

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Черкаський державний бізнес-коледж

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітнього ступеня бакалавр

на тему:

«Шляхи мінімізації економічних ризиків у торговельному підприємстві»

Виконав: студент групи ПТ-22
спеціальність: 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»
освітня програма: 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»
Зайва Анастасія Олегівна
Науковий керівник
Професор, докт.екон.наук.
Куклін Олег Володимирович

Допущено до захисту
протокол № 12 від « 03 » серпня 2024 р.
завідувач кафедри економіки, управління
та адміністрування
д-р к.е.н. Кузнецова Н.Б.

Черкаси 2024

Анотація
на кваліфікаційну роботу

«Шляхи мінімізації економічних ризиків у торговельному підприємстві»

Студентки: Зайвої Анастасії Олегівни

Спеціальність: 076 «Підприємство, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма: «Підприємство, торгівля та біржова діяльність»

Мета дослідження полягає у розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення шляхів мінімізації економічних ризиків торгового підприємства.

Проблема. Сьогодні, торговельні підприємства стикаються з різноманітними економічними ризиками, такими як коливання цін на ринку, зміни споживчих уподобань, нестабільність економічної ситуації тощо, що ставить під сумнів їхню стійкість та ефективність функціонування. Саме тому економічні ризики є важливою складовою діяльності торговельних підприємств і вимагають уваги та компетентного управління.

Результати. Досліджено поняття, різновиди, причини економічних ризиків та їх систематизацію. Визначено фактори та елементи економічних ризиків. Охарактеризовано статистичні методи оцінки та управління економічними ризиками на підприємстві. Розглянуто організаційно-економічну характеристику підприємства. Досліджено конкурентні позиції підприємства на ринку послуг харчування. Проаналізовано економічні ризики на підприємстві. В результаті дослідження виокремлено ключові проблеми економічних ризиків у торговельному підприємстві та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: економічні ризики, торговельне підприємство, методика оцінювання ризиків, шляхи мінімізації економічних ризиків, управління ризиками.

Abstract
the theme of final work

"Ways of minimizing economic risks in trade entrepreneurship"

Student: Zaivoi Anastasia Olehivna

Specialty: 076 "Entrepreneurship, trade and stock market activity"

Study Programme; "Entrepreneurship, trade and stock market activity"

Purpose the study consists in the development of practical recommendations for improving the ways of minimizing the economic risks of a trading enterprise.

Introduction. Today, trading enterprises face various economic risks, such as fluctuations in market prices, changes in consumer preferences, instability of the economic situation, etc., which calls into question their stability and efficiency of operation. That is why economic risks are an important component of business activities and require attention and competent management.

Results. Concepts, types, causes of economic risks and their systematization were studied. Factors and elements of economic risks are defined. Statistical methods of assessment and management of economic risks at the enterprise are characterized. The organizational and economic characteristics of the enterprise are considered. The competitive position of the enterprise in the market of food services was studied. Economic risks at the enterprise were analyzed. As a result of the study, the key problems of economic risks in trade entrepreneurship were identified and ways of solving them were proposed.

Keywords: economic risks, trading enterprise, risk assessment methodology, ways to minimise economic risks, risk management.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ	7
1.1 Поняття, різновиди, причини економічних ризиків та їх систематизація	7
1.2 Фактори та елементи економічних ризиків	21
1.3 Статистичні методи оцінки та управління економічними ризиками на підприємстві	25
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ В КАФЕ «CAFFEINE FAMILY»	36
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства	36
2.2 Аналіз конкурентної позиції підприємства на ринку послуг харчування	46
2.3 Оцінка економічних ризиків на підприємстві	49
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	57
3.1 Методи зниження економічних ризиків	57
3.2 Розрахунок ефективності використання методів зниження економічних ризиків для кафе	68
ВИСНОВКИ	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	78
ДОДАТКИ	81

ВСТУП

Тема «Шляхи мінімізації економічних ризиків в торговельному підприємстві» є *актуальною* через свої практичні наслідки для підприємств, які діють в складному та постійно змінному економічному середовищі. Розуміння та застосування ефективних стратегій управління ризиками може сприяти успіху та стійкості торгових підприємств, роблячи цю тему важливою областю дослідження в галузі бізнесу та економіки.

