

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРВСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи (проекту)

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
(освітній ступінь)

на тему **Оцінка Ризиків Міжнародних Торговельних Угод**

Виконав: студент 4 курсу, групи МЕ41
напряму підготовки (спеціальності) 292
«Міжнародні економічні відносини»

Лавський Андрій Романович

Керівник: Срібна Є.В.

Зміст

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ОЦІНКИ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД	5
1.1. Поняття та класифікація ризиків у міжнародній торгівлі	5
1.2. Управління ризиками міжнародних торговельних угод.	14
1.3. Фактори та інструменти оцінки ризиків в міжнародній торгівлі	20
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД	27
2.1. Якісні методи оцінки ризиків при аналізі міжнародних торговельних угод.....	27
2.2. Кількісні методи оцінки ризиків при аналізі міжнародних торговельних угод.....	34
2.3. Аналіз торговельної угоди за допомогою різних методів	40
РОЗДІЛ III. ТЕНДЕНЦІЇ В УКЛАДАННІ МІЖНАРОДНИХ УГОД В ПЕРІОД НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	56
3.1. Зміна ризиків міжнародних торговельних угод в період економічних викликів	56
3.2. Розробка механізмів ефективного вирішення спорів для зниження рівня ризиків міжнародних торговельних угод	65
3.3. Шляхи вдосконалення управління ризиками міжнародних торговельних угод в період невизначеності.....	72
ВИСНОВКИ	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	79

ВСТУП

Ризик як явище може викликати різну реакцію у підприємців та управлінців. Хтось намагається про це не думати, хтось вживає заходів для мінімізації, хтось віддає перевагу стратегії передачі ризику. В умовах глобалізації та швидкого розвитку міжнародної торгівлі оцінка ризиків стає важливою складовою успішного управління проектами. Ризики можуть виникати з різних джерел, включаючи економічні, політичні, правові та соціальні фактори, що впливають на стабільність і ефективність міжнародних торговельних угод. У наш час будь-який з цих факторів може змінитись так швидко, як ніколи раніше. В умовах глобалізації та розвитку технологій ризик-менеджмент потребує дещо іншого підходу, ніж колись. Невизначеність та мінливість різних факторів вимагають від компаній та організацій детального аналізу та розробки ефективних стратегій для мінімізації можливих загроз. Правильне розуміння природи ризиків допомагає зробити управління ними більш ефективним, а наслідки більш передбачуваними.

Актуальність даної роботи обумовлена необхідністю дослідження методів ідентифікації, оцінки та управління ризиками у сфері міжнародної торгівлі. Розв'язання поставленої в дослідженні проблеми має важливе значення для подальшого розвитку галузі ризик-менеджменту, оскільки дозволяє підвищити стабільність та ефективність міжнародних торговельних операцій. Це, у свою чергу, сприяє зміцненню економічних зв'язків між країнами та створенню більш передбачуваного та безпечного середовища для бізнесу.

Об'єктом дослідження є міжнародні торговельні угоди, що включають у себе всі аспекти, пов'язані з переміщенням товарів і послуг через національні кордони.

Предметом дослідження є ризики, які забезпечуються в процесі викладання та виконання цих умов, а також методи та інструменти для їх ідентифікації, оцінки та мінімізації. Аналіз таких ризиків дозволяє зрозуміти, які фактори найбільше впливають на успішність угод та як можна втратити негативний вплив цих факторів.

Основною метою даного дослідження є вивчення та розробка ефективних стратегій для управління ризиками в міжнародній торгівлі. Для досягнення цієї мети необхідно досягнути таких цілей та завдань:

- ідентифікація основних типів ризиків, які представлені в міжнародних торговельних угодах;
- розробка методики для їх оцінки;
- огляд ефективних стратегій для мінімізації ризиків.

Дослідження буде корисне з огляду на те, що сучасна ризикологія вимагає постійної актуалізації та оновлення підходів, які використовуються на практиці для мінімізації ризиків.

У дослідженні використовуються різноманітні методи, такі як аналіз статистичних даних, моделювання сценаріїв розвитку подій, математичне обчислення, порівняльний аналіз та інші, які можуть глибше зрозуміти природу ризиків та шляхи їх подолання.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ОЦІНКИ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД

1.1. Поняття та класифікація ризиків у міжнародній торгівлі

Ризик – поняття, що включає в себе дуже багато припущень та умовностей, але головним чином намагається дати відповідь на те, на що отримати точну відповідь неможливо. Тому простими словами ризик – це спроба впорядкувати невідоме. Багато людей вивчали ризики як явище та намагались описати їх якомога детальніше і знайти формулу мінімізації ризиків, тож різні науковці пояснювали це явище по-своєму, хоч суть поняття була приблизно одна. Наприклад, Балджи М.Д. пояснював це поняття як невизначеність, яка пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків [1, с 13], а Бозуленко О.Ю. писав, що ризик можна розглядати як невиразну, невизначену ситуацію, в якій потенційно існує можливість настання несприятливої або сприятливої події [2, с 47]. Отже, поняття ризику загалом зводиться до того, що це певна можливість виникнення негативних подій або втрат в результаті невизначеності чи непередбачуваних обставин

У контексті міжнародної торгівлі ризик може включати в себе фінансові втрати внаслідок зміни валютних курсів, політичні та правові ризики, економічну нестабільність, логістичні труднощі та інші фактори, які можуть впливати на успішність торговельної операції.

Існує багато різних класифікацій ризиків, оскільки їх можна класифікувати за різними критеріями. Залежно від сфери застосування поняття може мати різне забарвлення, а основні підходи до розуміння описані в таблиці 1.1. (Додаток А)

Ризики, пов'язані з міжнародними торговельними угодами, є різноманітними і складними, оскільки вони охоплюють широкий спектр факторів, які можуть впливати на успішність та безпеку таких угод. Такі ризики можуть виникати у різних сферах, тому поділяються на економічні, політичні, правові, логістичні та соціальні.

Економічні ризики є одним з найважливіших аспектів, які компанії повинні враховувати при укладанні міжнародних торговельних угод. Вони можуть суттєво впливати на прибутковість, стабільність і конкурентоспроможність бізнесу, тому не варто ними нехтувати при укладанні угод чи при дослідженні кон'юнктури ринку для впровадження нових товарів чи послуг. Економічні ризики можуть виникати, наприклад, при здійсненні валютних операцій. Виникають вони через коливання обмінних курсів між різними валютами. Коли компанії ведуть торгівлю з іноземними партнерами, вони зазвичай здійснюють розрахунки у валюті країни-партнера або у міжнародно визнаній валюті, такій як долар США або євро. Зміни в обмінних курсах можуть призвести до непередбачених фінансових втрат або прибутків. Наприклад, якщо валюта країни-партнера знецінюється відносно валюти країни експортера, то експортні доходи можуть зменшитися в перерахунку на місцеву валюту.

Одним з видів економічних ризиків є інфляційні ризики. Інфляція є процесом знецінення грошей, що проявляється в зростанні цін на товари та послуги [15 с 119]. Висока інфляція в країні-партнері може знизити купівельну спроможність місцевих споживачів, що зменшує попит на імпорتنі товари. Для експортера це означає зниження обсягів продажу і прибутків. Крім того, інфляція може вплинути на витрати виробництва, якщо компанія залежить від імпортованих ресурсів, що подорожчали.

Економічні цикли включають періоди зростання (експансії) і спаду (рецесії) в економіці. Під час економічного спаду знижується рівень споживання, інвестицій та загальна ділова активність, що негативно впливає на міжнародну торгівлю. Зменшення попиту на товари та послуги може призвести до зниження обсягів експорту, збільшення запасів готової продукції і скорочення прибутків. Під час економічного зростання навпаки підвищується попит на імпорتنі товари, що сприяє збільшенню експорту.

До економічних ризиків можна віднести також зміни в умовах ринку, які можуть включати появу нових конкурентів, зміни в уподобаннях споживачів, технологічні інновації та інші фактори, які можуть вплинути на попит та

пропозицію товарів і послуг. Наприклад, технологічний прорив у виробництві може знизити витрати на виробництво товарів у країні-конкуренті, що зробить продукцію цієї країни більш конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Компанії, які не встигають адаптуватися до таких змін, можуть втратити частку ринку і знизити прибутки.

В умовах ринкової економіки мають місце і кредитні ризики. Вони виникають, коли є ймовірність, що іноземний партнер не зможе виконати свої фінансові зобов'язання. Це може статися через фінансову нестабільність партнера, зміни в економічних умовах або інші фактори. Невиконання зобов'язань може призвести до значних фінансових втрат для компанії, що експортує товари або послуги. Для зниження цього ризику компанії можуть використовувати такі інструменти, як акредитиви, страхування кредитних ризиків або ретельний аналіз фінансового стану партнерів.

Політичні ризики мають прояв, наприклад, у політичній нестабільності країн. Часті зміни урядів, політичні кризи або перевороти можуть створити непередбачуване середовище для бізнесу. Нестабільні уряди можуть швидко змінювати політику, що впливає на умови ведення бізнесу. Протести, страйки та громадські заворушення можуть перешкоджати нормальній діяльності компаній, затримувати поставки та виконання угод, а також створювати загрози для безпеки персоналу та майна.

Зміни у податковому законодавстві, експортно-імпортних правилах, екологічних нормах також можуть створювати додаткові фінансові та адміністративні навантаження на компанії. Наприклад, нові мита або квоти можуть зробити торгівлю менш вигідною.

Уряд може націоналізувати або експропріювати активи іноземних компаній, що призведе до втрат. Це ризик особливо актуальний у країнах з високим рівнем державного втручання в економіку. Війни, прикордонні конфлікти та дипломатичні суперечки можуть призвести до переривання торговельних шляхів, введення санкцій або повної зупинки торгівлі з певними країнами. Наприклад, торговельні санкції можуть заборонити експорт або імпорт певних товарів. Введення санкцій

або ембарго може різко обмежити можливості для ведення бізнесу з певними країнами або компаніями. Це включає фінансові санкції, обмеження на торгівлю технологіями, енергоносіями та іншими ключовими товарами.

При розгляді політичних чинників варто згадати про корумповані системи адміністративного апарату, які сильно ускладнюють чесну торгівлю [57]. Високий рівень корупції в деяких країнах може створювати додаткові витрати та ризики для компаній. Вимагання хабарів, затримки у видачі дозволів та інших адміністративних процедур можуть суттєво ускладнити ведення бізнесу.

Ще однією сферою, де можуть виникати ризики під час міжнародної торгівлі, є правове поле. Правові ризики в міжнародних торговельних угодах є суттєвими і можуть мати значний вплив на успішність та безпеку комерційних операцій. Ці ризики виникають через різноманітні правові аспекти та регуляції, які можуть впливати на виконання угод між партнерами з різних країн.

Кожна країна має свою унікальну правову систему, яка може значно відрізнятись від правової системи іншої країни. Це включає відмінності у цивільному праві, комерційному праві, податковому праві та регуляторних вимогах. Наприклад, деякі країни дотримуються континентальної правової системи, тоді як інші — загального права. Ці системи мають різні підходи до регулювання контрактних відносин, вирішення спорів та відповідальності сторін. Ці відмінності в правових системах можуть призвести до конфліктів та труднощів у виконанні контрактів. Наприклад, правові норми однієї країни можуть не визнаватися в іншій, що ускладнює юридичне оформлення угод та вирішення спорів.

Важливим аспектом укладання міжнародних торговельних угод є визначення юрисдикції, тобто країни або регіону, чиє законодавство буде застосовуватися у випадку правових спорів. Сторони мають заздалегідь узгодити, де і яким чином будуть вирішуватися можливі конфлікти, включаючи вибір арбітражного суду або національного суду.

Відсутність чіткого визначення юрисдикції може призвести до затягування судових процесів, збільшення витрат на юридичні послуги та ускладнення процесу виконання судових рішень.

Виконання міжнародних контрактів часто стикається з різноманітними правовими вимогами, включаючи дотримання стандартів якості, сертифікації, ліцензування та дотримання місцевих регуляцій. У випадку невиконання цих вимог, сторони можуть стикатися з юридичними санкціями, штрафами та втратою прав на ринок. Наприклад, якщо товар не відповідає вимогам сертифікації країни-імпортера, це може призвести до затримки або відмови у прийомі товару, що впливає на фінансові результати компанії та її репутацію.

Закони і регуляції постійно змінюються, і компанії повинні стежити за цими змінами, щоб залишатися у відповідності до законодавства. Особливо це стосується сфер, які швидко розвиваються, таких як охорона навколишнього середовища, технології, безпека продукції та інтелектуальна власність. Непередбачувані зміни у законодавстві можуть створити додаткові витрати на адаптацію до нових вимог, затримки у виконанні контрактів або навіть неможливість виконання угоди.

У міжнародних угодах важливо захистити інтелектуальну власність, таку як патенти, товарні знаки та авторські права. Порухення інтелектуальної власності може призвести до значних втрат. Незаконне використання технологій або брендів може зашкодити конкурентоспроможності компанії та призвести до юридичних конфліктів. Недостатній захист інтелектуальної власності може призвести до втрати унікальних конкурентних переваг та фінансових втрат через судові процеси та відшкодування збитків.

Враховання правових відмінностей, узгодження юрисдикції, дотримання місцевих законів і регуляцій, а також захист інтелектуальної власності є ключовими для успішної реалізації міжнародних комерційних операцій. Розробка ефективних юридичних стратегій та консультування з фахівцями з міжнародного права допомагає мінімізувати ці ризики і забезпечити стабільний розвиток бізнесу.

Щодо логістичних ризиків, то вони теж є важливим аспектом, який може значно вплинути на успішність міжнародних торговельних угод. Ці ризики пов'язані з транспортуванням, зберіганням, обробкою та постачанням товарів.

Такі ризики можна поділити на транспортні, регуляторні, інфраструктурні, ризики, пов'язані з управлінням ланцюгами поставок, а також природні та техногенні ризики.

Прикладом транспортних є затримки, які можуть бути викликані різними причинами, такими як погодні умови, транспортні аварії, проблеми з перевізниками або затори на дорогах. Такі затримки можуть призвести до недотримання строків поставки, що в свою чергу може викликати фінансові втрати, штрафи або втрату довіри клієнтів.

Також під час транспортування вантаж може бути пошкоджений або втрачений через аварії, недбале поводження, крадіжки або природні катастрофи. Це може призвести до значних фінансових втрат і додаткових витрат на заміну або ремонт товарів. Неправильний вибір транспортного засобу може призвести до неефективності доставки. Наприклад, використання ненадійного перевізника або неправильного типу транспортного засобу може збільшити ризик затримок або пошкоджень вантажу.

До регуляторних можна віднести митні ризики. Товари можуть бути затримані на митниці через недоліки в документації, перевірки або непорозуміння з митними органами. Це може спричинити затримки в доставці та додаткові витрати на зберігання вантажу. Різні країни мають свої регуляторні вимоги щодо імпорту та експорту товарів. Невідповідність цим вимогам може призвести до відмови у ввезенні товарів, штрафів або необхідності переробки або утилізації товарів.

Недостатня або застаріла транспортна інфраструктура, така як дороги, порти, аеропорти та залізниці, може створити перешкоди для ефективної доставки товарів. Це може призвести до затримок і збільшення витрат на транспортування. Залежність від сторонніх постачальників послуг, таких як перевізники або складські оператори, може збільшити ризики, якщо ці постачальники не виконують свої зобов'язання належним чином.

Мають місце і ризики, пов'язані з неправильним підходом до управління ланцюгами поставок. Неправильне або неефективне планування ланцюга поставок може призвести до проблем з координацією між різними етапами доставки, що

може викликати затримки та додаткові витрати. Недостатня або неправильна комунікація між учасниками ланцюга поставок може призвести до непорозумінь і помилок, які впливають на своєчасність і ефективність доставки товарів.

Несприятливі події, такі як землетруси, урагани, повені або пожежі, можуть суттєво вплинути на транспортну інфраструктуру та логістичні операції, спричиняючи затримки та пошкодження вантажу. Аварії на транспортних засобах, в портах або на складах можуть призвести до пошкодження товарів і затримок в доставці.

Оскільки ризик має місце у повсякденному житті кожної людини, у кожній операції будь-якого підприємства, у діяльності будь-якої фірми, він впливає на повсякденне життя, а також на процеси світової торгівлі. Цей вплив є різностороннім і часто комплексним, але можна виділити основні аспекти впливу ризику:

Економічний вплив: зростання ризиків у економічному аспекті може мати значний вплив на фінансові показники приватного чи державного підприємства. Негативні ризики, такі як втрати через зміни валютних курсів, економічні нестабільності або тарифні бар'єри, можуть призвести до втрат для компаній та споживачів.

Соціальний вплив особливо проявляється в житті людей, які залежать від торговельних угод як від свого засобу існування. Наприклад, зміни в торговельних угодах можуть впливати на зайнятість, ціни на товари та послуги, а також на загальний економічний стан країни. Очевидно, що чим більше ризиків в процесі існування людини, тим менш задоволена вона буде діяльністю структури, яка ці ризики повинна контролювати та управляти ними. Наглядним прикладом є поширення соціальної напруженості серед населення при посиленні військової активності. При зростанні будь-яких ризиків, наприклад, зростання ймовірності сильного дощу, населення вживає заходів для пристосування до ситуації та мінімізації негативних наслідків.

Будь-які політичні події впливають на соціум, тому наступним видом впливу є *політичний вплив*: ризики в торгівлі можуть виникати внаслідок політичних

рішень та конфліктів. Політичні зміни, такі як введення нових законів або міжнародні конфлікти, можуть призвести до змін у торговельних угодах та вплинути на ринкові умови. Недемократичні закони, впроваджені органами влади у дію, сприяють зростанню соціальної напруги тощо.

Екологічний вплив – торговельні угоди можуть сприяти експлуатації природних ресурсів через збільшення обсягів виробництва та транспортування товарів. Так само закриття певних підприємств зі значним рівнем викидів у повітря знижує ризики, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища.

Сучасна ризикологія розглядає ризик як не лише небажану характеристику невизначеності майбутніх подій, але й як джерело можливостей для отримання позитивних вигод. Таким чином, існує два типи ризиків: ризик-негатив, який потрібно уникати, та ризик-позитив, з яким можна розумно погоджуватись, оскільки він може принести потенційний позитивний результат.

Прикладом негативного ризику може бути зміна валютного курсу. Наприклад, уявімо компанію, яка імпортує товари з-за кордону та планує сплатити їх у іноземній валюті. Якщо валютний курс несподівано зміниться так, що валюта, у якій проводиться оплата, зросте в ціні в порівнянні з власною валютою компанії, це може призвести до значного збільшення вартості товарів для компанії. Наслідком цього може бути зниження прибутку компанії, втрата конкурентної переваги або навіть фінансові проблеми. Такі негативні ризики можуть значно позначитися на фінансовому стані підприємства та його діяльності в цілому.

