживати заходів для ліквідації, зниження та контролю цих ризиків.

Отже, ефективне управління зовнішньоекономічною діяльністю вимагає комплексного підходу, ретельного аналізу та використання різноманітних інструментів для управління фінансовими ризиками. Умови війни внаслідок агресії росії проти України значно підвищили рівень складності та нестабільності на міжнародних ринках, і тому необхідно приділити особливу увагу ліквідації цих ризиків і забезпеченню фінансової безпеки підприємства.

Узагальнюючи, висновки цієї кваліфікаційної роботи, слід підкреслити важливість управління фінансовими ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємства для забезпечення його стабільності та конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Тільки шляхом ретельного аналізу, вибору відповідних методів та постійного моніторингу можна досягти успіху у цій складній галузі фінансового управління.

При управлінні фінансовими ризиками у зовнішньоекономічній діяльності, слід обов'язково зважати на руйнівний вплив війни на українську економіку. Війна має значний і складний вплив на фінансові ризики, які стикаються підприємства та економічні системи загалом. Війна може спричинити великі коливання валютних курсів, що впливає на вартість операцій та фінансових показників підприємств. Війна призводить до змін в

політичних структурах та політичних рішеннях, що може миттєво вплинути на можливості бізнесу на міжнародних ринках. Війна може призвести до спаду економічної активності в регіоні та глобально, до падіння виробництва, зниження споживчого попиту та підвищення цін на нафту та інші сировини можуть вплинути на економічний розвиток та фінансові результати підприємств. Війна може перервати ланцюг поставок через перекриття транспортних шляхів, знищення інфраструктури та інші обмеження. Збільшення фінансових ризиків в умовах війни може призвести до збільшення витрат на страхування ризиків. Війна може вплинути на кредитну спроможність партнерів та клієнтів. Збільшена витратна політика та підвищення витрат на військові потреби можуть спричинити інфляцію, що може вплинути на підприємства, зокрема на їхній потенціальний зріст цін і витрат на операції.

Отже, війна викликає значні фінансові ризики для підприємств та економічних систем. Підприємства повинні бути готовими до аналізу та управління цими ризиками, враховуючи геополітичну обстановку та розвиток подій в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алієв Т. Консалтингова фірма та клієнт: організація взаємодії під час виконання проєкту. *Консалтинг в Україні*. №2. 2016. С.12-14.
2. Андрєєва Г. І. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. Київ : «Знання», 2008. 263 с.
3. Андрущак Р. А. Методи аналізу зовнішніх ринків та ефективності експортної діяльності підприємства. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 158-169.
4. Атамас П. Й. Управлінський облік : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2019. 440 с.
5. Баєва О. І., Васильченко О. О. Особливості управління ризиками в логістиці зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка і суспільство: наук. фах. Видання*. 2018. Вип. 18. С. 17-21.
6. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2019. 328 с.
7. Баранов О., Баталова О. Особливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. *Участь молоді у розвитку економіки та суспільства України: Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених, Київ, 19-20 листопада 2019 р.: тези доповідей*. Київ : НУХТ, 2019. С. 197-201.
8. Басанець І. В. Удосконалення теоретико-методичних підходів до фінансового аналізу та аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємства : робота на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра : спец. 072- фінанси, банківська справа та страхування / наук. кер. Л. С. Захаркіна. Суми : Сумський державний університет, 2021. 48 с.
9. Березін О. В. Безпарточний М. Г. Стратегія підприємства : навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2019. 224 с.

10. Бестужева С. В., Козуб В. О. Економічне забезпечення розвитку суб'єктів господарювання у сфері міжнародного бізнесу: формування ефективної системи ризик менеджменту. *Проблеми правового, фінансового та економічного забезпечення розвитку національної економіки: монографія* / за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. Дніпро : Пороги, 2021. 432 с.

11. Бестужева, С. (2023). Теоретико-методичні аспекти вибору форми фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*, (47). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-60>

12. Брінцева О.Г. Рівні та показники оцінки ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом. *Актуальні проблеми економіки*, 2020. №6. С.91-95.

13. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. За ред. Бутинця Ф.Ф. 7–ме вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «РУТА», 2006. 832 с.

14. Васильєв Є. О., Білошицький Д. Ю. Ризики комерційної діяльності підприємств на зовнішньому ринку. *Матеріали X Всеукраїнської науково-технічної конференції здобувачів вищої освіти за підсумками досліджень у 2022 р.* Факультет економіки та бізнесу (6-10 лютого 2023 р., м. Мелітополь). Мелітополь: ТДАТУ, 2023. С. 170-171.

15. Волкова І. А. Фінансовий облік: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2019. 224 с.