Проблеми економічних ризиків в торговельному підприємстві є актуальною темою в дослідженнях як вітчизняних так і у зарубіжних науковців. Серед відомих дослідників можна відмітити роботи Івченко І.Ю., Савчук В., Мельник П., Боровик М.В., Вітлінський В.В. та інших.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення шляхів мінімізації економічних ризиків торгового підприємства.

Відповідно до поставленої мети дослідження у роботі необхідно виконати наступні завдання:

1. Дослідити поняття, різновиди, причини економічних ризиків та їх систематизацію;
2. Визначити фактори та елементи економічних ризиків;
3. Охарактеризувати статистичні методи оцінки та управління економічними ризиками на підприємстві;
4. Розглянути організаційно-економічну характеристику підприємства;
5. Дослідити конкурентні позиції підприємства на ринку послуг харчування;
6. Проаналізувати економічні ризики на підприємстві;
7. Порекомендувати методи зниження економічних ризиків;
8. Запропонувати адаптивний підхід до управління ризиками підприємства в торгівлі.

Об'єктом дослідження є процес управління економічними ризиками.

Предметом дослідження є практичні засади мінімізації економічних ризиків.

Теоретичне значення дослідження полягає в тому, що в ньому здійснено спробу системного вивчення шляхів мінімізації економічних ризиків у торгівельному підприємстві.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості впровадження запропонованих заходів у діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети було обрано і використано сучасні методи дослідження: системно-структурний, економіко-математичний, статистичного аналізу, метод порівняння.

Результати дослідження були апробованні на науково-практичному семінарі «Тенденції та перспективи розвитку економіки України в умовах сучасних викликів» (18-19 квітня 2024р, м. Черкаси, ЧДБК).

Обсяг роботи складається зі вступу, трьох розділів, дев'ять підрозділів, висновку, робота містить 12 таблиць, 7 рисунків і 22 джерел інформації. Загальний обсяг роботи – 81 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

1.1 Поняття, різновиди, причини економічних ризиків та їх систематизація

Дослідження цієї тематики варто розпочати з визначення поняття невизначеності та особливостей функціонування підприємств в таких умовах. Невизначеність – це об'єктивна неможливість отримання абсолютного знання про об'єктивні та суб'єктивні фактори функціонування системи та неоднозначність параметрів системи. Існування невизначеності зумовлене сукупністю різних причин, але не може бути виключене, оскільки є елементом об'єктивної реальності. Невизначеність включає статистичну та нестатистичну невизначеність, повну та часткову невизначеність, повну визначеність, людську невизначеність, технологічну невизначеність та соціальну невизначеність. Залежно від ступеня ймовірності настання події, тип невизначеності потрібно деталізувати.

У повсякденному житті найкращим прикладом невизначеності є те, коли люди формують думки і судження про майбутні події, такі як вартість нерухомості через місяць, попит на нову комп'ютерну програму або осінній урожай сільськогосподарських культур. Абсолютно точне знання можливе лише при визначенні фізичних параметрів об'єктів навколишнього середовища (наприклад, розміру, маси, сили) і використанні складних експериментальних методів. У повсякденному житті знання про майбутнє, на яке впливає багато факторів, що не піддаються ні дослідженню, ні прогнозуванню, ґрунтуються на приблизних оцінках, які формують поняття невизначеності.

Більшість економістів сьогодні дотримуються думки, що поняття ризику і невизначеності не є тотожними. У ситуаціях ризику можна використовувати

об'єктивні значення ймовірностей для статистичного прогнозування, тоді як у ситуаціях невизначеності ймовірності використовуються як суб'єктивні оцінки можливих результатів. Рішення, які не можна запрограмувати, зазвичай приймаються в нестандартних і нестандартних ситуаціях. Більшість реальних бізнес-рішень знаходяться десь посередині між ними. Всі рішення приймаються в ризикованих ситуаціях. Чим вищий рівень управління, тим більше стрілка конкретних рішень має тенденцію вказувати в бік збільшення невизначеності та ризику [1].

У загальному розумінні «невизначеність» означає, що неможливо оцінити майбутні події як з точки зору ймовірності їх реалізації, так і з точки зору типу прояву.