Прикладом позитивного ризику може бути запуск нового продукту на ринок. Наприклад, компанія розробляє новий продукт і розраховує на успіх на ринку. Якщо цей продукт виявиться популярним серед споживачів і призведе до збільшення обсягу продажів, це може принести значний прибуток компанії та підвищити її конкурентоспроможність. Позитивний ризик може також включати можливості для розвитку нових ринків або партнерств з іншими компаніями, що сприятиме зростанню бізнесу та створенню нових можливостей для розвитку, тож управління такими ризиками теж є важливою складовою ризик-менеджменту.

“Для виникнення економічного ризику повинні виконуватися наступні умови:

- ризик можливий тільки в тому випадку, якщо є невизначеність, тобто відсутня вичерпна інформація про умови прийняття рішень;
- економічний ризик має місце при певній зрілості економіки. В економіці з низьким рівнем виробництва на душу населення розвиток економіки практично детермінується стратегією виживання, суворою необхідністю забезпечення мінімальних потреб населення;
- ризик можливий тільки в тому випадку, якщо є можливість активного керівництва й регулювання економікою;
- ризик можливий, якщо керівники матеріально зацікавлені в кінцевому результаті ухвалених рішень” [1]

В процесі управління ризиками важливо розрізнити первинний (або початковий) та залишковий ризик. Первинний ризик - це ризик, який існує до вживання будь-яких заходів щодо його мінімізації або управління. Він показує початкову небезпеку або загрозу, яка може бути включена в організацію, проект чи інший об’єкт управління. Оцінка первинного ризику без врахування заходів контролю і служить відправною точкою для подальшого аналізу та прийняття рішень.

Залишковий – це рівень ризику, який залишається після застосування заходів із зниження (мінімізації) ризику до прийняттого для банку рівня [22]. Він показує частину первинного ризику, яку неможливо повністю усунути або мінімізувати. Цей вид ризику враховує всі вжиті заходи та знаходиться на рівнях, прийнятих для організації або проекту, але потребує постійного моніторингу та управління [60].

Дворівнева модель оцінки ризиків передбачає чотири етапи впровадження заходів з мінімізації ризиків [22]:

1. Виявити та оцінити первинний ризик
2. Застосувати заходи із мінімізації ризику
3. Оцінити залишковий ризик
4. Застосувати оцінку ризику

1.2. Управління ризиками міжнародних торговельних угод.

Оскільки ризик як явище має певні властивості, розуміння таких властивостей допомагає ефективно здійснювати управління, а також чіткіше описати його та мінімізувати втрати, пов'язані з ним.

По-перше, треба розуміти, що ризик є результатом невизначеності щодо майбутніх подій чи ситуацій. Ризик по своїй суті виникає з невизначеності. Це означає, що ми не можемо передбачити з абсолютною впевненістю, які події чи обставини в майбутньому відбудуться, а також як саме вони вплинуть на конкретні цілі, проекти або життя загалом. Є безліч факторів, які впливають окремо або комплексно, вони можуть відбутись або ні, можуть проявитись в такій чи іншій формі, з такою чи іншою силою і т. д. Це означає, що ризик є варіативним – він може відрізнятися за різними характеристиками, такими як природа, масштаб, тривалість тощо. Це багатогранне явище, яке проявляється у різних формах та умовах.

Це пов'язано з наступною характеристикою ризику – *ймовірністю*. Вона показує, наскільки великою є можливість того, що певна подія або явище станеться у майбутньому. Ймовірність може бути високою або низькою, залежно від різних факторів, таких як внутрішні та зовнішні умови, попередній досвід, доступні дані та інші обставини. На рівень ймовірності певного результату можуть впливати природні фактори, наприклад, катаклізми чи кліматичні зміни, економічні, такі як зміни на ринку, фінансові кризи чи зміни у політиці центральних банків, політичні фактори, технологічні, соціокультурні та інші.

Важливо те, що на ймовірності можна впливати та збільшувати або зменшувати шанси настання певної події. Наприклад, якщо підприємство оцінює ймовірність втрат від можливої пожежі у своєму складі, воно може вжити заходів з пожежної безпеки для зниження цієї ймовірності. Це може включати в себе встановлення систем автоматичного пожежогасіння, навчання персоналу правилам безпеки та пожежної евакуації, а також планування заходів щодо врятування майна в разі виникнення пожежі [58].

При оцінці ризиків корисним є знати, які можливі *наслідки* існують при настанні певної події. Це допомагає побачити ті сценарії розвитку подій, за яких збитки найбільші, та вживати заходів для зменшення ймовірності таких сценаріїв або мінімізації збитків, якщо вони все-таки настануть.

Ще одним важливим аспектом для розуміння природи ризику є те, що ризик не існує сам по собі, а його існування спричинене певними умовами, тобто він завжди існує у певному контексті, що визначає його природу та вплив. Контекст ризику можна розглядати з різних точок зору.

У бізнесовому контексті ризик може бути операційним, що виникає внаслідок збоїв у внутрішніх процесах компанії, стратегічним, якщо це ризики, пов'язані з довгостроковими цілями бізнесу, а також репутаційним, що виникає внаслідок негативного впливу на репутацію компанії через незадоволення клієнтів, негативну увагу засобів масової інформації чи публічні скандали.

У фінансовому контексті ризик може бути кредитним, який виникає через невиконання боргових зобов'язань контрагентами, ринковим, що спричинений змінами на фінансових ринках, коливаннями валютних курсів та цін на акції та інші фінансові інструменти, та ліквідним – ризиком втрати ліквідності через відсутність достатньої суми грошових коштів.

Існують і інші види контекстів, у яких виникають певні ризики, наприклад, екологічний, технологічний чи соціальний, але їхні особливості менше стосуються об'єкту нашого дослідження, тому описувати їх більш детально не є доцільним. Відзначимо, що контекст, як і ризик, має властивість змінюватись, тож ризик може одночасно існувати в різних контекстах, а в одному контексті, умовах чи ситуації можуть існувати різні ризики.

Однією з властивостей ризику також є *суперечливість*, вона полягає в тому, що він проявляється по-різному. З одного боку, ризик спрямований на досягнення суспільно важливих результатів нетрадиційними, новаторськими методами в умовах невизначеності та необхідності вибору. Це сприяє подоланню консерватизму, догматизму, відсталості та психологічних бар'єрів, які перешкоджають впровадженню нових перспективних видів діяльності. Ризик

дозволяє позбутися стереотипів, що стримують суспільний розвиток, та реалізовувати ініціативи, новаторські ідеї і соціальні експерименти, спрямовані на досягнення успіху. З іншого боку, якщо в умовах недостатньої інформації альтернативу обирають без врахування об'єктивних закономірностей розвитку явища, до якого приймається рішення, ризик може призвести до авантюризму та суб'єктивізму, що в кінцевому підсумку гальмує соціальний прогрес.

“Суперечлива природа ризику проявляється у зіткненні об'єктивно існуючих ризикованих дій з їх суб'єктивною оцінкою. Таким чином людина, не схильна до авантюрних, ризикованих кроків, може вважати ті чи інші дії ризикованими, а іншими людьми вони можуть розцінюватися як обережні, позбавлені всякого ризику. У випадку, коли авантюра завершується успіхом – це вважається вищим досягненням в гармонійному поєднанні факторів, що призвели до перемоги «по лезу бритви». І в даному випадку ці дії сприймаються уже не як авантюра, а як вміло прочитаний ризик.” [1, с. 16-17]

Суб'єктивізм у оцінці ризиків має значний вплив на процес прийняття рішень та управління ризиками. Він виникає, коли особисті переконання, уподобання, емоції або обмежені знання окремих осіб впливають на оцінку ймовірності та потенційного впливу ризиків. При спробі тверезо оцінити певний ризик можна зіткнутися з бар'єрами, які перешкоджають цьому. Частіше всього це може бути через обмежений досвід чи низький рівень знань. Люди часто приймають рішення, ґрунтуючись на власному досвіді та знаннях, які можуть бути недостатніми або застарілими. Це може призвести до неправильної оцінки ризиків та неадекватних заходів управління ними.

Емоції, такі як страх, оптимізм, тривога або впевненість, можуть впливати на оцінку ризиків. Наприклад, страх може змусити людину переоцінити ризики, тоді як надмірний оптимізм може призвести до їх недооцінки. Люди часто схильні перебільшувати ймовірність і вплив рідкісних, але яскравих подій (наприклад, авіакатастроф або терористичних актів), що може викликати непропорційну реакцію на ці ризики порівняно з більш звичайними, але більш ймовірними подіями. Водночас при оцінці ризиків легше фокусуватися на короткострокових

вигодах або втратах, ігноруючи довгострокові наслідки своїх рішень. Це може призвести до прийняття рішень, які мають серйозні негативні наслідки у майбутньому.

Також люди мають тенденцію підтверджувати свої попередні переконання і ігнорувати інформацію, яка їм суперечить. Це явище, відоме як підтверджувальне упередження [16], може значно спотворити оцінку ризиків. Вплив колег, друзів, родини та суспільства в цілому може мати місце при спробі об'єктивного сприйняття ризиків. Групове мислення може призводити до прийняття рішень, які не є оптимальними та навіть можуть зашкодити.

Управління ризиками в міжнародних торговельних угодах є критично важливим аспектом, оскільки ці угоди часто стикаються з великим спектром ризиків, пов'язаних з політичними, економічними, фінансовими, соціальними та іншими факторами. Ефективне управління ризиками допомагає мінімізувати можливі негативні наслідки та забезпечує стабільність і успіх угод.

Перший крок у процесі управління ризиками - це ідентифікація потенційних ризиків. Це включає в себе визначення всіх можливих подій або ситуацій, які можуть вплинути на угоду. Така ідентифікація може здійснюватися різними способами, але найбільш ефективним підходом є виявляти ризики, використовуючи всі можливі інструменти.

Аналізуючи попередні угоди та проекти, можна використовувати ризики, які вже мали місце при попередніх оцінюваннях. Такий підхід базується на вивчених історичних даних, включаючи звіти про минулі проекти, інциденти та вивчений досвід інших компаній. Також можна залучати фахівців, які мають досвід у галузі міжнародної торгівлі, фінансів, права або логістики та повідомляють про деякі ризики. Експерти можуть надати цінні поради на основі свого досвіду та знань. Мозковий штурм забезпечує зібрання команди з різних підрозділів компанії для спільного обговорення можливих ризиків. Цей підхід дозволяє отримати широкий спектр ідей та перспектив. Всі ці способи допоможуть ідентифікувати ризики для їх подальшого опрацювання.

Після ідентифікації ризиків необхідно оцінити ймовірність їх виникнення та можливий вплив на угоду. Така оцінка може бути кількісною і полягати у використанні статистичних методів та моделей для оцінки ймовірності та впливу ризиків, а може бути якісною і полягати у використанні експертних оцінок, сценарних аналізів та інших методів для оцінки ризиків.

Коли ймовірність ризиків оцінена, необхідно з числа всіх можливих ризиків визначити ті, які є найбільш критичними та потребують першочергової уваги, тобто провести пріоритизацію ризиків, порівнявши їх за рівнем ймовірності та впливом. Коли такі дії проведені, необхідно зайнятися розробкою стратегій управління ризиками. Вони можуть бути різними, тому мають різні наслідки та методи діяльності [5].

Стратегія «Прийняття ризику» полягає в тому, що менеджер проекту визнає можливість виникнення ризику і відразу планує способи його вирішення. Вона підходить для ризиків з низькою ймовірністю настання або незначним впливом на проект.

Стратегія «Уникнення ризику». Використовуючи цю стратегію, менеджер проекту вживає заходів для запобігання виникненню ризику. Це включає обмеження впливу зовнішніх факторів та контроль внутрішніх. Ця стратегія підходить для ризиків, причини яких можна передбачити та усунути. Наприклад, це можуть бути хвороби працівників, тривалі погодження з іншими відділами, зміна вимог до продукту.

Стратегія «Зменшення впливу». Суть стратегії: менеджер проекту планує заходи для зниження рівня впливу і ймовірності ризику. Ця стратегія застосовується для ризиків з високою ймовірністю настання і значним впливом на проект. Наприклад, брак навичок або зміни у робочих процесах.

Стратегія «Передача ризику» передбачає передачу завдання та пов'язаних з ним ризиків замовнику або іншим виконавцям. Вона застосовується в тих випадках, коли немає ресурсів або знань для вирішення потенційної проблеми. Наприклад, компанія не має потрібного обладнання для транспортування та відвантаження

товару, тому вирішує укласти договір з компанією-перевізником, яка візьме на себе ризики, пов'язані з цим.

У ризик-менеджменті під час розробки стратегії необхідно враховувати місію та цілі організації. У цьому контексті можна виділити декілька принципів управління ризиками, кожен з яких має свої особливості та значення.

Перший принцип, цілепокладання, є провідним принципом управління ризиками [17]. Він передбачає узгодження цілей управління ризиками із місією та загальними цілями органу державної влади. Цілепокладання - це складний процес, що складається з двох компонентів: постановки завдання (мети) та розробки програми для досягнення цієї мети. На перший погляд, повне уникнення ризику в органах державної влади може здаватися позитивним. Однак така ситуація може обмежити можливості держави у виконанні своїх функцій. Тому метою ризик-менеджменту не може бути повне уникнення ризику, а зниження його до прийняттого рівня.

Другий принцип, ефективності управління ризиками, відображає досягнення максимального результату за мінімальних витрат. Це означає, що витрати на управління ризиком мають бути меншими за можливі витрати у разі реалізації ризику за відсутності ризик-менеджменту. За цим принципом вигідніше здійснити витрати на управління ризиками, ніж зазнати збитків внаслідок настання несприятливої події.

Третій принцип, принцип зворотного зв'язку, вимагає, щоб поточний результат управління ризиками порівнювався з початково поставленою метою. Сигнал про неспівпадання має оперативно надходити на «вхід» системи і викликати коригування вже прийнятих рішень, за що відповідає уповноважений виконавець. Порушення зворотного зв'язку веде до збоїв у роботі системи управління ризиками і викривлення результатів, що негативно впливає на діяльність всієї організації.

Четвертий принцип, комплексності (системності), передбачає, що різними ризиками не можна управляти окремо. У процесі ідентифікації ризиків вони мають утворювати замкнену систему з ієрархічною структурою. Ризики можуть управлятися різними методами, але з урахуванням один одного та оцінкою

сукупного одночасного впливу. Важливо забезпечити, щоб зменшення одного виду ризику не призводило до зростання іншого. Цей принцип передбачає оцінку всіх ризиків у сукупності та аналіз їхніх наслідків для організації.

П'ятий принцип, толерантності, означає, що управління ризиками повинно бути побудовано таким чином, щоб відхилення в діяльності системи у певних межах не призводили до катастрофи. Для практичного застосування цього принципу на початку формування механізму управління ризиками доцільне визначення якомога більшої кількості факторів, що впливають на діяльність органу державної влади. Надалі варто детально досліджувати визначені фактори виникнення ризику за різних обставин.

Дотримання цих принципів допомагає забезпечити ефективне управління ризиками, що сприяє стабільності та успішності діяльності організацій, особливо в умовах мінливого зовнішнього середовища.

1.3. Фактори та інструменти оцінки ризиків в міжнародній торгівлі

З точки зору оцінки ризиків в міжнародній торгівлі, важливо враховувати різноманітні фактори та використовувати спеціалізовані інструменти для аналізу та керування ризиками.

Існують різні види факторів, які впливають на процес оцінки ризиків у міжнародній торгівлі. Фактори ризику – це причини або рушійні сили, які породжують ризиковані процеси [1].

Контрольовані фактори ризику — це ті, на які організація або особа може впливати або керувати ними в значній мірі. Вони зазвичай знаходяться у внутрішньому середовищі організації або процесу. Такі фактори ризику знаходяться, наприклад, у сфері управління персоналом, процесів та процедур всередині компанії, технічного забезпечення, фінансового управління тощо.

Неконтрольовані фактори ризику — це ті, на які організація або особа не може впливати або може впливати лише частково. Вони зазвичай знаходяться у зовнішньому середовищі і є поза межами контролю організації. До таких можна

віднести економічні умови, політичні фактори ризику, природні умови та соціальні фактори.

Фактори ризику також можна поділити на зовнішні та внутрішні. Вони суттєво відрізняються за своєю природою та походженням. Зовнішні фактори ризику виникають поза межами організації і зазвичай не підконтрольні їй. Вони включають економічні умови, політичну стабільність, регуляторні зміни, соціальні зрушення, технологічний розвиток і природні катастрофи. Ці фактори можуть значно впливати на діяльність компанії, проте вона має обмежені можливості для їх контролю. Наприклад, раптова зміна законодавства або економічна рецесія можуть створити серйозні виклики, які компанія може лише частково передбачити і підготуватись заздалегідь.

Внутрішні фактори ризику походять зсередини організації і зазвичай підконтрольні їй. Вони включають операційні процеси, людський фактор, фінансове управління, технологічну інфраструктуру та організаційну культуру. Ці фактори впливають на ефективність роботи організації і можуть бути керованими за допомогою належного управління, удосконалення внутрішніх процесів і технологій, навчання персоналу та розвитку корпоративної культури. Наприклад, покращення внутрішніх комунікацій та навчання персоналу можуть значно знизити ризики, пов'язані з помилками та неефективністю.

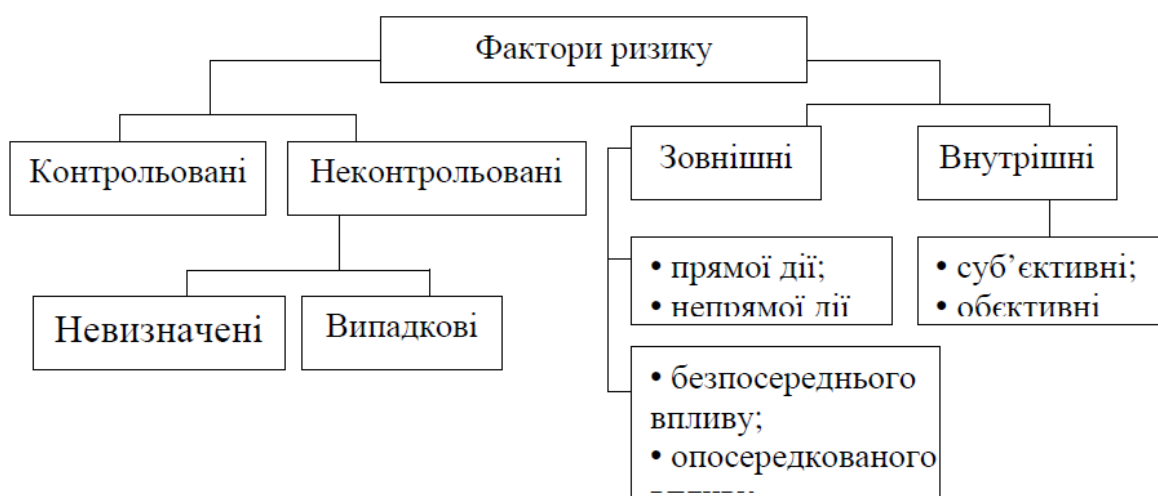


рис. 1.3 Види факторів ризику [1]

Розуміння відмінностей між зовнішніми та внутрішніми факторами ризику є важливим для розробки ефективних стратегій управління ризиками. Організаціям

потрібно враховувати як зовнішні загрози, такі як ринкові зміни або природні катастрофи, так і внутрішні проблеми, пов'язані з операційними процесами та людськими ресурсами.