16. Ганін В. І., Борох С. В. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 162-169.

17. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Київ : КНЕУ, 2010. 392 с.

18. Голов С. Управлінський облік і контролінг: концепції та застосування. *Вісник Київського національного торговельно– економічного університету*. 2017. №5. С. 82–87

19. Голов С. Ф. Управлінський облік : Підручник. Київ : «Лібра», 2018. 704 с.

20. Гончар Г. П. Ризики у сфері зовнішньоекономічної діяльності. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 32-36. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/5.pdf (дата звернення: 17.09.2023).
21. Гончаренко М. С. Механізм мінімізації ризиків в системі зовнішньої діяльності. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 158-169.
22. Гордієнко П. Л., Дідковська Л. Г., Яшкіна Н. В. Стратегічний аналіз : навч. посіб. [2-ге вид., перероб. і доп.]. Київ : «Алерта», 2018. 478 с.
23. Гордополов, В. (2018). Нормативно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Економічний простір*. (130), С. 121-137.
24. Гордополов В. Ю. Організаційно-методичні положення бухгалтерського обліку валютних операцій в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю. *Економіка та держава*. 2018. № 5. С. 71–77.
25. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2019. 256 с.
26. Гречаний О. Беремо правильний курс : ринок фінансового консалтингу в Україні. *Консалтинг в Україні*, 2016. №2. 2016. С.10-12.
27. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: 3-тє видання. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 432 с.
28. Гуріна О. В., Корнева Н. О. Управління фінансовими ризиками: навчальний посібник /О. В. Гуріна, Н. О. Корнева. Миколаїв: видавець Румянцева Г. В., 2022. 359 с.
29. Двудіт З. П., Передало Х. С., Моторнюк У. І., Наумчук С. І. Ризики зовнішньоекономічної діяльності: особливості та методи управління ними. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2019. № 2, Т. 1. С. 1-9. <http://doi.org/10.23939/smeu2019.02.001>

30. Дергачова В. В., Рудніцька Ю. В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності в умовах пандемії covid-19. *Економіка та держава*. 2020. № 12. С. 15–20. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.12.15

31. Дідківській М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч посібник. Київ : Знання, 2016. 462 с.

32. Євдокимов, В. В., Гордополов, В. Ю., & Норд, Г. Л. (2019). Теоретично-методичне значення аналізу валютних ризиків у системі управління діяльністю підприємства. *«Вісник ЖДТУ»*: Економіка, управління та адміністрування, (2(88)), 106–120. [https://doi.org/10.26642/jen-2019-2\(88\)-106-120](https://doi.org/10.26642/jen-2019-2(88)-106-120)

33. Жукова Т. А., Басанець І. В., Плікус І. Й. Удосконалення фінансового аналізу та аудиту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка. 2022. № 2. С. 29–35. DOI: 10.21272/1817-9215.2022.2-03

34. Захарчук Т. Б. Напрями мінімізації ризиків зовнішньоекономічної діяльності. *Актуальні проблеми сьогодення: науковий підхід до їх вирішення*. Матеріали Шостої Всеукраїнської наукової Інтернет-конференції 30-31 жовтня 2021 р. Тернопіль : Тайп, 2011. С. 36-38.

35. Ігнатенко, Т., & Савчук, К. (2023). The impact of exchange rate fluctuations on the financial performance of an enterprise engaged in foreign economic activity. *SWorldJournal*, 2(18-02), 111–114. DOI:10.30888/2663-5712.2023-18-02-042

36. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2008. 386 с.

37. Кінзерська, Н. (2021). Методичне забезпечення внутрішнього контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємств торгівлі. *Економіка та суспільство*, (27). DOI:10.32782/2524-0072/2021-27-34

38. Кінзерська Н. В. Складові зовнішньоекономічної діяльності як об'єкти бухгалтерського обліку в умовах невизначеності зовнішнього

середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 15-16. С. 100–105. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.15-16.100

39. Князевич А. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : опорний конспект. Рівне, 2019. 67 с.

40. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр навчальної літератури, 2016. 792 с.

41. Коротунова А. Г. Особливості використання методів розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Матеріали III Всеукраїнської наук.-практ. конференції «Трансформація фінансової системи України: тенденції та перспективи розвитку», 27–28 листопада 2019 р. С. 95-96.

42. Куліш Д. (2023). Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств: особливості для різних сфер діяльності. Науковий вісник Полісся, (1 (26), 211–222. DOI:10.25140/2410-9576-2023-1(26)-211-222

43. Лесик А. О. Особливості оцінки ефективності зовнішньоекономічних операцій у сучасних умовах ведення підприємницької діяльності. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 158-169.