П. Самуельсон зазначає, що «невизначеність створює невідповідність між тим, чого люди очікують, і тим, що відбувається насправді». Ступінь невизначеності залежить як від природи невизначених параметрів, так і від періоду прогнозування. В економічній сфері поняття невизначеності тісно пов'язане з проблемою повноти знань про навколишнє середовище, зокрема з обмеженістю інформації, необхідної (як виду ресурсу) для прийняття бізнес-рішень. При цьому обмеженість інформаційних ресурсів зумовлена розбіжностями у ключових якісних характеристиках, таких як:

- повнота – відображення всіх економічних процесів та явищ, які є суттєвими та важливими для прийняття раціональних економічних рішень;
- зрозумілість – легкість розуміння цільовими користувачами інформації;
- надійність – об'єктивність та відповідність реальним умовам;
- актуальність – відповідність поточному моменту часу [2].

Виходячи з цього, невизначеність – це відсутність інформації про умови, за яких буде здійснюватися економічна діяльність або реалізовуватися проект, що ускладнює визначення кінцевого результату економічної діяльності на всіх рівнях економічної системи. Наприклад, відсутність інформації про прогнозований рівень інфляції в країні на наступний рік ускладнює

розрахунок прибутковості капіталу для інвестора, який вкладає кошти в проект торговельного центру (мікроекономічний рівень), або оцінку вартості кредитних ресурсів у банківській системі (макроекономічний рівень) [3].

Поняття невизначеності є дуже широким і складним, а її прояви дуже різноманітні.

В економічній сфері невизначеність пов'язана з обмеженістю інформаційних ресурсів, тобто браком інформації про умови, в яких здійснюється економічна діяльність та реалізуються проекти.

Дослідження ризиків та можливостей їх уникнення для підприємств різних форм власності складається з наступних етапів:

- аналіз впливу факторів на ризикованість підприємств;
- застосування прийомів та методів оцінки ризиків;
- визначення понять «ризик» та «ризикове підприємство»;
- встановлення та класифікація систем ризиків підприємницької діяльності;
- визначення основних шляхів запобігання ризикам;
- застосування методів оцінки ризиків [3].

У сучасних умовах бажано говорити про питання, які покращують фінансову діяльність підприємств з урахуванням ризиків. Для того, щоб проаналізувати бізнес-ризик, що впливають на фінансовий стан та можливість формування «фонду ризику» підприємства, необхідно визначити категорії ризиків. До категорій ризиків відносяться:

- визначення поняття «бізнес-ризик»;
- експертна оцінка факторів, що впливають на величину ризику при прийнятті фінансово-господарських рішень; джерела формування величини ризику в ряді бізнес-моделей;
- визначення поняття «ризикові підприємства» для ідентифікації ступеня ризику та факторів впливу на нього ключових показників фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств.

Основною позицією в оцінці підприємницького ризику є визначення та прогнозування можливих втрат, яких може зазнати підприємство в процесі господарської діяльності. Для цього необхідно оцінити витрати на виробництво основних видів продукції, тобто витрати на оплату праці, придбання паливно-мастильних матеріалів, кормів, насіння тощо. При цьому особливу увагу слід звернути на витрати, які можуть перевищити план. Ці витрати є випадковими і не можуть бути економічно обґрунтованими. Щоб оцінити ці витрати, їх потрібно відокремити від загальної суми всіх витрат, понесених компанією на виробництво певного виду продукції. Слід зазначити, що непередбачені витрати впливають на ступінь ризику діяльності через фінансові результати компанії. Як правило, чим вищий очікуваний прибуток, тим вищий ризик, і навпаки, чим нижчий очікуваний прибуток, тим нижчий ризик [4].