Для якісної оцінки ризиків треба володіти великим обсягом статистичних даних. Для людини аналіз та обробка інформації давно стала тим, що можна делегувати технологіям. Тому розумним рішенням при винайденні відповідних технологій було розробити якусь систему, яка допомогла б якісно та швидко, з мінімальними затратами людської сили, виявляти та проводити аналіз тих чи інших ризиків. Ідея використання індикаторів для оцінки ризиків походить з теорії управління та економіки, і була розроблена та вдосконалена ефективними дослідниками та практиками в цій галузі. Точне авторство конкретної концепції індикаторів ризику складно присвоїти комусь однойменно, оскільки це поняття розвивалося є результатом колективних зусиль багатьох. У 1963 році Маккалоу опублікував статтю під назвою "An Information Theory Measure of Risk". У цій статті він представив концепцію використання ентропії для кількісної оцінки ризику.

Ключовий показник ризику (KRI) — це метрика для вимірювання ймовірності того, що сукупна ймовірність події та її наслідків перевищить схильність організації до ризику та матиме серйозний негативний вплив на здатність організації бути успішною [21]. Використання індикаторів ризиків швидко виявляє певні проблеми, забезпечуючи прийняття своєчасних та ефективних рішень для їх мінімізації або уникнення.

Індикатори ризиків є чисельними або якісними показниками, які використовують для моніторингу різних аспектів діяльності компанії. Вони можуть бути представлені в якості коефіцієнтів, відсотків, абсолютних значень або інших показників, які відображають стан ризику. Основною частиною індикаторів ризиків є забезпечення систематичного контролю та аналізу наявних загроз, які можуть негативно вплинути на діяльність організації.

Для використання індикаторів ризиків необхідно провести розробку таких індикаторів, яка полягає у визначенні ключових аспектів діяльності компанії, які можуть бути піддані ризику, а потім у розробці індикаторів, що найкраще показують можливість загрози для кожного з визначених аспектів. Наприклад, для фінансових ризиків це можуть бути показники ліквідності, рівень заборгованості або коефіцієнт покриття. Для впровадження якісної системи індикаторів необхідно мати статистичні дані, на основі яких ці індикатори будуть працювати. Більше того, у процесі використання цього інструменту необхідно проводити регулярний збір та моніторинг даних за визначеними індикаторами ризиків. Для цього використовується автоматизована система збору даних, щоб забезпечити точність та безпечність інформації.

Моніторинг та збір даних є критично важливими для ефективного управління ризиками в організації. Використання автоматизованих систем, інтеграція даних з різних джерел, навчання персоналу та використання візуалізацій є перевіреними методами, що забезпечують точність та ефективність процесу. Цей підхід дозволяє безпечно виявити поточні загрози та прийняти відповідні заходи для мінімізації або знищення ризиків, забезпечуючи стабільну та ефективну діяльність компанії. Зупинимось детальніше на процесі моніторингу даних при створенні індикаторів.

Першим кроком є визначення ключових ризикових індикаторів, які найкраще відображають можливість загрози для організації. Ці індикатори повинні бути конкретними, вимірюваними та пов'язаними з числами аспектів діяльності компанії. Важливо встановити базові значення для кожного індикатора ризику, з якими будуть порівнюватися поточні показники. Це дозволяє побачити, коли ризик виходить за межі допустимих значень і вимагає уваги. Методи збору даних можуть включатися як автоматизовані системи, так і ручні процеси. Автоматизовані системи збору даних, такі як програмне забезпечення моніторингу, можуть забезпечити точність та своєчасність інформації. Регулярний моніторинг індикаторів ризиків дозволяє випадково виявляти зміни в ризиковому профілі компанії. Це може бути щоденний, тижневий або місячний моніторинг, залежно від специфіки діяльності організації. Зібрані дані повинні бути проаналізовані для

виявлення тенденцій та відхилень від нормальних показників. Аналіз покаже, чи є зміни сигналом про зростання рівня ризику і які заходи потрібно вжити. Регулярні звіти про стан індикаторів ризиків повинні надаватися керівництву організації для прийняття рішень. Звіти можуть включати графіки, діаграми та інші візуальні засоби для полегшення інтерпретації даних. Такі процеси давно перейшли до сфери обов'язків машин, тому зараз ми маємо сучасні системи автоматизованих індикаторів, що сигналізують про ті чи інші ризики.

Прикладом такої системи може бути українська система індикаторів ризиків, що працює для забезпечення чесних публічних закупівель. Індикатори розраховуються за допомогою програмного забезпечення, яке застосовує алгоритми обчислення ризиків відповідно до заданих параметрів.

«Під час затвердження переліку індикаторів, кожному індикатору присвоюється умовна вага, що перебуває в діапазоні від 0,1 до 0,5, яка визначається з урахуванням наявності ознак порушень законодавства у сфері публічних закупівель, що можуть бути виявлені за результатами аналізу спрацьованих індикаторів, за які встановлено адміністративну відповідальність.

У разі спрацювання індикатора (індикаторів) за конкретною процедурою закупівлі (або окремим лотом) та залежно від загальної умовної ваги цих індикаторів ризик-система закупівель автоматично присвоює процедурі закупівлі один із таких рангів ризику, в залежності від значення діапазону загальної умовної ваги спрацьованих індикаторів» [24]. Також система ризиків має рангування, тобто поділена на три ступені ризику, де 1 ранг ризику є високим, 2 – помірним, а третій – це низький рівень ризику.

Наразі система має 50 автоматичних індикаторів ризику, серед яких для прикладу такі:

- невиконання замовником рішення органу оскарження
- замовник відхилив тендерні пропозиції всіх учасників під час закупівлі товарів або послуг, крім переможця
- замовник відхилив тендерні пропозиції всіх учасників під час закупівлі робіт, крім переможця

- закупівля товарів та послуг у одного учасника
- закупівля робіт у одного учасника
- зміна істотних умов договору (ціни за одиницю товару)
- замовник відхилив мінімум 2 учасників
- явне завищення очікуваної вартості
- короткий строк виконання договору при закупівлі робіт
- застосування 24 годин після винесення рішення органом оскарження
- повторне визнання переможцем учасника після винесення рішення органом оскарження [25].

Варто зазначити, що автоматизована система індикаторів ризиків є допоміжною системою для діяльності процесів публічних закупівель. В першу чергу такі процеси все ще контролюються органами державного фінансового контролю та громадськими об'єднаннями [26]. Проте, ця система допомагає виявляти ризики швидше та з меншими зусиллями.

Щодо міжнародної торгівлі, то Державна служба фінансового моніторингу України та міжнародні організації, такі як FATF (Financial Action Task Force, міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей) розробляють системи індикаторів, що вказують на можливі порушення при укладанні міжнародних торговельних угод. Щоправда, такі індикатори не можуть бути автоматизовані, оскільки поки що не існує єдиної системи, яка б фіксувала інформацію про всі міжнародні договори та факти поставки тих чи інших товарів.

Насправді такі системи існують не лише на платформах публічних закупівель. Систему індикаторів утворюють і інші індекси. Одним з таких є бета-критерій, який вимірює систематичний ризик окремих складових портфеля фінансових інструментів [28]. Бета-критерій був розроблений американським економістом Гаррі Марковіцем у 1950-х роках у рамках його теорії портфеля, за що він отримав Нобелівську премію з економіки у 1990 році. Цей критерій став однією з основних концепцій сучасної фінансової теорії, зокрема, в рамках моделі оцінки капітальних активів (Capital Asset Pricing Model, CAPM), розробленої також Вільямом Шарпом, Джоном Лінтнером та Яном Моссінім. У міжнародній торгівлі

бета-критерій може бути застосований для оцінки валютних ризиків. Наприклад, компанія може аналізувати, як зміна курсу валют вплине на її фінансові результати і використовувати цей аналіз для розробки стратегій хеджування або ж, аналізуючи β акцій партнерів, можна зрозуміти, наскільки компанії схильні до ринкових ризиків і як це може вплинути на виконання контрактних зобов'язань.

Такий інструмент як індекс логістичної ефективності (Logistics Performance Index, LPI), розроблений Світовим банком, є одним із найвідоміших інструментів для оцінки логістичної ефективності країн. LPI базується на глобальному опитуванні операторів логістики (глобальні експедитори та перевізники). Компанії, які планують розширення на нові ринки або укладання міжнародних торговельних угод, можуть використовувати LPI для вибору найефективніших логістичних маршрутів чи партнерів. Високий індекс логістичної ефективності вказує на те, що країна має добре розвинену логістичну інфраструктуру та послуги, що зменшує ризики затримок та підвищує надійність поставок. LPI допомагає оцінити якість транспортної інфраструктури в країнах-партнерах. Це включає дороги, порти, залізниці та аеропорти. Погана інфраструктура може призвести до затримок і підвищених витрат на транспортування, що збільшує ризики у міжнародній торгівлі.

Індекси логістичної ефективності, такі як LPI, є важливими інструментами для оцінки ризиків у міжнародній торгівлі. Вони допомагають компаніям та урядам країн визначати сильні та слабкі сторони логістичних процесів, планувати ефективні логістичні стратегії та приймати обґрунтовані рішення щодо управління ризиками. Високий індекс логістичної ефективності сприяє стабільному та надійному розвитку міжнародної торгівлі, що є важливим фактором для економічного зростання та конкурентоспроможності на глобальних ринках.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ РИЗИКІВ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД

2.1. Якісні методи оцінки ризиків при аналізі міжнародних торговельних угод

Методи оцінки та аналізу є ключовими засобами для стратегічного аналізу в бізнесі, зокрема в сфері міжнародної торгівлі. Вони допомагають організаціям і компаніям оцінити внутрішні та зовнішні фактори, які можуть вплинути на їхню діяльність, виявити можливості та загрози, а також розробити ефективні стратегії для досягнення конкурентних переваг. Використання цих методів дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення, адаптуватися до змінного ринкового середовища і знижувати ризики, пов'язані з веденням бізнесу на глобальному рівні.

Якісні методи оцінювання ризиків спрямовані на виявлення і опис потенційних ризиків, їх характеристик і відносної значущості. Одним з найбільш поширених методів є експертна оцінка, яка передбачає залучення фахівців для аналізу ризиків на основі їхнього досвіду та знань. Важливою перевагою цього методу є його простота і можливість швидкого отримання результатів без значних витрат. Одним з таких методів оцінки є SWOT-аналіз.

Уперше термін "SWOT-аналіз" вжив американський академік Кеннет Ендрюс у 1963 році в Гарварді на конференції щодо проблем бізнес-політики. [7]

«SWOT – це ефективний інструмент бізнес-планування, який використовується в бізнесі для формування стратегій. Цей інструмент допомагає проаналізувати внутрішні фактори (сильні та слабкі сторони), які впливають, і зовнішні фактори (можливості та загрози), які можуть мати вплив на організацію.

SWOT може допомогти вам проаналізувати свій бізнес зі стратегічної точки зору. Це допоможе вам визначити, як використати свої можливості, використовуючи свої сильні сторони та як уникнути загроз та усунути слабкі сторони.» [6]

SWOT-аналіз (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) є потужним інструментом стратегічного планування, що дозволяє організаціям оцінювати внутрішні та зовнішні фактори, які можуть впливати на їх діяльність, включаючи міжнародні торговельні угоди. SWOT-аналіз допомагає виявити сильні та слабкі

сторони організації, а також можливості і загрози, які можуть вплинути на успішність угоди.

Найчастіше оцінка за цим методом являє собою графічну схему, на якій представлені чотири параметри по різні сторони ліній (рис. 2.1).



рис 2.1 Схема розміщення даних у SWOT-аналізі [8]

Сильні сторони – це внутрішні фактори, які надають організації конкурентні переваги. Такими сторонами можуть бути бренд, навички менеджера чи персоналу, успішних збіг обставин тощо. Відомий бренд і позитивна репутація на ринку можуть залучати більше партнерів та клієнтів, використання передових технологій, які підвищують ефективність операцій теж забезпечують конкурентні переваги. Перевагою може бути, наприклад, висококваліфікований персонал з досвідом у міжнародних торговельних угодах чи міцне фінансове становище, яке дозволяє компанії інвестувати в нові проекти та справлятися з ризиками.

Слабкі сторони – це внутрішні фактори, які можуть стримувати розвиток компанії або знижувати її конкурентоспроможність. Таким може бути відсутність достатнього досвіду у міжнародних торговельних угодах або на конкретних ринках, недостатній рівень інновацій, що може призвести до втрати конкурентних переваг, обмежені фінансові ресурси, які можуть заважати реалізації великих проектів чи

неефективні внутрішні процеси або організаційні структури, що знижують продуктивність.

Можливості – це зовнішні фактори, які можуть сприяти розвитку компанії та забезпечити їй додаткові переваги. Це може бути вихід на нові ринки або розширення присутності на існуючих ринках, сприятливі зміни в законодавстві, які можуть полегшити ведення бізнесу або знизити витрати, укладання нових партнерських угод або альянсів, що можуть розширити можливості компанії або ж використання нових технологій, що можуть підвищити ефективність або знизити витрати.

Останнім складником при цьому типі аналізу є загрози. Загрози – це зовнішні фактори, які можуть негативно вплинути на діяльність компанії та створити ризики для її успішності. До таких можна віднести економічні кризи, рецесії або валютні коливання, що можуть знизити попит на товари або послуги, всі види політичних ризиків, включаючи політичну нестабільність, зміни в урядових політиках або торгові санкції. Зростання конкуренції на ринку може призвести до зниження ринкової частки або маржі прибутку, а природні лиха можуть вплинути на логістику, виробництво або інші аспекти діяльності компанії.

Ще одним методом оцінки ризиків та загроз є PESTEL-аналіз. Він є важливим і широко застосовуваним інструментом, що допомагає розкрити загальну картину зовнішнього середовища компанії, особливо стосовно зовнішніх ринків. PESTEL - це аббревіатура, яка позначає політичний, економічний, соціокультурний, технологічний, екологічний та правовий контексти, в яких функціонує компанія. Цей аналіз дозволяє менеджерам краще зрозуміти можливості та загрози, з якими вони стикаються, що допомагає створити чітке уявлення про майбутній бізнес-ландшафт та способи вигідної конкуренції. Інструмент аналізує зростання або спад ринку, що дозволяє визначити позицію, потенціал і напрямки для бізнесу. При розгляді виходу на нові ринки, ці фактори мають велике значення. Крім того, аналіз PESTEL дає уявлення про стан ключових конкурентів ринку, як з точки зору їхнього поточного стану, так і з точки зору майбутніх тенденцій.

Фірми повинні розуміти макросередовище, щоб гарантувати, що їхні стратегії узгоджуються з потужними силами змін, які впливають на бізнес-ландшафт. Використовуючи зміни в навколишньому середовищі, а не просто виживаючи або протистоячи їм, компанії мають більше шансів на успіх. Глибоке розуміння PESTEL також допомагає менеджерам уникати стратегій, приречених на невдачу через обставини навколишнього середовища.

У аналізі PESTEL є три етапи. По-перше, треба врахувати відповідність кожного з факторів PESTEL контексту. Далі необхідно визначити і класифікувати інформацію, яка відноситься до цих факторів. Наступним кроком є аналіз даних і висновки з них. Поширені помилки в цьому аналізі включають зупинку на другому кроці або припущення, що початковий аналіз та висновки є правильними без тестування припущень та вивчення альтернативних сценаріїв. [9]. Графічно PESTEL-аналіз може виглядати так, як зображено на рис. 1.3.

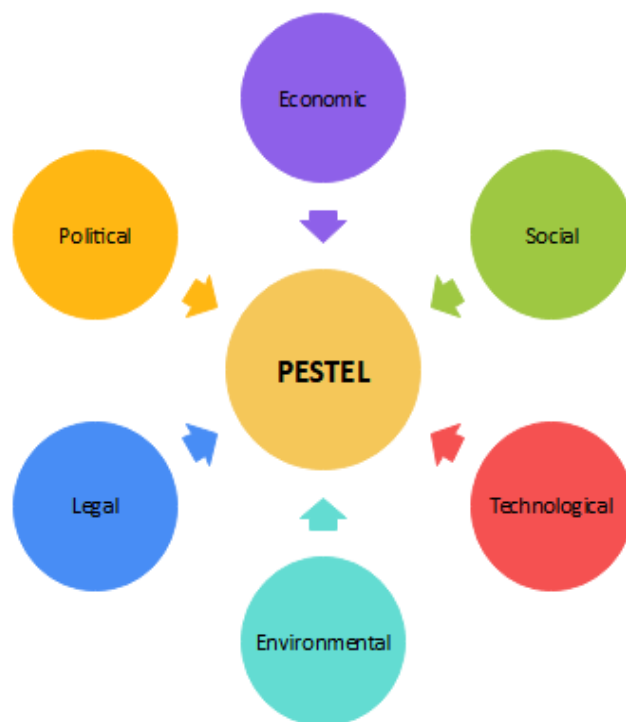


Рис. 1.3 графічне зображення PESTEL-аналізу [10]

Компоненти PESTEL-аналізу:

Політичні фактори. Політичні фактори включають урядову політику, регуляторні зміни та стабільність уряду, які можуть вплинути на бізнес. Такими факторами можуть бути торгові політики, політична стабільність, регуляції та законодавство, урядові субсидії та гранти

Економічні фактори відображають економічне середовище, в якому працює бізнес. Вони можуть бути такими як економічне зростання чи спад, рівень інфляції в економіці, валютні курси чи рівень безробіття.

Соціальні фактори включають культурні та демографічні аспекти, які можуть впливати на бізнес: демографія, культура та звичаї, освіта та зміни у стилі життя, тобто тенденції способу життя, екологічна свідомість.

Технологічні фактори відображають рівень розвитку технологій та їх вплив на бізнес. До таких належать інновації, технологічна інфраструктура, автоматизація та цифровізація

Екологічні фактори включають всі аспекти, пов'язані з навколишнім середовищем: екологічне законодавство, зміни клімату, використання ресурсів та екологічні ініціативи.

Правові фактори охоплюють закони та регуляції, які можуть вплинути на бізнес. Це трудове, податкове та конкурентне законодавство, а також захист інтелектуальної праці.

PESTEL-аналіз допомагає організаціям розробляти довгострокові стратегії, враховуючи зовнішні чинники, які можуть вплинути на їхню діяльність. Це забезпечує більш комплексне розуміння ринкового середовища та допомагає визначити можливості та загрози.