44. Легостаєва О. О., Кондратенко Н. Д. Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. №2 (68). С. 28 -32

45. Литовченко О. Ю. Підходи до ідентифікації та оцінки фінансових ризиків підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск № 16. С. 398-404.

46. Макаренко М. І., Коваленко І. В. Управління логістичними ризиками на підприємстві із зовнішньоекономічною діяльністю. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. №23. С. 315-320. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/23_2019/49.pdf (дата звернення: 11.09.2023).

47. Машталір Я. П. Конкурентні переваги як основний критерій виходу підприємства на зовнішній ринок. *Економіка: проблеми теорії та практики*. Дніпропетровськ. Т. II. 2016. №218. С. 475–482.

48. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності (для магістрів) : навч. посібник / К. В. Ковтуненко, О. М. Коваленко, О. В. Станіславик [та ін.] ; за ред. К. В. Ковтуненко ; Одес. нац. політехн. ун-т. Київ, 2018. 505 с.

49. Менеджмент організацій і адміністрування: теорія та практика: колект. монографія / за ред. проф. Н. С. Скопенко, проф. О. І. Драган. К.: Кафедра, 2020. 404 с.

50. Назарова Т., & Гінзбург Ю. (2019). Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки), (2), 101–104. DOI:10.20998/2519-4461.2019.2.101

51. Найденко М. М. Особливості фінансових ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. *Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту підприємств України: Матеріали конференції*. 2023. С. 486-490.

52. Насипайко Д. С., Подплетній В. В. Основні ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах розвитку глобалізаційних процесів. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 11. DOI: 10.32702/2307-2156-2020.11.35

53. Офіційний сайт ТОВ «Шредер». URL: <https://ua.schreder.com/uk> (дата звернення: 27.09.2023).

54. Павлюк Н. І. Внутрішньофірмове управління підприємством при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 158-169.

55. Пивоварова А. О. Експортно-імпортна діяльність підприємств та ризики, що її супроводжують. *Вісник студентського наукового товариства*

«ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ. Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. Вип.162. С. 155-162.

56. Писаревський І.М., Стешенко О.Д. Управління ризиками. Навч. посібник. Харків : ХНАМГ, 2018. 124 с.

57. Савків, У. С., Сидор, Г. В., & Тимків, А. О. (2022). Risks management of foreign economic activities enterprises in the conditions of war. *Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry)*, (2(26), 79–88. DOI:10.31471/2409-0948-2022-2(26)-79-88

58. Семенюк А. О. Сучасні управлінські інновації в сфері ЗЕД. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019.Ч. 2. С. 158-169.

59. Стратегічне управління підприємством. URL: https://pidruchniki.com/13500826/menedzhment/strategichne_upravlinnya_pidpriyemstvom (дата звернення 19.08.2023)

60. Топіна Я. Ю. Методи подолання ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019.Ч. 2. С. 158-169.

61. Фіщук С. В. Вплив глобальних фінансових ринків на зовнішньоекономічну діяльність підприємств. *Proceedings of the 3rd International Scientific and Practical Conference «Science in the Environment of Rapid Changes»*. (August 16-18, 2023). Brussels, Belgium. С. 45-47.

62. Фонарьова Т. А., Квасова Л. С. Хеджування валютного ризику у практиці українських підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 6 (17) 2018. С. 403-408.

63. Харченко, В.А. Ризики зовнішньоекономічної діяльності: особливості прояву та оцінювання впливу на економічну діяльність фірм [Текст]: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра; спец.: 051 -

економіка / В.А. Харченко; наук. керівник О.В. Кубатко. Суми: СумДУ, 2020. 44 с.

64. Хомюк Н. Л. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: методичні рекомендації до практичних занять / Хомюк Наталія Леонідівна. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2022. 51 с.

65. Чернишов В. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021 (24). DOI:10.32782/2524-0072/2021-24-50

66. Швайко М. Л., Шевченко Є. С., Тимошенко О. Ю. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобальної економічної кризи. *Економіка та держава*. 2021. № 6. С. 118–123. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.6.118

67. Швець Ю. О. Ризики в діяльності промислових підприємств: види, методи оцінки та заходи подолання ризику. *Науковий вісник Ужгородського національного університету* : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. Ужгород : Гельветика, 2018. Вип. 17, Ч.2. С. 131–135.

68. Шутяк О. М. Класифікація інструментів хеджування валютних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності. *Обліково-аналітичне і фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання: національні, глобалізаційні, євроінтеграційні аспекти*: матеріали V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 19-20 листопада 2020 р., м. Миколаїв : Миколаївський національний аграрний університет, 2020. С. 98-102.

69. Янченко В. В. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Менеджмент XXI століття: сучасні моделі, стратегії, технології*. Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2019. Ч. 2. С. 158-169.