Незаплановані витрати, які несуть підприємства для виробництва продукції, можна поділити на матеріальні витрати, витрати на оплату праці та інші види витрат. Матеріальні витрати включають витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції. Для кожного виду витрат використовується відповідна одиниця виміру. Неможливо розрахувати і порівняти матеріальні витрати на виробництво товару в різних одиницях виміру. Тому необхідно використовувати і розраховувати витрати у вартісному вираженні. Незаплановані витрати на оплату праці – це витрати робочого часу, що виникли через непередбачувані обставини. На нашу думку, вони включають витрати, пов'язані з травмами та хворобами, погіршенням стану навколишнього середовища, що впливає на працездатність, а також витрати, понесені в результаті негативних соціальних явищ. Фінансові витрати включають прямі незаплановані фінансові втрати, пов'язані з несвоєчасними платежами. Це може бути прострочена дебіторська або кредиторська заборгованість, або зменшення доходів від продажу продукції через зниження цін. Інші види витрат включають витрати, пов'язані з інфляцією. Всі види витрат повинні оцінюватися з регулярною періодичністю (раз на рік, півріччя

або місяць). Для всебічного аналізу джерел ризику необхідно виявити витрати, які мають найбільший вплив на результати діяльності компанії, тобто визначити, які витрати є основними, а які – побічними.

Для того, щоб розглядати ризик як економічну категорію, необхідно визначити поняття «ризикове підприємство». На думку науковців, ризикованими підприємствами є насамперед ті, які спеціалізуються на виробництві високоякісної продукції з хорошим потенціалом зростання, здатні в короткі терміни змінити напрямок на виробництво нової продукції та можуть вийти на ринок з принципово новою продукцією. Однак діяльність усіх підприємств пов'язана з ризиками. Ступінь ризику залежить від розміру підприємства, кількості працівників, розміру його основних фондів, типу продукції, яку воно виробляє, та ринків, на яких воно продає свою продукцію. На думку науковців, підприємства можна поділити на такі групи:

- підприємства з найвищим ризиком – це «величезні» фабрики та заводи. Ці підприємства є найбільш ресурсоемними, мають великий грошовий обіг та велику кількість працівників;
- середній ризик – включають сільськогосподарські підприємства. Це пов'язано з тим, що їх діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля і від її ефективності залежить ефективність роботи підприємства;
- найнижчий ризик – включає малі підприємства, такі як сільськогосподарські компанії та фермерські господарства, які є невеликими за розміром, виробляють невеликі обсяги продукції та мають локальний ринок збуту [5].

Розподіл підприємств з високим рівнем ризику на групи дозволяє в подальшому визначити ступінь і величину ризику. Ризики необхідно передбачати, щоб вчасно приймати рішення щодо їх уникнення. У більшості випадків ефективність організації управління ризиками визначається класифікацією ризиків.

Класифікація ризиків означає поділ ризиків на окремі групи на основі певних критеріїв (зовнішніх і внутрішніх) з метою досягнення необхідних результатів. Науково обґрунтована класифікація ризиків також дозволяє чітко визначити місце кожного ризику в загальній системі управління. Це дозволяє використовувати певні методи та прийоми в управлінні ризиками.

Оптимальна структура класифікації ризиків повинна враховувати бізнес-ризик, що формуються в окремих циклах виробничого процесу, і поділяти ризик на групи, типи, підвиди і різновиди з метою визначення загального ступеня ризику. Під оптимальною системою класифікації слід розуміти раціональний розподіл на основі характеристик ризиків. Це дозволяє врахувати як вплив на компанію в цілому, так і на конкретні цілі в галузі. Оптимальна структура дозволяє розглядати ризик як елементи системи управління.

Систему ризиків, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, доцільно розглядати на двох рівнях. До першого рівня відносяться загальні ризик, які формуються на макrorівні і час настання яких не залежить від виробничого процесу.

До природних ризиків відносяться ризик, пов'язані з проявом природних сил. До факторів, що сприяють виникненню цього ризику, відносяться землетруси, повені та епідемії, а також низка інших природних небезпек.

Екологічні ризик набули своєї актуальності за останні 30 років у зв'язку з інтенсивним розвитком техногенних процесів, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища.

Політичні ризик пов'язані з політичною ситуацією. Політичні ризик виникають при порушенні умов виробничо-торгівельного процесу. До них відносять всі види ризиків, які викликані адміністративними заборонами фінансово-економічної діяльності підприємств, пов'язані зі змінами існуючого в країні політичного курсу. До політичних ризиків можна віднести: зміни в місцевому та державному законодавствах; можливість націоналізації

обладнання; введення ембарго внаслідок відмови нового уряду виконувати певні обов'язки, обмеженість конверсії національної валюти у валюту платежу [6].