Ідентифікація та оцінка ризиків, пов'язаних із зовнішніми факторами, дозволяє розробити ефективні стратегії управління ризиками. Це допомагає мінімізувати негативний вплив та максимально використати позитивні можливості.

Аналіз зовнішніх факторів допомагає виявити нові ринки для експансії, оцінити їх потенціал і визначити оптимальні умови для входу на нові ринки.

PESTEL-аналіз забезпечує керівництво необхідною інформацією для прийняття обґрунтованих рішень щодо інвестицій, партнерств, розширення бізнесу та інших стратегічних питань.

Одним з методів, які використовуються на практиці, є метод Дельфі. Метод Дельфі – це техніка групового прийняття рішень, яка базується на послідовних ітераціях анонімного опитування експертів. Основна ідея полягає в тому, щоб отримати консенсус або прогноз від експертів шляхом послідовного опитування та збору інформації.

“Метод Дельфі (Delphi method) був розроблений на початку холодної війни для прогнозування впливу технологій на ведення війни. У 1944 році генерал Генрі Арнольд наказав створити звіт для Повітряного корпусу армії США про майбутні технологічні можливості, які можуть бути використані військовими.” [14]

В процесі, оцінки відбувається формування групи, в яку зазвичай входять експерти, але за необхідності можуть бути залучені й інші учасники, незалежно один від одного. Кожному учаснику групи анонімно пропонується висловити свої пропозиції з приводу проблеми, щодо якої необхідно прийняти рішення. Після цього кожен отримує загальний звіт про усі представлені припущення, іноді всі пропозиції перераховуються.

На основі цього звіту учасникам знову пропонується висловити свої думки. Подібні цикли можуть повторюватися протягом встановленого часу або до моменту, коли загальний звіт перестає змінюватися, що свідчить про те, що кожен учасник залишився триматись своєї позиції.

Перевагами методу є експертний, в основному, підхід, анонімність, що сприяє більшій чесності при аналізі проблем у деяких сферах, а також гнучкий процес взаємодії.

До недоліків можна віднести затрати часу, за рахунок чого можуть вирости витрати на оплату праці експертів, а також має місце вплив домінуючих поглядів, які не завжди є правильними та об'єктивними. Тому, хоча метод Дельфі є потужним інструментом для прийняття рішень у складних ситуаціях, важливо усвідомлювати

його обмеження та здійснювати аналіз результатів з урахуванням контексту та особливостей конкретної задачі.

Інтерв'ю та фокус-групи є також різновидами якісних методів оцінки ризиків, що дозволяють отримати детальну інформацію від учасників проекту, експертів чи інших зацікавлених сторін. Ці методи базуються на прямому спілкуванні, що дає можливість виявити приховані ризики, які можуть залишитися непоміченими під час формальних процедур.

Інтерв'ю передбачає індивідуальні бесіди з експертами чи ключовими особами проекту. Вони можуть бути структурованими, напівструктурованими або неструктурованими. Структуровані інтерв'ю використовують підготовлений набір питань, що забезпечує послідовність відповідей і полегшує аналіз даних. Напівструктуровані інтерв'ю дають можливість відступати від сценарію і розвивати теми, що виникають під час розмови. Неструктуровані інтерв'ю є найбільш вільними і дозволяють глибше досліджувати думки та ідеї респондентів.

Перевагою інтерв'ю є можливість отримати детальні і конкретні інсайти, а також розглянути ризики з різних точок зору. Однак, цей метод може бути часо- і ресурсозатратним, а також вимагати високої кваліфікації інтерв'юера.

Фокус-групи є ще одним важливим якісним методом оцінки ризиків, що дозволяє отримати глибоке розуміння потенційних проблем та загроз через колективне обговорення. Цей метод передбачає залучення групи учасників для спільного обговорення конкретних тем чи питань під керівництвом модератора. Розглянемо детальніше, як працює цей метод, його переваги та виклики, а також у яких випадках він найкраще застосовується.

Фокус-групи зазвичай складаються з 6-12 осіб, які обираються на основі їхньої ролі в проекті, експертного знання чи досвіду. Важливим аспектом є гетерогенність групи, щоб забезпечити різноманітність думок та підходів. Обговорення проводиться під керівництвом модератора, який має бути нейтральним і добре підготовленим, щоб забезпечити конструктивний і неупереджений процес.

Модератор розпочинає обговорення з введення в тему та постановки початкових питань. Далі обговорення може розвиватися вільно, учасники висловлюють свої думки, обговорюють запропоновані ідеї та доповнюють один одного. Важливою є роль модератора в підтриманні фокусу дискусії та забезпеченні, щоб всі учасники мали можливість висловити свої думки.

Переваги такого методу у тому, що фокус-групи дозволяють виявити не лише очевидні ризики, але й ті, що можуть бути прихованими або неочевидними. Колективне обговорення сприяє генерації нових ідей та поглибленню розуміння проблеми. Завдяки участі різних людей з різним досвідом, фокус-групи забезпечують широкий спектр поглядів на проблему. Це дозволяє виявити різноманітні аспекти ризиків і підходи до їхнього вирішення. Жива дискусія сприяє активній участі всіх учасників, що підвищує якість зібраної інформації. Учасники можуть ставити питання один одному, розвивати ідеї та критично оцінювати запропоновані підходи. Фокус-групи дозволяють зібрати велику кількість інформації за відносно короткий час. Один сеанс може охопити багато питань і аспектів ризиків.

Недоліками такого методу можуть бути те, що іноді у групі можуть з'явитися учасники, які домінують у дискусії, що може вплинути на об'єктивність результатів. В таких ситуаціях модератор має активно втручатися, щоб забезпечити рівномірний внесок усіх учасників. Обговорення у групі може призвести до поляризації думок, коли учасники підтримують найбільш виразні позиції. Це може спотворити реальну картину ризиків. Проведення фокус-груп потребує значних організаційних зусиль, включаючи вибір учасників, підготовку модератора і забезпечення умов для проведення обговорення. А ще обробка та аналіз результатів фокус-груп може бути складним через різноманітність отриманих думок. Це вимагає кваліфікованого підходу до інтерпретації та узагальнення інформації.

2.2. Кількісні методи оцінки ризиків при аналізі міжнародних торговельних угод

Одним з методів аналізу є аналіз сценаріїв. Він є одним із ключових інструментів для оцінки ризиків у міжнародних торговельних угодах. Варто зазначити, що цей метод є і кількісним, і якісним. Він допомагає компаніям зрозуміти, як різні майбутні події та умови можуть вплинути на їхню діяльність, а також розробити стратегії для реагування на ці події. При здійсненні такого аналізу варто визначити основні фактори впливу і приступити до розробки різних сценаріїв. Зазвичай беруть три: оптимістичний, песимістичний та найбільш ймовірний. Після цього для кожного сценарію треба розробити одну чи кілька стратегій реагування. Це можуть бути заходи для мінімізації негативного впливу ризиків або використання можливостей, що виникають у позитивних сценаріях.

Цей метод покладається на ймовірності, тож має свої особливі сильні та слабкі сторони. “Використання ймовірностей вимагає точності та перешкоджає розкриттю опису якості сценаріїв. Сценарії набувають найвищої цінності, коли спонукають інноваційно та гнучко мислити у часі. Застосування ймовірності може зробити менш явною логіку послідовності подій.” [12]

Перевагами аналізу сценаріїв є підвищення готовності до непередбачених подій, він дає можливість краще зрозуміти потенційні ризики і можливості, що, в свою чергу, сприяє зниженню невизначеності та підвищення конкурентоспроможності.

Хоча аналіз сценаріїв є ефективним інструментом для оцінки ризиків і стратегічного планування, він теж має слабкі сторони. Серед таких високий рівень складності та трудомісткості, часто суб'єктивізм та неточність, а при спробі мінімізувати цей недолік проект може стати непідйомно дорогавартісним. Він має високий показник невизначеності, а також потребує витрат на адаптацію при зміні сценаріїв, що часто буває при перебільшенні ризиків.

Дерево рішень є ще одним потужним інструментом для прийняття рішень, який допомагає візуалізувати можливі варіанти дій та їх наслідки. Це графічне представлення, яке використовується для аналізу ризиків і визначення найбільш вигідних шляхів в умовах невизначеності. Вперше дерева рішень були запропоновані Ховілендом і Хантом наприкінці 50-х років минулого століття [13].

При побудові дерева рішень використовуються такі елементи графічного зображення як вузли рішень вузли шансів, гілки та кінцеві результати. Перший вузол, корінь дерева, представляє початкове рішення або питання. Від нього розгалужуються різні варіанти рішень, кожен з яких веде до нових вузлів, що представляють подальші рішення або випадкові події. Кінцеві вузли дерева, листки, представляють кінцеві результати або наслідки.

Перевагами такого методу є візуалізація, базованість на фактичних розрахунках та гнучкість, адаптивність. Основною перевагою дерева рішень є його здатність наочно представляти складні рішення і всі можливі варіанти розвитку подій. Це дозволяє детально аналізувати кожен варіант, оцінювати ймовірності та результати, а також робити порівняння між різними стратегіями.

Фінансовий аналіз є ще одним методом кількісної оцінки і важливою складовою управління ризиками міжнародних торговельних угод. Він дозволяє компаніям оцінити фінансову стійкість, ефективність та здатність до реалізації та управління ризиками.

Ключовими аспектами фінансового аналізу у контексті міжнародних торговельних угод є:

Рентабельність – фінансовий аналіз допомагає визначити рівень рентабельності угоди, шляхом оцінки прибутковості проекту або угоди на основі очікуваних доходів та витрат. Це дозволяє компаніям оцінити, чи буде угода прибутковою та чи компенсуватиме витрати, пов'язані з ризиками.

Ліквідність – оцінка ліквідності допомагає визначити здатність компанії забезпечити необхідні фінансові ресурси для виконання угоди та відшкодування можливих збитків в разі виникнення ризиків. Вона включає аналіз грошових потоків, запасів, платіжної здатності та інших фінансових показників.

Грошові потоки – аналіз грошових потоків допомагає визначити, які суми грошей будуть генеруватися та витрачатися протягом тривалості угоди. Це дозволяє компаніям розуміти, які фінансові ресурси потрібно мати на різних етапах угоди та які ризики пов'язані з нестачею грошових коштів.

Кредитний ризик – оцінка кредитного ризику дозволяє визначити ступінь ризику неповернення коштів від контрагента або клієнта. Це важливо для міжнародних угод, де можуть бути різні правові, фінансові та культурні чинники, що впливають на ризик неповернення боргів.

Такий метод як аналіз чутливості може показати, як зміна певних факторів вплине на загальну картину і які це матиме наслідки.

«Під оцінкою чутливості мається на увазі виявлення і аналіз усіх факторів, які можуть виявити найбільший негативний або позитивний вплив на рівень інноваційно–інвестиційної спроможності підприємства, що дозволяє у подальшому розробити комплекс заходів щодо мінімізації втрат у разі виникнення негативних відхилень [15]».

Схема проведення аналізу за цим методом має приблизно такий вигляд: перший крок - визначення параметрів чутливості, тобто тих факторів, які можуть впливати на результат проекту або моделі. Потім проводиться варіація цих параметрів згідно з певними сценаріями або діапазонами значень. Це дозволяє оцінити, як зміна кожного параметра впливає на результат. Проводиться оцінювання отриманих результатів для кожного сценарію чутливості. Це дозволяє визначити, які параметри мають найбільший вплив на результат та які можуть бути менш значущими. Тоді на основі аналізу чутливості можна приймати більш обґрунтовані рішення. Важливі параметри можуть бути узгоджені або контрольовані з метою забезпечення досягнення цілей проекту.

До переваг цього методу можна віднести те, що він дозволяє ідентифікувати найбільш важливі фактори та їх вплив на результат, за рахунок цього виникає можливість розробляти більш ефективні стратегії управління ризиками. Цей метод допомагає уникнути непередбачуваних ситуацій та приймати обґрунтовані рішення. Однак, розробка сценаріїв може бути складною і трудомісткою, оскільки вимагає глибокого розуміння ключових факторів і їх взаємодії. Крім того, точність результатів залежить від якості початкових припущень і даних. Аналіз сценаріїв широко використовується в стратегічному плануванні, фінансовому аналізі, управлінні ризиками та інших сферах, де важливо оцінити можливі майбутні події

та їх вплив. Наприклад, в управлінні ризиками цей метод допомагає виявити потенційні ризики і розробити плани реагування, у стратегічному плануванні – оцінити можливі шляхи розвитку ринку і конкурентного середовища.

Ще одним методом, який має популярність серед інших, є метод Монте-Карло. Метод Монте-Карло - це статистичний метод, який використовується для оцінки ризиків та визначення розподілу можливих результатів у складних системах, де важко або неможливо застосувати аналітичні методи. Цей метод отримав свою назву на честь казино Монте-Карло, де він вперше застосовувався в середині 20 століття для розв'язання проблем гральної ймовірності.

Основна ідея методу Монте-Карло полягає в тому, щоб замінити складний системний процес великою кількістю випадкових експериментів. Кожен експеримент вважається рандомізованим імітацією можливого варіанту розвитку подій. За допомогою численних таких експериментів можна створити статистичну вибірку можливих результатів, яка дозволяє оцінити ризики та ймовірність кожного можливого сценарію.

Метод Монте-Карло застосовується в різних галузях, включаючи фінанси, логістику, нафтогазову промисловість, медицину, інженерію та інші. Він дозволяє оцінити ризики та визначити оптимальні стратегії управління ризиками в умовах складних та невизначених систем.

Основні етапи цього методу: першим етапом є визначення вхідних параметрів. Це можуть бути будь-які фактори, які впливають на систему або процес, наприклад, ціни на ринку, витрати, прибутковість, валютні курси тощо.

Далі за умови, що для кожного вхідного параметра генеруються випадкові значення з відомим або приблизним розподілом, якщо такий існує, генеруються випадкові значення. Виконується велика кількість експериментів, в яких для кожного випадкового значення кожного вхідного параметра обчислюється результат або вихідний показник системи.

Після закінчення всіх експериментів аналізуються отримані дані, включаючи середнє значення, стандартне відхилення, медіану та інші статистичні показники [59]. Також можуть бути побудовані гістограми, діаграми розмаху та інші

візуалізації. На основі аналізу результатів можна оцінити ризики та ймовірність кожного можливого сценарію. Це допомагає приймати інформовані рішення та розробляти стратегії управління ризиками.

Індекс Бері є ще одним із важливих інструментів для оцінки рівня концентрації або диверсифікації підприємницької діяльності в різних галузях або на ринках. Його значення у контексті міжнародних торговельних угод важко переоцінити, адже він дозволяє оцінити, наскільки компанія розподіляє свої ресурси та зусилля серед різних ринків і товарних категорій.

Індекс Бері був розроблений американським економістом Чарльзом Бері як засіб для оцінки диверсифікації компаній. Його формула базується на сумарному внеску різних продуктів або ринків у загальний обсяг продажів компанії. Високий індекс Бері свідчить про те, що компанія є диверсифікованою, тобто її діяльність розподілена між багатьма продуктами або ринками. Низький індекс, навпаки, свідчить про високу концентрацію діяльності на декількох ключових продуктах або ринках.

У контексті міжнародних торговельних угод індекс Бері має особливу важливість. Компанії, що беруть участь у міжнародній торгівлі, можуть використовувати цей індекс для оцінки своїх стратегій виходу на нові ринки. Наприклад, високий індекс Бері може вказувати на те, що компанія успішно диверсифікувала свої ринки збуту, що знижує її залежність від одного конкретного ринку і, відповідно, зменшує ризики, пов'язані з економічними або політичними нестабільностями в окремих країнах.

Індекс Бері також є корисним інструментом для управління ризиками у міжнародних торговельних угодах. Диверсифіковані компанії можуть більш ефективно реагувати на зміни в умовах ринку, знижуючи вплив негативних факторів на свій бізнес. Використання індексу Бері допомагає компаніям оцінити, чи не є їхня стратегія занадто вузькою або сконцентрованою, і прийняти відповідні заходи для збільшення диверсифікації, що може включати розширення асортименту продуктів або вихід на нові географічні ринки.

2.3. Аналіз торговельної угоди за допомогою різних методів

Для аналізу, який допоможе нам краще зрозуміти методи оцінки міжнародних торговельних угод, візьмемо за приклад Угоду про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом. Угода про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом, відома як Угода про асоціацію, була підписана 27 червня 2014 року [29]. Вона включає положення про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), яка набула чинності 1 січня 2016 року. Ця угода є частиною ширшої стратегії України на шляху до євроінтеграції та реформування економіки для підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Угода про асоціацію має важливе політичне значення, оскільки вона символізує тісніші зв'язки України з ЄС та її відхід від російської сфери впливу. Угода передбачає політичний діалог, реформу системи управління та посилення верховенства права, що сприяє стабільності та демократії в Україні. ПВЗВТ відкрила ринок ЄС для українських товарів та послуг, забезпечуючи безмитний доступ до одного з найбільших ринків у світі. Водночас Україна зобов'язалася привести свої економічні та торговельні стандарти у відповідність до норм ЄС, що включає модернізацію виробничих процесів та підвищення якості продукції. Це створило нові можливості для українських експортерів, сприяло збільшенню обсягів торгівлі та залученню іноземних інвестицій.

4 червня 2022 року набув чинності Регламент Європейського Парламенту та Ради №2022/870 [30] про тимчасові заходи з лібералізації торгівлі. Це рішення доповнює можливості, які мають українські експортери відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Нормативний документ діяв до червня 2023 року, після чого був двічі подовжений і на основі документу 2024/1392 [31] є дійсним і зараз.

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом є значущим кроком у розвитку міжнародних торговельних відносин України. Ця угода має як позитивні, так і негативні аспекти, що можна оцінити через SWOT-аналіз.

Розглянемо сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози цієї угоди, щоб отримати комплексну оцінку її ефективності та впливу на Україну.

Однією з головних сильних сторін угоди є доступ до великого ринку ЄС. Відкриття безмитного доступу до цього ринку створило значні можливості для українських експортерів, підвищуючи їхню конкурентоспроможність та розширюючи експортні горизонти. Крім того, угода сприяє підвищенню якості української продукції завдяки необхідності відповідати високим стандартам ЄС. Це, своєю чергою, покращує репутацію українських товарів на міжнародному ринку та сприяє залученню нових споживачів.

Проте угода має й свої слабкі сторони. Зокрема, приведення українських продуктів до стандартів ЄС вимагає значних фінансових та технологічних ресурсів, що може стати викликом для багатьох українських підприємств, особливо для малих та середніх. Високі витрати на модернізацію виробництва можуть створити фінансове навантаження на бізнес та сповільнити його розвиток. Крім того, українська економіка стає залежною від економічної стабільності ЄС, що робить її вразливою до зовнішніх економічних коливань.

Угода відкриває значні можливості для розвитку української економіки. Залучення іноземних інвестицій стає більш реальним завдяки покращенню бізнес-клімату та прозорості регуляторної системи. Розширення асортименту експорту та доступ до нових ринків сприяє диверсифікації економіки та зменшенню залежності від традиційних ринків збуту. Крім того, вона стимулює розвиток нових галузей економіки, зокрема високотехнологічних, що може підвищити загальний рівень економічного розвитку країни.

Угода про асоціацію також несе певні загрози. Однією з них є конкуренція з боку європейських компаній, які мають значно більше фінансових ресурсів та досвіду. Це може створити тиск на українські підприємства та змусити їх швидко адаптуватися до нових умов, що не завжди можливо. Політична нестабільність в Україні може негативно вплинути на виконання умов угоди та стати визначальним негативним фактором для потенційних інвесторів. Економічні кризи в країнах ЄС

теж можуть мати негативний вплив на експортні можливості України та загальний стан її економіки.

Сформувавши ці дані у таблицю, можемо отримати такий графічний вигляд SWOT-аналізу:

Таблиця 2.1

SWOT-аналіз

<p>Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none">• Доступ до великого ринку ЄС;• Зниження митних бар'єрів;• Підвищення якості продукції завдяки стандартам ЄС.	<p>Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none">• Високі витрати на приведення українських продуктів до стандартів ЄС;• Залежність від економічної стабільності ЄС.
<p>Можливості:</p> <ul style="list-style-type: none">• Залучення іноземних інвестицій;• Розширення асортименту експорту;• Розвиток нових галузей економіки.	<p>Загрози:</p> <ul style="list-style-type: none">• Конкуренція з боку європейських компаній;• Політична нестабільність в Україні;• Економічні кризи в країнах ЄС.

Загалом, Угода про асоціацію між Україною та ЄС має значний потенціал для покращення економічного стану України та її інтеграції в європейське співтовариство. Вона відкриває нові можливості для експорту, залучення інвестицій та технологічного розвитку. Проте реалізація цього потенціалу залежить від здатності України подолати внутрішні виклики та адаптуватися до нових умов, а також від стабільності економічного та політичного середовища як всередині країни, так і в ЄС.

Тепер проведемо аналіз цієї ж угоди за методом PESTEL-оцінки.

Політичні аспекти

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом має значні політичні наслідки. Підписання цієї угоди відображає прагнення України до

європейської інтеграції та відходу від російської сфери впливу. Угода сприяє зміцненню політичної стабільності в Україні, стимулює проведення демократичних реформ та покращує взаємодію між Україною та ЄС. Проте політична нестабільність в Україні та напруженість у відносинах з Росією можуть створювати перешкоди для повної реалізації угоди.

Економічні аспекти

Економічні аспекти угоди є ключовими для оцінки її впливу на Україну. ГВЗВТ відкриває для українських товарів і послуг доступ до великого ринку ЄС, що сприяє зростанню експорту та залученню іноземних інвестицій. Підвищення якості продукції та модернізація виробництва стають необхідністю для відповідності стандартам ЄС. Проте економічна залежність від ЄС може створювати вразливість для української економіки у разі економічних криз в Європі.

Соціальні аспекти

Угода також впливає на соціальні аспекти життя в Україні. Впровадження європейських стандартів сприяє покращенню умов праці, захисту прав споживачів та підвищенню якості життя населення. Соціальна адаптація до нових стандартів потребує часу та ресурсів, але в довгостроковій перспективі це призведе до позитивних змін у соціальній сфері. Крім того, угода стимулює розвиток ринку праці, створення нових робочих місць та підвищення рівня освіти.

Технологічні аспекти

Інтеграція до європейського ринку відкриває для України доступ до передових технологій та інновацій. Це сприяє модернізації виробничих процесів, підвищенню ефективності та конкурентоспроможності українських підприємств. Інвестиції у наукові дослідження та розвиток технологій стають важливим чинником для економічного зростання. Проте впровадження нових технологій вимагає значних фінансових ресурсів та часу, що може стати викликом для українського бізнесу.

Екологічні аспекти

Угода передбачає дотримання Україною екологічних стандартів ЄС, що сприяє збереженню навколишнього середовища та стійкому розвитку. Впровадження екологічно чистих технологій та зменшення викидів парникових газів стають пріоритетами для української промисловості. Це сприяє покращенню екологічної ситуації в країні та підвищенню якості життя населення. Проте адаптація до нових екологічних стандартів може вимагати значних інвестицій та часу.

Правові аспекти

Гармонізація українського законодавства з правовими нормами ЄС є важливим аспектом угоди. Це стосується різних сфер, включаючи торгівлю, захист інтелектуальної власності, конкуренцію та державні закупівлі. Впровадження європейських правових норм сприяє створенню прозорого та передбачуваного бізнес-середовища, що підвищує інвестиційну привабливість України. Проте зміни в законодавстві вимагають значних зусиль та часу на адаптацію.

Загалом, Угода про асоціацію між Україною та ЄС має позитивний вплив на країну, сприяючи її економічному зростанню, політичній стабільності та соціальному розвитку. Вона відкриває нові можливості для експорту, залучення інвестицій та технологічного прогресу, а також покращує екологічну ситуацію та правову базу. Проте реалізація повного потенціалу угоди залежить від здатності України подолати внутрішні виклики та адаптуватися до нових умов. Загалом, оцінка угоди є позитивною, з урахуванням можливих ризиків та необхідності подальших реформ.

Проведемо тепер оцінку ЄС як партнера для торговельних стосунків на основі методу Бері. Початкова таблиця складена на основі даних із джерела [34].

Таблиця 2.2

Система оцінки за індексом Бері

Параметр оцінки	Оцінка	Вага параметру	Результат
Політична стабільність		3	

Ставлення до іноземних інвесторів		1.5	
Рівень націоналізації		1.5	
Ступінь інфляції		1.5	
Стан платіжного балансу		1.5	
Ступінь бюрократизації		1	
Ступінь економічного зростання		2.5	
Конвертованість валюти		2.5	
Здійсненність договору		1.5	
Вартість робочої сили		2	
Ступінь професійної підготовки		0.5	
Розвиток інфраструктури		1	
Місьцеве управління		1	
Наявність короткострокових кредитів		2	
Наявність довгострокових кредитів		2	
Підсумок			

Оскільки метод є специфічним з огляду на суб'єктивність, кожен параметр має бути зважений на основі достовірних кількісних та якісних даних. Для цього будемо звертатись до джерел, що містять статистику і на основі порівняння середніх значень та значення певної країни давати оцінку.

Для оцінки політичної стабільності країн Європейського Союзу, використовуючи шкалу від 0 до 4, де 0 означає дуже нестабільну політичну ситуацію, а 4 - дуже стабільну, можна проаналізувати дані з «Fragile States Index 2023 [35]». У цьому індексі враховуються різні аспекти державної стабільності, такі як державна легітимність, дотримання прав людини, громадські скарги та рівень зовнішніх втручань.

Для більшості країн Європейського Союзу політична стабільність оцінюється на високому рівні. Наприклад, Франція має досить стабільну політичну ситуацію,

незважаючи на певні соціальні напруження та протести, що свідчить про функціонування держави на високому рівні (оцінка близька до 4) . Такі країни, як Німеччина, Швеція та Данія, зазвичай також отримують високі оцінки за політичну стабільність, близькі до 4, завдяки їхньому ефективному управлінню, низькому рівню корупції та стабільній політичній системі.

У той же час деякі країни, як-от Угорщина та Польща, можуть мати дещо нижчі оцінки (приблизно 2-3), через нещодавні політичні конфлікти та суперечки щодо дотримання демократичних норм і принципів правової держави.

Оцінимо політичну стабільність країн ЄС, дані внесемо у таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

Оцінка рівня політичної стабільності країн ЄС

Країна-член ЄС	Оцінка
Австрія	4
Бельгія	3
Болгарія	2
Хорватія	3
Кіпр	3
Чехія	3
Данія	4
Естонія	3
Фінляндія	4
Франція	4
Німеччина	4
Греція	2
Угорщина	2
Ірландія	3
Італія	3

Латвія	3
Литва	3
Люксембург	4
Мальта	3
Нідерланди	4
Польща	3
Португалія	3
Румунія	2
Словаччина	3
Словенія	3
Іспанія	3
Швеція	4

Розрахуємо середнє значення для Європейського Союзу:

$$\text{Рівень політичної стабільності ЄС} = \frac{\sum \text{оцінок}}{\text{кількість країн}} = \frac{83}{27} \approx 3.07$$

Другий параметр, ставлення до іноземних інвесторів, визначимо з Індексу інвестиційної привабливості [36]. В ЄС він становитиме 3 бали. Дані про рівень націоналізації можна взяти з інфографіки від World Justice Project [37]. Проведемо оцінку відповідно до правил, що країнам з високим рівнем правового захисту (високим індексом Rule of Law) присвоюється оцінка 4, а країнам з низьким рівнем правового захисту (низьким індексом Rule of Law) присвоюється оцінка 0, оскільки не існує такої системи, де б були такі абсолютні показники [38]. Таким чином отримаємо дані:

Таблиця 2.4

Оцінка рівня націоналізації у країнах ЄС

Країна	Індекс Rule of Law	Оцінка
Австрія	0,80	4

Бельгія	0,76	4
Болгарія	0,51	2
Греція	0,61	2
Данія	0,90	4
Естонія	0,80	4
Ірландія	0,81	4
Іспанія	0,72	2
Італія	0,66	2
Кіпр	0,67	2
Латвія	0,74	2
Литва	0,77	4
Люксембург	0,82	4
Мальта	0,68	2
Нідерланди	0,83	4
Німеччина	0,83	4
Португалія	0,71	2
Польща	0,62	2
Румунія	0,53	2
Словаччина	0,66	2
Словенія	0,71	2
Угорщина	0,56	2
Фінляндія	0,87	4
Франція	0,73	2
Хорватія	0,61	2
Чехія	0,72	2
Швеція	0,83	4

Середнє значення розраховуємо за аналогічною формулою і отримуємо $\sim 2,85$, тому округлюємо до 3. Рівень інфляції визначимо з даних Євростату [39] за той же 2023 рік. Якщо припустити, що:

- Інфляція менше 2% - оцінка 4
- Інфляція від 2% до 3% - оцінка 3
- Інфляція від 3% до 4% - оцінка 2
- Інфляція від 4% до 5% - оцінка 1
- Інфляція більше 5% - оцінка 0, то середній показник по євросоні у 3,2% відповідатиме оцінці 2.

Дані для наступного параметру були взяті з ресурсів Світового банку [40], Євростату [41] та OESDstat [42]. Таким чином отримуємо такі дані (таблиця 2.5):

Таблиця 2.5

Оцінка платіжного балансу країн ЄС

Країна	Сальдо платіжного балансу (у % ВВП)	Оцінка
Австрія	0,7	3
Бельгія	0,1	2
Болгарія	-0,1	2
Греція	-2,4	1
Данія	18,2	4
Естонія	-2,0	1
Ірландія	31,2	4
Іспанія	-0,8	2
Італія	0,5	3
Кіпр	0,8	3
Латвія	-2,3	1
Литва	1,6	3
Люксембург	7,3	4

Мальта	3,5	3
Нідерланди	6,5	4
Німеччина	2,1	4
Португалія	-0,5	2
Польща	-1,0	2
Румунія	-2,0	1
Словаччина	-0,8	2
Словенія	0,7	3
Угорщина	-1,7	2
Фінляндія	-0,3	2
Франція	-0,5	1
Хорватія	-1,5	2
Чехія	6,8	4
Швеція	0,6	3

За принципом середнього значення визначаємо, що оцінка для ЄС буде дорівнювати 2,56.

Завдяки комплексному аналізу Transparency International та інших досліджень урядової ефективності та бюрократії формуємо таблицю 2.6, де присвоюємо оцінку кожній країні на основі наявних даних. Отримуємо, що середнє значення по ЄС становить 2,85 з 4.

Таблиця 2.6

Оцінка рівня бюрократії країн ЄС

Країна	Оцінка
Австрія	3
Бельгія	2
Болгарія	1

Греція	2
Данія	4
Естонія	4
Ірландія	3
Іспанія	2
Італія	2
Кіпр	3
Латвія	3
Литва	3
Люксембург	4
Мальта	2
Нідерланди	4
Німеччина	4
Португалія	3
Польща	2
Румунія	1
Словаччина	2
Словенія	3
Угорщина	1
Фінляндія	4
Франція	3
Хорватія	2
Чехія	3
Швеція	4

Рейтингові дані про ступінь економічного зростання [44] теж сформуємо у таблицю та порахуємо середнє значення для ЄС. Воно становитиме $\approx 1,85$

Оцінка ступеню економічного зростання країн ЄС

Країна	Темп зростання ВВП, %	Оцінка
Австрія	0,3	1
Бельгія	0,7	2
Болгарія	1,2	2
Греція	2,0	4
Данія	0,8	2
Естонія	0,1	0
Ірландія	2,0	4
Іспанія	1,9	3
Італія	0,6	2
Кіпр	1,6	3
Латвія	0,4	1
Литва	0,3	1
Люксембург	0,5	1
Мальта	3,5	4
Нідерланди	0,5	1
Німеччина	0,0	0
Португалія	2,2	4
Польща	0,8	2
Румунія	1,5	3
Словаччина	0,6	2
Словенія	1,0	2
Угорщина	0,3	1
Фінляндія	-0,2	0
Франція	1,1	2

Хорватія	2,5	4
Чехія	0,5	1
Швеція	0,2	1

Оскільки в Єврозоні валюта спільна і є вільно конвертованою, присвоїмо параметру «конвертованість валюти» оцінку 4 бали. Наступний параметр стосується виконання договорів, і, оскільки правова система ЄС здійснює контроль і нагляд за виконанням умов всіх договорів, присвоїмо цьому параметру теж значення 4. Для оцінки вартості робочої сили в країнах Європейського Союзу на основі останніх статистичних даних, скористаємося інформацією від Євростату [45], [46], [47], [48]. Дані показують зміни у вартості робочої сили в різних країнах ЄС у 2023 році. Відповідно до цих даних, ми можемо розробити систему оцінок від 0 до 4 для кожної країни, де 0 означає дуже низьку вартість робочої сили, а 4 — дуже високу. Сформуємо дані у таблицю і отримуємо середнє значення 2,85.

Таблиця 2.8

Оцінка вартості робочої сили у країнах ЄС

Країна	Оцінка
Австрія	4
Бельгія	4
Болгарія	1
Греція	2
Данія	4
Естонія	3
Ірландія	4
Іспанія	3
Італія	3
Кіпр	2
Латвія	2

Литва	2
Люксембург	4
Мальта	2
Нідерланди	4
Німеччина	4
Португалія	3
Польща	2
Румунія	1
Словаччина	2
Словенія	3
Угорщина	2
Фінляндія	4
Франція	4
Хорватія	2
Чехія	3
Швеція	4

Дані про рівень кваліфікації для наступного параметру [49] матимуть таку градацію: 0 (дуже низький) = 0-20%, 1 (низький) = 21-30%, 2 (помірний) = 31-40%, 3 (високий) = 41-50%, 4 (дуже високий) = 51-70%. Таким чином середнє значення рівня професійної підготовки становитиме 2,95. Параметр розвитку інфраструктури розраховали на основі даних Світового банку [50] та звіту GIIA [51], він становить 3,2 для країн ЄС. Аналогічно розраховали решту параметрів: місцеве управління – 3 бали, наявність короткострокових кредитів – 2,8, довгострокових – 3,1. Отож, наша таблиця оцінки за індексом Бері матиме такий вигляд:

Таблиця 2.9

Результат дослідження угоди України та ЄС за індексом Бері

Параметр оцінки	Оцінка	Вага параметру	Результат
Політична стабільність	3,07	3	9
Ставлення до іноземних інвесторів	3,00	1.5	5
Рівень націоналізації	2,85	1.5	4
Ступінь інфляції	2,00	1.5	3
Стан платіжного балансу	2,56	1.5	4
Ступінь бюрократизації	2,85	1	3
Ступінь економічного зростання	1,85	2.5	5
Конвертованість валюти	4,00	2.5	10
Здійсненність договору	4,00	1.5	6
Вартість робочої сили	2,85	2	6
Ступінь професійної підготовки	2,95	0.5	1
Розвиток інфраструктури	3,20	1	3
Місьцеве управління	3,00	1	3
Наявність короткострокових кредитів	2,80	2	6
Наявність довгострокових кредитів	3,10	2	6
Підсумок			73

«Максимальний індекс може дорівнювати 100, це означає, що політична система абсолютно стабільна та стійка. Якщо він є вищим за 70 балів, то країна визнається стабільною, за результату 55–70 балів країна має помірний ризик та 132 певні труднощі в повсякденній діяльності, від 40 до 54 – високий ризик та поганий діловий клімат для іноземних підприємств, за оцінки нижче, ніж 40 балів, країна визнається непридатної для іноземних інвестицій» [34].

Отже, наш партнер, з яким ми уклали угоду, має 73 зі 100 балів, що є досить високим показником та свідчить про надійність цієї угоди, а також про відносно невисокі ризики, пов'язані з дотриманням умов угоди партнером.

РОЗДІЛ III. ТЕНДЕНЦІЇ В УКЛАДАННІ МІЖНАРОДНИХ УГОД В ПЕРІОД НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

3.1. Зміна ризиків міжнародних торговельних угод в період економічних викликів

В умовах глобалізації та стрімкого розвитку світової економіки ризики, що виникають у сфері міжнародних торговельних угод, стають дедалі важливішими. Економічні виклики, такі як фінансові кризи, пандемії, торговельні війни, зміни в політичному кліматі та інші фактори, значно впливають на стабільність та ефективність міжнародної торгівлі.

Економічні ризики пов'язані зі змінами в обмінних курсах, інфляцією, рецесією та іншими макроекономічними факторами. Політичні ризики, такі як політична нестабільність країн, зміна урядів, торговельні санкції, пов'язані із зростанням напруги у міждержавних відносинах. Соціальні – спричинені змінами у соціокультурному середовищі, безробіттям та зміною попиту на товари, а правові виникають через зміни у законодавствах країн у відповідь на виклики сучасності та через невідповідність єдиній уніфікованій системі. В період економічних викликів, такі як глобальна фінансова криза 2008 року або пандемія COVID-19, економічні ризики значно зростають. Коливання обмінних курсів можуть призвести до значних фінансових втрат для компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Для мінімізації цих ризиків, рекомендується використовувати хеджування валютних ризиків, а також ретельний аналіз макроекономічної ситуації в країнах-партнерах.

Хеджування ризиків при укладанні міжнародних торговельних договорів є важливим інструментом для мінімізації потенційних фінансових втрат, що можуть виникнути внаслідок несприятливих змін на ринку. Одним із способів хеджування при укладанні міжнародних торговельних угод є використання форвардних контрактів. Форвардні контракти дозволяють компаніям фіксувати обмінний курс валюти на майбутню дату, що допомагає уникнути негативних фінансових

наслідків через коливання валютних курсів. При укладанні форвардного контракту, сторони домовляються про курс, за яким буде здійснена купівля або продаж валюти через певний період часу. Це особливо корисно для компаній, які планують великі міжнародні платежі в майбутньому і хочуть застрахувати себе від валютного ризику.

Такі контракти не є стандартними і можуть бути налаштовані під специфічні потреби компанії, включаючи обсяг валюти, дату виконання та інші умови. Це дозволяє забезпечити гнучкість у плануванні фінансових операцій. Однією з головних переваг форвардних контрактів є можливість фіксувати курс на довгий період, що є важливим у умовах нестабільності ринків. Однак, варто враховувати, що форвардні контракти можуть мати обмежену ліквідність, оскільки вони не торгуються на біржах, і можуть бути менш гнучкими в порівнянні з іншими фінансовими інструментами. Крім того, у випадку значної зміни ринкових умов, компанія все одно буде зобов'язана виконати контракт за зафіксованим курсом, що може бути не вигідним.

Ще одним способом хеджування ризиків є укладання ф'ючерсних контрактів [56]. Ф'ючерсні контракти є стандартизованими угодами, що торгуються на біржах, де сторони домовляються купувати або продавати валюту за фіксованою ціною на майбутню дату. Стандартизація ф'ючерсних контрактів забезпечує високу ліквідність і знижує ризик невиконання зобов'язань, оскільки біржі виступають гарантами виконання угод.

Однією з ключових переваг ф'ючерсних контрактів є можливість торгувати ними до дати виконання, що дозволяє компаніям вийти з угоди або змінити її умови залежно від змін на ринку. Це забезпечує додаткову гнучкість і можливість реагувати на ринкові коливання. Ф'ючерсні контракти також знижують ризик контрагента, оскільки всі учасники зобов'язані внести початкову маржу і підтримувати мінімальний баланс на рахунку.

Втім, ф'ючерсні контракти мають обмежену налаштовуваність, оскільки вони стандартизовані. Це може створювати труднощі для компаній з специфічними потребами. Крім того, потреба в регулярному внесенні маржі може створювати додаткове фінансове навантаження.

Валютні опціони надають право, але не зобов'язання, купувати або продавати валюту за фіксованою ціною у майбутньому. Це забезпечує гнучкість у хеджуванні валютних ризиків, оскільки компанії можуть скористатися опціоном, якщо це вигідно, або відмовитися від нього, якщо ринкові умови змінилися на їх користь.

Існують два основні види опціонів: опціони "колл" (право на купівлю) і опціони "пут" (право на продаж). Використання опціонів дозволяє компаніям захиститися від несприятливих змін валютних курсів, залишаючи при цьому можливість скористатися сприятливими змінами. Наприклад, компанія може купити опціон "колл" для захисту від зростання курсу валюти, необхідної для майбутньої закупівлі.

Однак, опціони можуть бути дорогими через вартість премії, яку необхідно сплатити при їх придбанні. Це може зробити їх менш привабливими для компаній з обмеженим бюджетом. Крім того, неправильний вибір страйкової ціни або дати виконання може зменшити ефективність хеджування.

Ще один ефективний спосіб хеджування ризиків полягає у створенні природного хеджу [51]. Це означає, що компанія балансує свої доходи і витрати в одній і тій самій валюті або регіоні, зменшуючи таким чином вплив валютних коливань. Наприклад, якщо компанія має значні доходи в євро, вона може також намагатися максимізувати свої витрати в євро, щоб уникнути ризиків, пов'язаних зі змінами курсу інших валют. Такий підхід може включати відкриття нових підрозділів у регіонах з тією самою валютою або використання місцевих постачальників і партнерів.

Свапи процентних ставок дозволяють компаніям обмінюватися процентними платежами за фіксованою і плаваючою ставками. Це особливо корисно для компаній, що мають кредити з плаваючою процентною ставкою і бажають захиститися від ризику зростання ставок. Наприклад, компанія може укласти своп, обмінюючи свої плаваючі процентні платежі на фіксовані, що забезпечує стабільність фінансових витрат.

Свапи можуть бути налаштовані під конкретні потреби компанії, включаючи обсяги платежів, періодичність і тривалість угоди. Це дозволяє ефективно

управляти фінансовими ризиками і прогнозувати майбутні витрати. Крім того, свапи можуть використовуватися для оптимізації фінансової структури компанії, знижуючи вартість капіталу.

Однак, свапи процентних ставок можуть бути складними для розуміння і управління, особливо для компаній, що не мають досвіду на фінансових ринках. Крім того, вони можуть бути пов'язані з додатковими витратами на обслуговування та комісії, що може зменшити їх привабливість для малих і середніх підприємств.

Важливим моментом в управлінні ризиками є використання страхування від політичних ризиків. Міжнародна торгівля піддається ризикам, пов'язаним з політичною нестабільністю, війнами, націоналізаціями та іншими подіями, які можуть вплинути на бізнес. Страхування від політичних ризиків дозволяє компаніям захистити свої інвестиції та активи в нестабільних регіонах. Страхові поліси можуть покривати втрати від конфіскації майна, політичного насильства або обмежень на конвертацію валюти [52]. Після початку повномасштабного вторгнення Росії на територію України рівень інвестиційної привабливості України різко впав. Військовий конфлікт на нашій території не сприяє покращенню торгівлі та налагодженню нових торговельних зв'язків. Оскільки існують суттєві ризики, пов'язані з політичними, економічними чи будь-якими іншими чинниками, іноземним партнерам треба тверезо оцінювати ризики та способи їх мінімізації у процесах торгівлі з українськими компаніями.

Тим не менше, деякі міжнародні або урядові структури пропонують страхування інвестицій та торговельних угод [52]. Серед таких структур є Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (MIGA), яке входить до групи Світового банку, воно є найбільшим постачальником так званого страхування політичних ризиків, що покриває ризики, пов'язані з політичною нестабільністю, державною експропріацією та конфліктами в країнах, де приватні гаранти не наважуються працювати. Також Національна Експортно-кредитна агенція Сполученого Королівства (UK Export Finance, UKEF) зобов'язалася виділити до 200 млн фунтів стерлінгів на страхування політичних і воєнних ризиків для британських інвесторів, які розглядають можливості для інвестування в Україні.

Уряд Німеччини вживає заходів для залучення своїх інвесторів до вкладень в українську економіку, уряд США в особі U.S. International Development Finance Corporation надає фінансову й технічну підтримку компаніям, що займаються бізнесом у країнах з низьким та середнім рівнем доходу. Таким чином компанії, які бажають укласти угоду з українськими фірмами, можуть звернутись до цих урядових та міжнародних установ для страхування своїх торговельних угод і таким чином вжити заходів для мінімізації ризиків.

Якщо ж говорити не тільки про торгівлю з країнами, стан політичної стабільності яких лишає бажати кращого, страхування договорів є досить хорошим інструментом для мінімізації ризиків. Страхування міжнародних торговельних угод є таким видом страхування, який захищає експортерів, імпортерів та інших учасників міжнародної торгівлі від фінансових втрат, що можуть виникнути внаслідок різних ризиків, пов'язаних з виконанням контрактів та здійсненням торговельних операцій. Таке страхування зазвичай покриває політичні, комерційні та логістичні ризики. Крім того, такі компанії як UTEC Logistics [53], які займаються страхуванням, мають розширений спектр послуг і можуть проконсультувати у сфері міжнародних перевезень, що теж допоможе знизити операційні ризики.

Диверсифікація ризиків є ключовим аспектом управління ризиками у міжнародній торгівлі, оскільки вона дозволяє знизити залежність компанії від одного ринку, постачальника або продукту. Один з найефективніших способів досягнення цього є встановлення стратегічних партнерств. Стратегічні партнерства можуть включати створення альянсів з іншими компаніями, укладення довгострокових контрактів з постачальниками або спільне підприємництво. Такі партнерства дозволяють компаніям об'єднувати ресурси, обмінюватися знаннями і технологіями, що сприяє підвищенню стійкості до ризиків. Наприклад, компанії можуть співпрацювати для спільного розвитку нових продуктів або технологій, що дозволяє знижувати витрати на дослідження та розробки і швидше адаптуватися до змін на ринку.

Розширення ринків збуту є ще одним важливим елементом диверсифікації ризиків. Замість того, щоб залежати від одного або декількох основних ринків, компанії повинні прагнути до виходу на нові ринки. Це може включати географічну диверсифікацію, тобто вихід на ринки інших країн або регіонів, а також диверсифікацію клієнтської бази, залучаючи нових клієнтів в різних сегментах. Вихід на нові ринки дозволяє знижувати ризики, пов'язані з економічною або політичною нестабільністю в окремих країнах. Наприклад, якщо одна країна переживає економічну кризу, компанія зможе компенсувати втрати за рахунок продажів в інших регіонах, де ситуація є стабільнішою.

Окрім того, розширення ринків збуту сприяє збільшенню обсягу продажів і доходів, що в свою чергу підвищує фінансову стійкість компанії. Для успішного виходу на нові ринки компанії повинні проводити ретельні дослідження ринку, аналізувати потреби і уподобання місцевих споживачів, адаптувати свою продукцію і маркетингові стратегії відповідно до специфіки кожного ринку. Це може включати зміну упаковки, розробку нових продуктів або послуг, що відповідають місцевим вимогам, а також побудову ефективних каналів дистрибуції.

Важливим аспектом диверсифікації ризиків є також розвиток локального виробництва в різних регіонах. Створення виробничих потужностей в різних країнах дозволяє знижувати логістичні витрати, уникати ризиків, пов'язаних з міжнародними перевезеннями, а також швидше реагувати на зміни в попиті на місцевих ринках. Локалізація виробництва також може допомогти компаніям уникнути впливу тарифних та нетарифних бар'єрів, що накладаються на імпортовані товари в деяких країнах.

Нарешті, важливою складовою стратегії диверсифікації ризиків є розвиток відносин з різноманітними постачальниками. Замість того, щоб покладатися на одного ключового постачальника, компанії повинні встановлювати зв'язки з кількома постачальниками, що дозволяє знижувати ризики, пов'язані з перебоями у постачанні або зростанням цін на сировину. Це може включати створення резервних постачальників, укладення довгострокових контрактів з фіксованими

цінами, а також регулярний моніторинг ринку постачальників для виявлення нових можливостей.

Таким чином, диверсифікація ризиків через стратегічні партнерства і розширення ринків збуту є критично важливими елементами стратегії управління ризиками в міжнародній торгівлі. Вона дозволяє компаніям зменшити залежність від окремих ринків, підвищити фінансову стійкість і забезпечити стабільний розвиток в умовах глобальної економічної нестабільності.

Технологічні інновації відіграють ключову роль у підвищенні стійкості компаній до ризиків у сучасній міжнародній торгівлі. Впровадження нових технологій дозволяє підприємствам ефективніше управляти ризиками, підвищувати свою конкурентоспроможність та адаптуватися до швидкоплинних ринкових умов.

Однією з найважливіших технологічних інновацій є використання блокчейн-технологій. Блокчейн забезпечує прозорість і безпеку транзакцій, знижуючи ризики шахрайства і помилок. У міжнародній торгівлі блокчейн дозволяє створювати децентралізовані, незмінні записи про всі етапи поставки товарів, що спрощує відстеження походження і статусу продукції. Це особливо важливо для складних глобальних ланцюгів постачання, де можливі втрати або підробка документів. Завдяки блокчейн-технологіям компанії можуть забезпечити більшу довіру до своїх продуктів і партнерів, мінімізуючи ризики пов'язані з непередбаченими затримками або якістю товарів.

Іншою важливою інновацією є використання Big Data та аналітики. Такі дані дозволяють компаніям отримувати детальну інформацію про ринки, споживачів та постачальників, що дає змогу краще прогнозувати ризики і приймати обґрунтовані рішення. Аналітичні інструменти, що базуються на штучному інтелекті, можуть аналізувати величезні обсяги даних у режимі реального часу, виявляючи потенційні загрози і можливості. Наприклад, компанія може використовувати аналітику для прогнозування змін у попиті на певні продукти, що дозволяє їй краще планувати виробництво і запаси, знижуючи ризики надлишкових запасів або дефіциту.

Інтернет речей також робить вагомий внесок у підвищення стійкості до ризиків. Завдяки підключеним пристроям і сенсорам, компанії можуть отримувати актуальну інформацію про стан обладнання, рівень запасів, умови транспортування і багато іншого. Це дозволяє оперативно реагувати на будь-які відхилення від норми і запобігати потенційним проблемам. Наприклад, сенсори можуть моніторити умови зберігання товарів, таких як температура і вологість, і автоматично попереджати про необхідність вжити заходів у разі їх відхилення від оптимальних параметрів. Таким чином ця технологія допомагає забезпечити якість продукції та своєчасність її поставок, знижуючи ризики втрат і псування товарів.

Хмарні технології також є важливим елементом у підвищенні стійкості до ризиків. Хмарні сервіси забезпечують збереження і доступ до даних з будь-якої точки світу, що дозволяє компаніям ефективніше управляти інформацією і зменшувати ризики втрати даних через технічні збої або кібератаки. Крім того, хмарні платформи надають можливість масштабувати обчислювальні ресурси в залежності від потреб бізнесу, що дозволяє швидко адаптуватися до змін ринкових умов і вимог клієнтів. В умовах глобальної торгівлі, коли швидкість і гнучкість є ключовими факторами успіху, хмарні технології допомагають забезпечити безперервність бізнес-процесів і мінімізувати ризики простоїв.

Нарешті, автоматизація бізнес-процесів значно підвищує ефективність управління ризиками. Використання роботизованих процесів автоматизації (RPA) дозволяє компаніям автоматизувати рутинні завдання, знижуючи ймовірність людських помилок і прискорюючи виконання операцій. Наприклад, автоматизація обробки замовлень, ведення бухгалтерського обліку і управління запасами дозволяє значно підвищити точність і швидкість цих процесів, що в свою чергу знижує ризики фінансових втрат і порушень у ланцюзі постачання.

Загалом, впровадження нових технологій у міжнародній торгівлі є необхідним кроком для підвищення стійкості компаній до різноманітних ризиків. Завдяки технологічним інноваціям компанії можуть забезпечити більшу прозорість, точність і оперативність у своїх бізнес-процесах, що дозволяє їм ефективніше

управляти ризиками і підтримувати свою конкурентоспроможність на глобальному ринку.

Підготовка та адаптація бізнес-планів теж є важливим елементом управління ризиками в сучасних умовах невизначеності. Створення гнучких планів на випадок надзвичайних ситуацій дозволяє компаніям оперативніше реагувати на несподівані зміни у зовнішньому середовищі та мінімізувати їх негативний вплив на бізнес. Такий підхід включає кілька основних аспектів, які допомагають забезпечити стійкість і адаптивність організації.

По-перше, важливо проводити регулярний аналіз ризиків, що можуть виникнути в процесі діяльності компанії. Це включає ідентифікацію потенційних загроз, оцінку їх ймовірності та можливих наслідків. На основі цього аналізу можна розробити сценарії розвитку подій і відповідні плани дій для кожного з них. Наприклад, компанія може створити сценарії для економічної рецесії, природних катастроф, змін у законодавстві чи політичній нестабільності в країнах, де вона веде бізнес. Такий підхід дозволяє підготуватися до різних варіантів розвитку подій і діяти швидко та ефективно в умовах кризи.

По-друге, гнучкі бізнес-плани повинні включати заходи щодо забезпечення безперервності бізнесу. Це означає, що компанія повинна мати чітко визначені процедури для підтримки критично важливих операцій у разі надзвичайних ситуацій. Наприклад, це можуть бути резервні канали постачання, альтернативні виробничі потужності або плани евакуації персоналу. Крім того, важливо забезпечити наявність резервного фонду або страхових полісів, які можуть покрити непередбачені витрати у разі кризової ситуації. Це дозволить компанії зберегти фінансову стійкість і продовжувати свою діяльність навіть у найскладніших умовах.

Наступним важливим аспектом є підготовка персоналу до дій у надзвичайних ситуаціях. Регулярні тренування та навчання працівників допомагають їм бути готовими до реагування на кризи [58].

Інформаційні технології також відіграють важливу роль у підготовці і адаптації бізнес-планів. Використання сучасних систем управління ризиками,

засобів комунікації та аналізу даних дозволяє компаніям швидко отримувати необхідну інформацію і приймати обґрунтовані рішення. Наприклад, системи моніторингу можуть відстежувати ключові показники діяльності компанії в режимі реального часу і попереджати про можливі загрози. Це дає можливість керівництву оперативно реагувати на зміни і вживати необхідних заходів для захисту бізнесу.

Крім того, важливо забезпечити регулярний перегляд і оновлення бізнес-планів. Світ постійно змінюється, і плани, які були актуальні рік тому, можуть виявитися неефективними сьогодні. Тому компанії повинні періодично аналізувати свої стратегії і вносити необхідні корективи на основі нових даних і змін у зовнішньому середовищі. Це дозволить підтримувати актуальність і ефективність планів дій та забезпечувати стійкість бізнесу до нових викликів.

Такі кроки допоможуть менш болісно реагувати на зміни показників ризику і допоможуть бути готовими до них, тому хеджування, страхування, використання сучасних технологій та автоматизованих процесів та системи індикаторів будуть корисними у процесах ризик-менеджменту [61].

3.2. Розробка механізмів ефективного вирішення спорів для зниження рівня ризиків міжнародних торговельних угод

Ефективні механізми вирішення спорів є ключовими для підтримки стабільності і довіри між партнерами в міжнародній торгівлі. По-перше, важливо зазначити роль арбітражу як основного механізму вирішення спорів у міжнародній торгівлі. Арбітраж дозволяє сторонам конфлікту звернутися до незалежного арбітра або арбітражної комісії, яка виносить обов'язкове для виконання рішення. Прикладом є Міжнародний арбітражний суд при Міжнародній торговій палаті, який розглядає спори, пов'язані з міжнародними контрактами. Арбітраж є популярним через його конфіденційність, швидкість та можливість вибору арбітрів з експертними знаннями у певних галузях. Важливо, щоб в контрактах були чітко прописані арбітражні застереження, які визначають процедуру і місце проведення арбітражу.

Витрати на арбітраж ІСС складаються з трьох основних компонентів: реєстраційний збір, авансовий платіж та аванс на покриття витрат. Реєстраційний збір у розмірі \$5 000 сплачується стороною, яка ініціює арбітраж, та не повертається. Додатково може стягуватися ПДВ залежно від місцезнаходження сторін. Авансовий платіж визначається сумою претензії та сплачується сторонами в рівних частках. Ці кошти використовуються для покриття поточних витрат на арбітраж, таких як гонорари арбітрів та адміністративні витрати ІСС.

Аванс на покриття витрат також розділяється між сторонами, але використовується для покриття майбутніх витрат, таких як гонорари експертів та витрати на переклад. Важливо зазначити, що ціни є орієнтовними та можуть змінюватися залежно від складності справи та інших факторів. ІСС пропонує різні варіанти оплати, включаючи розстрочку платежу. Детальну інформацію про витрати на арбітраж ІСС можна знайти на веб-сайті ІСС.

Окрім цих основних витрат, можуть виникати й інші витрати, пов'язані з арбітражем. Загалом, витрати на арбітраж ІСС можуть бути значними, але вони, як правило, нижчі, ніж витрати на судові розгляди. Арбітраж також є більш приватним та конфіденційним процесом, що може бути важливою перевагою для деяких сторін.

Другим важливим механізмом є медіація. Медіація залучає нейтрального посередника, який допомагає сторонам досягти взаємоприйняттого рішення. Медіація є менш формальною та гнучкішою порівняно з арбітражем чи судовими розглядами, і часто допомагає зберегти партнерські стосунки між сторонами. Наприклад, Центр з ефективного вирішення спорів (CEDR) у Великобританії спеціалізується на медіації та допомагає сторонам врегулювати спори у галузі торгівлі, будівництва, фінансів та інших секторів [55]. Медіація є особливо корисною, коли сторони бажають зберегти добрі стосунки і знайти рішення, яке задовольняє обидві сторони. Важливо зазначити, що медіація не підходить для всіх випадків. Наприклад, медіація може не бути ефективною, якщо одна зі сторін має значну перевагу над іншою або якщо одна зі сторін не готова до співпраці.

Третім механізмом є судове вирішення спорів у національних або міжнародних судах. Судове вирішення спорів у сфері міжнародної торгівлі є одним із ключових механізмів захисту прав і інтересів сторін, коли інші методи, такі як арбітраж або медіація, не дають результатів або є неприйнятними. Цей механізм передбачає розгляд спору у судових інстанціях національного або міжнародного рівня, що забезпечує юридичну визначеність і обов'язковість виконання рішень.

Процес судового вирішення спорів розпочинається з подання позову однією зі сторін до компетентного суду. Вибір суду залежить від юрисдикції, яка може бути визначена контрактом між сторонами або міжнародним правом. Наприклад, у Європейському Союзі спори між державами-членами та іншими суб'єктами права ЄС вирішуються у Суді Європейського Союзу. Цей суд має виняткову компетенцію розглядати питання, пов'язані з тлумаченням і застосуванням права ЄС.

Перевагою судового вирішення спорів є його прозорість і публічність. Судові рішення публікуються і є доступними для громадськості, що сприяє забезпеченню верховенства права і довіри до правової системи. Крім того, рішення судів мають обов'язкову юридичну силу, що означає, що вони повинні виконуватися сторонами, незалежно від їх бажання. Це забезпечує захист прав і інтересів потерпілої сторони і сприяє відновленню справедливості.

Важливим аспектом судового вирішення міжнародних торговельних спорів є визнання і виконання судових рішень у різних країнах. Для цього існують міжнародні договори і угоди, такі як Нью-Йоркська конвенція про визнання і виконання іноземних арбітражних рішень, яка забезпечує взаємне визнання рішень у більш ніж 160 країнах. Це дозволяє сторонам звертатися до судових органів інших держав для примусового виконання рішень, що значно підвищує ефективність судового захисту.

Судове вирішення спорів також має свої недоліки, зокрема, тривалість і висока вартість процесу. Судові витрати можуть включати судові збори, оплату послуг юристів, витрати на експертизи та інші витрати, пов'язані з розглядом справи. Це може бути суттєвою перешкодою для малих і середніх підприємств, які не мають достатніх ресурсів для тривалих судових розглядів. Крім того, тривалість

процесу може призвести до затримок у вирішенні спорів, що негативно впливає на бізнес-діяльність і фінансовий стан компаній.

Використання багатосторонніх торговельних угод також є важливим механізмом для зниження ризиків у міжнародній торгівлі. Ці угоди встановлюють загальні правила і стандарти для торгівлі між країнами, забезпечуючи прозорість, передбачуваність та справедливість у взаємовідносинах. Однією з ключових організацій, яка займається розробкою і впровадженням таких угод, є Світова організація торгівлі (СОТ).

СОТ забезпечує платформу для переговорів і укладання багатосторонніх угод, які охоплюють широкий спектр торговельних питань, включаючи тарифи, субсидії, стандарти, інтелектуальну власність та багато іншого. Наприклад, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка стала основою для створення СОТ, сприяла значному зниженню тарифів і відкриттю ринків, що в свою чергу зменшило торговельні бар'єри і ризики для компаній, що займаються міжнародною торгівлею. Такі угоди сприяють створенню більш рівних умов для учасників ринку, зменшуючи можливості для дискримінації та забезпечуючи доступ до нових ринків.

Механізм вирішення спорів СОТ є ще одним важливим аспектом багатосторонніх торговельних угод. Країни-члени можуть звертатися до цього механізму у випадку порушення угод іншими членами. Процес включає консультації, розгляд справи спеціальними панелями та, за необхідності, апеляцію. Це забезпечує юридичну визначеність і допомагає уникнути односторонніх дій, які могли б призвести до торговельних війн. Наприклад, у випадку суперечки між США та ЄС щодо субсидій авіабудівним компаніям Boeing і Airbus, механізм вирішення спорів СОТ допоміг встановити справедливі умови та уникнути ескалації конфлікту.

Ще один важливий випадок стосується суперечки між США та Китаєм щодо порушення прав інтелектуальної власності. США звинувачували Китай у недостатній охороні інтелектуальних прав і примусовому передачі технологій від американських компаній до китайських партнерів. У 2018 році США подали скаргу

до СОТ, стверджуючи, що дії Китаю порушують угоди СОТ. Після довгих переговорів і загрози торговельної війни, у 2020 році було підписано "Перша фаза" торговельної угоди між США та Китаєм, яка включала зобов'язання Китаю покращити захист інтелектуальної власності та припинити примусову передачу технологій.

Багатосторонні угоди також сприяють економічному зростанню і розвитку країн. Вони забезпечують доступ до більших ринків, стимулюють конкуренцію і сприяють підвищенню ефективності виробництва. Крім того, такі угоди часто включають положення про технічну допомогу і підтримку для країн, що розвиваються, що дозволяє їм краще інтегруватися в світову економіку і підвищити свій економічний потенціал. Наприклад, Угода про сприяння торгівлі, укладена в рамках СОТ, передбачає заходи з покращення митних процедур і зниження витрат на торгівлю, що особливо важливо для країн з низьким рівнем розвитку.

Багатосторонні угоди сприяють зміцненню міжнародної співпраці і довіри між країнами. Вони створюють платформи для діалогу і співпраці, що дозволяє ефективно вирішувати конфлікти і знаходити взаємовигідні рішення. Такі угоди сприяють стабільності міжнародної торговельної системи, знижуючи ризики для компаній і держав, що беруть участь у глобальній торгівлі.

У контексті оцінки ризиків міжнародних торговельних угод, можна запропонувати ще кілька додаткових шляхів вирішення спорів, які можуть бути корисними для зниження рівня ризиків. Кожен з цих шляхів має свої переваги і може бути ефективно інтегрований в управління ризиками.

По-перше, створення постійно діючих комісій або трибуналів для вирішення торговельних спорів може бути ефективним інструментом для врегулювання спорів. Такі органи, як Міжнародний центр з врегулювання інвестиційних спорів (ICSID) або Постійний арбітражний суд (РСА), забезпечують структуровані та передбачувані механізми для вирішення конфліктів. Їхні рішення мають високу юридичну силу, що знижує невизначеність і підвищує довіру до процесу вирішення спорів.

По-друге, можна розглянути можливість використання змішаних методів вирішення спорів, таких як медіація-арбітраж. Цей підхід поєднує переваги обох методів: спочатку сторони намагаються вирішити конфлікт шляхом медіації, а якщо це не вдається, питання передається до арбітражу. Це знижує витрати і час на вирішення спорів, а також забезпечує остаточне рішення у разі потреби, тому такі методи вирішення спорів дійсно можуть бути надзвичайно ефективними у контексті міжнародних торговельних угод.

У цьому процесі першим стоїть етап медіації. Він передбачає участь нейтрального посередника, який допомагає сторонам знайти взаємовигідне рішення. Медіатор не приймає рішень, а сприяє обговоренню і пошуку компромісів. Цей процес є менш формальним, гнучким і дозволяє сторонам зберегти контроль над результатом. Переваги медіації включають швидкість, низькі витрати та збереження ділових відносин. Це особливо важливо у міжнародних торговельних угодах, де довготривалі партнерства є ключовими для успішного бізнесу.

Якщо медіація не призводить до вирішення спору, питання передається на арбітраж – це другий етап. Арбітраж передбачає розгляд справи незалежними арбітрами, які мають спеціальні знання і досвід у відповідній галузі. Арбітраж є більш формальним процесом порівняно з медіацією і завершується винесенням обов'язкового рішення, яке має юридичну силу. Це забезпечує остаточне вирішення спору, навіть якщо медіація не дала результату.

У контексті оцінки ризиків міжнародних торговельних угод, медіація-арбітраж сприяє зниженню рівня ризиків декількома способами:

- Вона зменшує невизначеність щодо часу і витрат на вирішення спору, що є важливим фактором у міжнародній торгівлі.
- Зберігається можливість продовження співпраці між сторонами, що важливо для довготривалих бізнес-відносин.
- Наявність чіткого механізму вирішення спорів підвищує довіру до торговельних угод і сприяє стабільності бізнес-середовища.

Проте для такого підходу необхідно заздалегідь обговорити план дій у випадку розбіжностей, щоб у кожної сторони було чітке розуміння спільного процесу вирішення. Впровадження контрактних механізмів запобігання спорам є важливим аспектом для зниження ризиків у міжнародних торговельних угодах. Ці механізми включають чітко визначені процедури вирішення розбіжностей та механізми попереднього повідомлення про можливі порушення.

Такі процедури вирішення розбіжностей мають на меті регламентувати порядок дій, які сторони повинні виконати у разі виникнення конфлікту. Такі процедури можуть включати процедури внутрішнього обговорення, це може включати призначення відповідальних осіб або команд, які будуть займатися вирішенням конфліктів на початкових етапах. Також необхідно передбачити обов'язкове проведення переговорів між сторонами до початку будь-яких юридичних дій. Це може допомогти уникнути ескалації конфліктів і знайти рішення без судового втручання.

Механізми попереднього повідомлення про можливі порушення передбачають встановлення чітких правил і процедур для інформування сторін про можливі порушення умов угоди. Одним з ключових аспектів є впровадження механізмів для моніторингу виконання умов угоди та раннього виявлення потенційних порушень. Це може включати регулярні звіти, перевірки або використання автоматизованих систем для відстеження ключових показників. Необхідно сформувати систему попереджувальних листів – зобов'язатись направляти попереджувальні листи у разі виявлення потенційних порушень. Такі листи повинні містити чіткий опис проблеми, її можливі наслідки та пропозиції щодо її вирішення. Також доречним є встановлення чітких санкцій за невиконання умов угоди або порушення правил. Це може включати штрафи, компенсації або інші заходи, які будуть стимулювати сторони до дотримання угоди.

Всі ці методи сприятимуть налагодженню прозорих ділових відносин та допоможуть створити середовище зі сприятливим торговельним кліматом для зменшення ризиків або ж для їх попередження.

3.3. Шляхи вдосконалення управління ризиками міжнародних торговельних угод в період невизначеності

Впровадження адаптивних стратегій

Одним із основних шляхів вдосконалення управління ризиками є впровадження адаптивних стратегій. Адаптивні стратегії передбачають гнучкість і здатність швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, що особливо важливо в умовах невизначеності. Впровадження таких стратегій здатне підвищити готовність до настання несприятливих ризикованих подій. У сучасних умовах бізнесу, де зміни можуть відбуватися надзвичайно швидко, важливо мати можливість оперативно адаптувати контрактні умови до нових реалій. Це може включати перегляд цінових умов, термінів постачання, умов оплати, а також положень щодо форс-мажору. Наприклад, у разі значних коливань валютних курсів компанії можуть включати в контракти положення про коригування цін відповідно до змін на валютному ринку.

Компанії повинні мати розроблені плани на випадок різних сценаріїв розвитку подій. Практичне застосування цього підходу може включати створення кризових команд, які будуть відповідати за швидке реагування на непередбачені обставини. Такі команди повинні мати чіткі повноваження і ресурси для прийняття оперативних рішень, що дозволить мінімізувати вплив ризиків на бізнес.

Важливим аспектом є регулярний моніторинг ринкових умов і аналіз ризиків. Компанії можуть впроваджувати системи моніторингу, які дозволяють відстежувати ключові показники ринку в режимі реального часу. Це може включати використання спеціалізованих програмних рішень або залучення аналітичних агентств, які надають актуальні дані про ринкові тенденції, конкурентне середовище, політичні та економічні ризики. Наприклад, моніторинг змін у законодавстві або торгових політиках країн-партнерів може допомогти вчасно виявити потенційні загрози і підготуватися до них.

Прикладом впровадження адаптивних стратегій може бути компанія, яка займається міжнародною торгівлею сільськогосподарською продукцією. В умовах

змін клімату, коливань ринкових цін на продукцію та політичних ризиків, така компанія може встановити механізми моніторингу погодних умов, прогнозування врожаїв і аналізу глобальних ринкових тенденцій. Це дозволить оперативно реагувати на зміни, коригувати плани постачання, ціноутворення та логістики, а також забезпечить стабільність і передбачуваність бізнес-процесів.

Диверсифікація

При вдосконаленні системи управління ризиками міжнародних торговельних угод, особливо в умовах невизначеності, диверсифікація постачальників і ринків збуту є надзвичайно важливим напрямком. Цей підхід передбачає зменшення залежності від одного або кількох ключових партнерів, що дозволяє знизити ризики, пов'язані з перебоями у постачанні або змінами в економічній ситуації певної країни.

Практичне застосування диверсифікації постачальників може включати кілька конкретних кроків. По-перше, компанії можуть активно шукати нових постачальників у різних регіонах світу. Це передбачає проведення досліджень ринку, участь у міжнародних виставках і конференціях, а також використання спеціалізованих платформ для пошуку бізнес-партнерів. Наприклад, компанія, яка раніше залежала від одного постачальника сировини з Азії, може знайти альтернативних постачальників у Південній Америці або Африці, що знижує ризик перебоїв у постачанні у разі політичної нестабільності або природних катаклізмів в Азії.

По-друге, для забезпечення стабільності постачань компанії можуть укласти угоди з кількома постачальниками одночасно. Це дозволяє розподілити ризики і уникнути повної зупинки виробництва у разі проблем з одним із постачальників. Важливим аспектом є також налагодження довгострокових відносин з постачальниками, що сприяє більшій стабільності і передбачуваності у співпраці. Розширення географії збуту продукції є не менш важливим кроком у диверсифікації ринків. Це може включати вихід на нові ринки, де компанія раніше не була присутня. Для цього необхідно провести аналіз ринкових можливостей, оцінити попит на продукцію, вивчити законодавчі вимоги та торговельні бар'єри.

Наприклад, компанія, яка раніше зосереджувалась на європейському ринку, може почати розширювати свій бізнес у країнах Азії, Латинської Америки або Африки. Це дозволяє зменшити залежність від економічних коливань в одному регіоні і збільшити загальну стабільність доходів.

Крім того, компанії можуть розглядати можливість створення спільних підприємств або стратегічних альянсів з місцевими партнерами на нових ринках. Це дозволяє швидше адаптуватися до нових умов, скористатися місцевими знаннями та контактами, а також розподілити ризики між партнерами. Наприклад, спільне підприємство з місцевим дистриб'ютором може допомогти швидше вийти на новий ринок і зменшити ризики, пов'язані з культурними та законодавчими особливостями країни.

Диверсифікація також включає розвиток нових продуктів або модифікацію існуючих для задоволення специфічних потреб різних ринків. Це дозволяє підвищити конкурентоспроможність і збільшити частку ринку у нових регіонах. Наприклад, адаптація продукції до місцевих уподобань або вимог може суттєво підвищити її привабливість для споживачів і збільшити продажі.

Впровадження сучасних технологій

Для управління ризиками це є надзвичайно ефективним інструментом у контексті міжнародних торговельних угод. Використання інформаційних систем та аналітичних платформ дозволяє оперативно збирати та аналізувати великі обсяги даних, що сприяє своєчасному виявленню потенційних ризиків і прийняттю обґрунтованих рішень. Системи моніторингу та аналізу даних в режимі реального часу дозволяють компаніям оперативно реагувати на зміни ринкових умов і виявляти потенційні ризики на ранніх етапах. Системи аналізу ринкових даних можуть виявляти зміни в попиті на продукцію або коливання цін, що дозволяє компаніям завчасно коригувати свої стратегії і мінімізувати ризики.

Технології Інтернету речей дозволяють відстежувати стан товарів у режимі реального часу, використовуючи сенсори і датчики, що збирають дані про умови зберігання, транспортування та інші важливі параметри. Наприклад, сенсори температури можуть контролювати умови зберігання харчових продуктів, що

дозволяє уникнути псування і втрат через порушення температурного режиму. Інтеграція таких сервісів з аналітичними системами дозволяє автоматично аналізувати отримані дані і вчасно вживати заходів для усунення можливих проблем.

Покращення комунікації між учасниками угод

Покращення комунікації та співпраці між учасниками міжнародних торговельних угод є важливим елементом управління ризиками, особливо в умовах невизначеності. Відкритий обмін інформацією і координація дій між партнерами допомагають зменшити ризики та підвищити ефективність управління угодами. Існує кілька практичних аспектів, які можуть бути реалізовані для досягнення цих цілей.

Створення спільних платформ для обміну даними. Такі платформи можуть забезпечувати доступ до актуальної інформації в режимі реального часу, що дозволяє усім учасникам процесу оперативно реагувати на зміни. Наприклад, інтегровані системи управління ланцюгами постачання (SCM) можуть надавати інформацію про статус замовлень, наявність запасів, строки доставки та інші ключові параметри. Це дозволяє зменшити ризики, пов'язані з непередбаченими затримками або змінами у постачанні.

Регулярні зустрічі дозволяють обговорювати поточний стан справ, вирішувати виникаючі проблеми та планувати майбутні дії. Важливо також враховувати культурні та мовні особливості партнерів, що може сприяти кращому взаєморозумінню і ефективнішій співпраці. Наприклад, проведення відеоконференцій з використанням перекладачів може допомогти уникнути непорозумінь і підвищити якість обговорень.

Впровадження стандартів та протоколів для підвищення прозорості і взаєморозуміння також є критично важливим. Стандартизація процедур і процесів дозволяє забезпечити однаковий підхід до виконання угод і зменшити ймовірність помилок або неправомірних дій. Наприклад, використання стандартних контрактних умов, погоджених усіма сторонами, може значно зменшити ризики, пов'язані з різним трактуванням умов угоди. Крім того, розробка і впровадження

протоколів для спільного вирішення конфліктів та оцінки ризиків може допомогти швидше реагувати на проблеми і знаходити оптимальні рішення.

Залучення третьої сторони, наприклад, міжнародних арбітражних організацій або спеціалізованих консультантів, може також сприяти покращенню комунікації і співпраці. Треті сторони можуть виступати в ролі посередників у вирішенні конфліктів, надавати експертні оцінки та рекомендації щодо покращення процесів. Це може бути особливо корисним у складних ситуаціях, коли необхідно забезпечити об'єктивність і неупередженість.

Прикладом успішного покращення комунікації та співпраці може бути впровадження системи електронного документообігу, яка забезпечує швидкий і надійний обмін документами між партнерами. Така система може включати функції електронного підпису, що забезпечує юридичну силу документів, а також механізми відстеження змін і контролю за виконанням умов угоди. Це дозволяє зменшити ризики, пов'язані з втратами або підробкою документів, і підвищити загальну ефективність управління угодами.

Синергія факторів

Поєднання адаптивних стратегій, сучасних технологій та покращеної комунікації між учасниками міжнародних торговельних угод є критично важливим для ефективного управління ризиками. Кожен з цих факторів окремо надає значні переваги, але саме їхнє інтегроване застосування дозволяє досягти найкращих результатів. Всі ці елементи разом створюють комплексний підхід до управління ризиками, що дозволяє знизити рівень невизначеності та підвищити стабільність бізнесу.

Синергія цих факторів забезпечує вищий рівень готовності до непередбачуваних ситуацій та дозволяє компаніям діяти проактивно, а не реактивно. Таким чином, інтегрований підхід до управління ризиками не лише знижує можливі втрати, але й підвищує конкурентоспроможність компаній на міжнародному ринку, забезпечуючи їм стійкість та ефективність в умовах постійно змінного бізнес-середовища.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження має значний внесок у розуміння та управління ризиками у міжнародних торговельних угодах. Основні висновки з проведеного аналізу вказують на декілька ключових аспектів.

По-перше, важливим є розуміння класифікації та природи ризиків, з якими стикаються суб'єкти міжнародної торгівлі. Ризики, такі як політичні, економічні, правові та соціальні, суттєво впливають на стабільність та ефективність міжнародних угод. Дослідження підкреслило важливість ідентифікації та класифікації цих ризиків, а також розуміння їх природи та властивостей, що дозволяє краще підготуватися до можливих викликів та розробити відповідні стратегії для їх мінімізації.

У кваліфікаційній роботі детально розглянуто методи оцінки ризиків, як кількісні, так і якісні. Це включає аналіз статистичних даних, моделювання сценаріїв та використання індексів, зокрема індексу Бері для оцінки політичної стабільності, економічного зростання та інших факторів, що впливають на успішність міжнародних торговельних угод. Також особливу увагу було зацентовано на використанні індикаторів, які можуть бути інтегровані у обчислювальні системи і значно спростувати процес ідентифікації ризиків. Використання таких методів дозволяє оцінити рівень ризиків та зробити відповідні висновки для прийняття стратегічних рішень.

Дослідження також приділило особливу увагу індикаторам, які використовуються при оцінці ризиків у міжнародній торгівлі. Індикатори є важливими інструментами, що допомагають кількісно оцінити рівень ризиків і надати об'єктивну інформацію для прийняття зважених рішень.

У роботі представлено різноманітні стратегії, що включають диверсифікацію постачань, страхування ризиків, використання фінансових інструментів, таких як форвардні контракти та хеджування, а також впровадження механізмів ефективного вирішення спорів. Це дозволяє компаніям більш гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та забезпечувати стабільність своїх операцій.

Практична цінність отриманих результатів дослідження полягає у можливості застосування розроблених методик та стратегій у реальних бізнес-процесах. Такі методики, в основному, є комплексом заходів, спрямованих на покращення процесів управління ризиками. Вони можуть бути корисними для компаній, що займаються міжнародною торгівлею, а також для урядових та неурядових організацій, які прагнуть покращити умови міжнародних торговельних угод та мінімізувати ризики, пов'язані з ними. Результати дослідження можуть також сприяти підвищенню рівня освіти та підготовки фахівців у сфері міжнародної торгівлі та ризик-менеджменту.

Перспективи подальших досліджень у цій області є надзвичайно широкими. Зокрема, варто розглянути вплив новітніх технологій, таких як блокчейн та штучний інтелект, на управління ризиками в міжнародній торгівлі. Крім того, актуальним є дослідження впливу глобальних економічних та політичних змін, таких як торговельні війни, санкції та зміни клімату, на ризики в міжнародних торговельних угодах. Не менш важливою є також розробка нових фінансових інструментів та стратегій для управління ризиками, що виникають у зв'язку з умовами світового ринку, що постійно зазнає змін.

Отже, проведене дослідження є важливим внеском у науку та практику управління ризиками в міжнародній торгівлі, надаючи компаніям інструменти та знання, необхідні для успішної роботи у глобальному бізнес-середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балджи М.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання. Навчальний посібник. – Харків: Промарт, 2015. – 300 с.
2. Бозуленко О. Ю. Сутність ризиків у комерційній діяльності підприємств торгівлі. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Т. 2, № 7. С. 47–50.
3. Куташенко М. В. Сутність ризику і причини його виникнення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 6. С. 45–48.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Київ : Вид. Центр «Акад.», 2002. Т. 3. 952 с.
5. РЄЗНІКОВА, ВІКТОРІЯ, та РУСЛАН СТЕФАНЧУК. "Оцінка ризиків у підприємстві та управління ними". *Право України*, № 2018/05 (2018): 101. <http://dx.doi.org/10.33498/loou-2018-05-101>.
6. Що таке SWOT аналіз?. *Дія.Бізнес*. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/marketing/so-take-swot-analiz> (дата звернення: 24.06.2024).
7. Журавель Н. О. Використання SWOT-аналізу при визначенні відносин підприємства з постачальниками. 2013.
8. Чому SWOT-аналіз необхідний практично кожному бізнесу?. *eSputnik*. URL: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami> (дата звернення: 24.06.2024).
9. Babu L. John-Mariadoss. Оцінка можливостей світового ринку - аналіз PESTEL. *LibreTexts - Ukrayinska*. URL: <http://surl.li/utbqs> (дата звернення: 24.06.2024).
10. What is A PESTEL Analysis with Examples. *edrawmax*. URL: <https://www.edrawmax.com/pestel-analysis/> (date of access: 24.06.2024).
11. PESTLE analysis of starbucks: a comprehensive guide to brew success. *Boardmix*. URL: <https://boardmix.com/analysis/pestle-analysis-of-starbucks/> (date of access: 24.06.2024).

12. Бідюк П. І. Методика побудови сценарного аналізу із використанням байєсівських методів. *Електротехнічні та комп'ютерні системи*. 2012. № 8. С. 137–142.
13. Зоренко О. Г. Система підтримки прийняття рішень задоволення рекламного попиту на основі дерева рішень : Магістерська дисертація. Київ, 2019. 80 с.
14. Махум Z. Метод Дельфі (Delphi method). *Махум Zosym*. URL: <https://www.maxzosim.com/delphi-method/> (дата звернення: 24.06.2024).
15. Словник фінансово-правових термінів / ред. Л. К. Воронова. 2-ге вид. Київ : Алерта, 2011. 558 с.
16. Підтверджувальне упередження: як ми бачимо те, що хочемо бачити. *наука.ua*. URL: <https://наука.ua/article/наука-proty-propagandy> (дата звернення: 24.06.2024).
17. Білявська О. Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ | О Б Білявська | Державне управління: удосконалення та розвиток №6 2010. *Журнал Державне управління: удосконалення та розвиток - наукове фахове видання з питань державного управління*. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=147> (дата звернення: 24.06.2024).
18. Ризики проекту: аналіз, оцінка та стратегії управління. *Skillsetter*. URL: <https://skillsetter.io/blog/risk-management-ua> (дата звернення: 24.06.2024).
19. Корецька О., Хотєєва Н., Чиж Л. Міжнародні стандарти та статистичні методи щодо оцінки ризиків у діяльності міжнародних організацій. *Економіка та суспільство*. 2023. № 52. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-70> (дата звернення: 24.06.2024).

20. Проблеми правового, фінансового та економічного забезпечення розвитку національної економіки: монографія / ред. Л. М. Савчук. Дніпро : Пороги, 2021. 384 с.
21. Kirvan P., Tucci L. What is a Key Risk Indicator (KRI) and Why is it Important?. *CIO*. URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/key-risk-indicator-KRI> (date of access: 24.06.2024).
22. Моделі та інструменти оцінки ризиків. 2018. 17 с. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/modeli-ta-instrumenti-otsinki-rizikiv>.
23. Якошь І. С. Ризик як міра невизначеності. *Економічний вісник Донбасу*. 2009. № 1 (15). С. 136–139.
24. Чучаліна К. Що таке індикатори ризику у публічних закупівлях. *Держзакупівлі*. URL: <https://dzplatforma.com.ua/article/16932-shcho-take-indikator-i-riziku-u-publichnikh-zakupivlyakh> (дата звернення: 24.06.2024).
25. Перелік автоматичних індикаторів ризиків : Наказ М-ва фінансів України від 28.10.2020 р. № 647. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1285-20#Text> (дата звернення: 24.06.2024).
26. Як працюють ризик-індикатори Держаудитслужби та які порушення найчастіше виявляють. *Інформаційний ресурс - Інфобокс Прозорро*. URL: <https://infobox.prozorro.org/articles/monitoring-zakupivel-rizik-indikator-i-ta-naychastishi-porushennya-viyavleni-dasu> (дата звернення: 24.06.2024).
27. Крилова Н. В. Управління міжнародними торговельними операціями: навч. посіб. Київ : МАУП, 2006. 232 с.
28. Бершадська І. М. Модель Марковіца як основа побудови алгоритму формування ефективного інвестиційного портфеля. *Академічний огляд. Економіка та підприємництво*. 2010. № 2 (33). С. 57–61. Тут про бета
29. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Угода Україна від 27.06.2014 р. :

станом на 30 листоп. 2023 р.
URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text (дата звернення: 23.06.2024).

30. Regulation (EU) 2022/870 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2022 on temporary trade-liberalisation measures supplementing trade concessions applicable to Ukrainian products under the Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part : Regulation of 30.05.2022 no. 32022R0870. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/870/oj>.
31. Regulation (EU) 2024/1392 of the European Parliament and of the Council of 14 May 2024 on temporary trade-liberalisation measures supplementing trade concessions applicable to Ukrainian products under the Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part : of 14.03.2024 no. 32024R1392. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32024R1392&qid=1719154717079>.
32. Європейський союз офіційно скасував мита на українські товари. 2022. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=78358afe-9840-4764-aa7a-6fddb77d89df&title=VropeiskiiSoiuzOfitsiinoSkasuvavMitaNaUkrainskiTovari>.
33. Шереметинська О. В., Ковальчук А. В. Оцінка країнового ризику в країнах східної Європи. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 36. С. 164–169.
34. Єгорова О., Козубенко О. Індекс BERI як метод аналізу політичного «крайнього» ризику. *Політичні трансформації сучасного суспільства : зб. матеріалів III всеукр. наук.-практ. конф. (м. полтава, 24 лютого 2022 р.)*. 2022. С. 131–134.

35. FRAGILE STATES INDEX ANNUAL REPORT 2023. Washington, 2023. 62 p.
36. Foreign direct investment. UNCTAD Handbook of Statistics 2023. 2023. 4 p.
37. WJP rule of law index. *World Justice Project | Advancing the rule of law worldwide*. URL: <https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/global/2023/table> (date of access: 24.06.2024).
38. Тенюх З. І. Методичні підходи до визначення масштабів державного сектору економіки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. № 23.
39. Annual inflation up to 2.9% in the euro area. *Euroindicators*. 2024. No. 10.
40. Current account balance. *World Bank Open Data*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.CD?locations=US&view=chart> (date of access: 24.06.2024).
41. Balance of payment statistics - Statistics Explained. *Language selection | European Commission*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Balance_of_payment_statistics (date of access: 24.06.2024).
42. Balance of Payments (BOP6). *OECD Statistics*. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MEI_BOP6 (date of access: 24.06.2024).
43. 2023 corruption perceptions index: explore the results. *Transparency.org*. URL: https://www.transparency.org/en/cpi/2023?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwj9-zBhDyARIsAERjds3CyBX59tcTqC9aqxHuCAjFZFBY_rGXcZaSTCqnZkQDeCyH5Lz7Nx0aAnl7EALw_wcB (date of access: 24.06.2024).
44. GDP stable in both the euro area and the EU. *Euroindicators*. 2024. No. 15. P. 0-3.
45. Labour cost index - recent trends - Statistics Explained. *Eurostat*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Labour_cost_index_-_recent_trends (date of access: 24.06.2024).

46. Annual increase in labour costs at 5.0% in euro area. *Euroindicators*. 2023. No. 70.
47. Wages and labour costs - Statistics Explained. *Eurostat*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Wages_and_labour_costs (date of access: 24.06.2024).
48. Hourly labour costs - Statistics Explained. *Eurostat*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Hourly_labour_costs (date of access: 24.06.2024).
49. Most educated countries 2024. *worldpopulationreview*. URL: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/most-educated-countries> (date of access: 24.06.2024).
50. Connecting to Compete 2023 Trade Logistics in an Uncertain Global Economy. Washington, 2023. 90 p.
51. Природний хедж. *uk.bienngocruise*. URL: <https://uk.bienngocruise.com/natural-hedge>.
52. Страхування інвестицій від воєнних ризиків в Україні. *niss.gov.ua*. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/strakhuvannya-investytsiy-vid-voyennykh-ryzykiv-v-ukrayini>.
53. UTEC. *UTEC Logistics*. URL: <https://utec.ua/> (date of access: 24.06.2024).
54. Evtushenko, N. O. "Податкові ризики та система керування ними". Bulletin of the Dnipropetrovsk University. Series: Management of Innovations, № 6 (1 липня 2016): 68. <http://dx.doi.org/10.15421/191607>.
55. ЄМЧЕНКО, І. В. "ЧИННИКИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ У МИТНІЙ БРОКЕРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ". Товарознавчий вісник 1, № 14 (12 березня 2021): 113–22. <http://dx.doi.org/10.36910/6775-2310-5283-2021-14-12>.
56. Герасимчук, Н. А. "Шляхи мінімізації економічних ризиків сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах". *Актуальні проблеми економіки*, № 6 (120) (2011): 75–82.

57. Kryvoshein, V. V. "Ризики делегітимації політичної влади в умовах субполітизації сучасного суспільства та шляхи їх мінімізації". *Grani* 18, № 8 (13 червня 2015): 64–70. <http://dx.doi.org/10.15421/1715158>.
58. Yuliia, Vorzhakova. "METHODS OF MINIMIZATION OF PERSONAL RISKS." *Scientific Herald of Kherson State University: Economics Sciences* 33 (March 25, 2019): 89–92. <http://dx.doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-33-17>.
59. Проскура, К. П. "Управління структурою фінансових ресурсів за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків". *Економічний часопис - 21*, № 3/4 (2011): 36–39.
60. Тимощук, О. М., та О. В. Мельник. "ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАХОДІВ БЕЗПЕКИ ПРИ БУНКЕРУВАННІ СУДЕН". *Vodnij transport*, № 2(33) (14 грудня 2021): 36–43. <http://dx.doi.org/10.33298/2226-8553.2022.2.33.04>.
61. В. Ігонін. Як працює страхування ризиків в інвестиційних угодах. *Економічна правда*.
URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/06/20/701340/> (дата звернення: 25.06.2024).

<http://global-national.in.ua/archive/20-2017/20.pdf>

<https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/strakhuvannya-investytsiy-vid-voennykh-ryzykiv-v-ukrayini>

<https://www.epravda.com.ua/columns/2023/06/20/701340/>

Додаток А

таблиця 1.1 [4]

Вид ризику	Визначення
Юридичний	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через можливість двозначного їх тлумачення
Економічний	Економічна категорія, пов'язана з подоланням часткової непевності у виробничо-економічних відношеннях, що базується на ймовірносних оцінках досягнення як позитивного, так і негативного результату
Техніко-експлуатаційний	Зв'язаний не просто із заподіянням шкоди технічного характеру (поломкою, тимчасовим або й повним виходом із ладу обладнання, тощо), але й із можливим заподіянням шкоди навколишньому середовищу, життю та здоров'ю як своєму, так й інших осіб
Бізнесовий	<ol style="list-style-type: none">1.Можливість настання ймовірної події або сукупності подій, що призводять до прямих матеріальних збитків;2.Імовірність недоотримання прибутку або доходу;3.Характеристика вияву збитку;4.Застрахований об'єкт, що може підпасти під збиток

Підприємницький	Виникає за будь-яких видів підприємницької діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів і послуг, їхньою реалізацією; товарно-грошовими й фінансовими операціями; комерцією й здійсненням науково-технічних проектів
Виробничий	Пов'язані з виробництвом продукції, товарів, виконанням робіт і наданням послуг, у процесі яких керівники підприємств вирішують проблеми неповного використання сировини, матеріалів, зростання собівартості, збільшення трудових витрат
Комерційний	Збитки, втрати, що виникають у процесі реалізації готової продукції, товарів і послуг, зроблених підприємствами. Це ризики продажу на ринках; ризики, пов'язані з транспортуванням реалізованих активів, із платоспроможністю контрагентів
Інвестиційний	Можливість виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності, що поділяється на реальне й фінансове інвестування
Кредитний	Небезпека несплати позичальником основного боргу й відсотків, що належать кредиторам
Діловий	Небезпека зниження або втрати здатності економічного суб'єкта підтримувати досягнутий рівень доходу на вкладений капітал
Ціновий	Імовірність фінансових втрат у результаті коливань цін на продукцію й товари внаслідок зміни ринкового попиту на них

Політичний	Пов'язані з непередбачуваними діями, заходами чи акціями законодавчих або виконавчих органів влади іноземних держав щодо конкретної суверенної держави, підприємців або просто приватних осіб цієї держави. Політичні ризики можуть через систему всіляких допущень чи особливих умов договору страхування включатись в обсяг відповідальності страховика
Екологічний	Пов'язані із забрудненням довкілля і зумовлені перетворювальною діяльністю людини у виробництві. Екологічні ризики, як правило, не включають до обсягу відповідальності страхової організації. Однак певні страхові інтереси, зумовлені екологічними ризиками, привели до створення самостійного виду страхування, що відповідає цим інтересам
Транспортний	Поділяються на ризики каско і карго. Транспортні ризики каско стосуються страхування повітряних, морських і річкових суден, автомобілів та рухомого залізничного складу під час пересування, стоянки (простою) і ремонту
Спеціальний	Зміст спеціальних ризиків зазначається в особливих умовах договору страхування і може включатися до обсягу страхової відповідальності. Зокрема, передбачають страхування перевезення особливо цінних вантажів (грошової готівки, виробів з коштовних металів та каміння, творів мистецтва тощо).