Транспортні ризики – це ризики, пов'язані з перевезенням вантажів наступними видами транспорту: автомобільним, морським, залізничним, повітряним. До них можна віднести аварії і катастрофи.

Важливою групою в системі загальних ризиків виступають підприємницькі ризики, які виникають в процесі фінансово-господарської діяльності. Вони характеризуються невизначеністю результату будь-якої комерційної угоди. За структурною ознакою ці ризики поділяються на:

- майнові – пов'язані з імовірністю втрати майна підприємства внаслідок диверсії, крадіжки, перенавантаження технічної та технологічної систем тощо;
- виробничі ризики – пов'язані зі збитком внаслідок зупинки виробництва, а також впливу певних чинників, які призводять до втрати основних та оборотних засобів (споруд, транспорту, сировини), а також ризики, пов'язані із застосуванням у виробництві нової техніки та технології;
- торгівельні ризики – це ризики, пов'язані зі збитками, які були спричинені затримкою платежів, відмовою в платежі в період транспортування вантажів тощо.

Підприємницькі ризики можна розглядати як на першому рівні, так і на другому, де вони впливають безпосередньо на фінансову стійкість підприємства, формування власного капіталу, своєчасність виконання суб'єктом господарської діяльності своїх фінансових зобов'язань.

Причинами їх виникнення можуть бути: нестабільність економіки держави; ціновий механізм та інфляційні процеси; державне регулювання банківської облікової ставки; суттєві коливання обмінних курсів валют; неадекватне керівництво фінансовою політикою підприємства; конкурентна

боротьба за ринки збитку готової продукції; кредитна політика тощо; підвищення собівартості продукції.

Бізнес-ризик можна розділити на дві групи:

- ризик, пов'язаний з купівельною спроможністю грошей;
- інвестиційні ризики.

Ризик, пов'язаний з купівельною спроможністю грошей - це ризик, що виникають внаслідок зміни вартості грошей у часі (одна і та ж сума грошей у різний час має різну реальну вартість, яку можна розрахувати за допомогою методу дисконтування). До таких ризиків належать інфляційний, дефляційний, валютний та ризик ліквідності [7].

Інвестиційні ризики пов'язані з довгостроковими вкладеннями капіталу. До них відносяться ризик низької ефективності, ризик зниження прибутковості (процентний ризик, кредитний ризик, біржовий ризик, селективний ризик, ризик банкрутства) та ризик прямих фінансових втрат.

Основним негативним наслідком інфляції є те, що вона зупиняє відтворення як у сфері виробництва, так і в сфері розподілу, що призводить до повного колапсу державних і корпоративних фінансів і спричиняє серйозні економічні та соціальні наслідки. Слід пам'ятати, що інфляція в Україні була викликана не перевиробництвом, а «голодом» на споживчі товари.

Отже, інфляційний ризик – це ризик того, що в ході інфляції отримані грошові доходи знизяться з точки зору купівельної спроможності. У такій ситуації підприємства зазнають реальних збитків.

Ризик дефляції є протилежним інфляційному ризику. Дефляція призводить до падіння цін, погіршення бізнес-середовища та загального зниження рівня доходів.

Одним з найважливіших бізнес-ризиків є валютний ризик. Це пов'язано зі збільшенням кількості агробізнесу, що має справу з іноземною валютою. Важливість цього елемента ринкової інфраструктури значно зросла з кінця 1970-х років, коли система плаваючих валютних курсів, заснована на Ямайській валютній угоді, набула широкого поширення. Коливання валютних

курсів породили розгалужену структуру механізмів, покликаних зменшити або повністю усунути можливі фінансово-економічні втрати в міжнародних розрахунках. Тим не менш, валютний ризик являє собою потенційну можливість валютних втрат, пов'язаних зі зміною курсу однієї іноземної валюти по відношенню до іншої іноземної валюти при здійсненні зовнішньоекономічних операцій, кредитних операцій та валютних операцій. Слід зазначити, що валютні умови включають валюту і спосіб визначення ціни, встановлення курсів перерахунку, коли ціна і валюта платежу не збігаються, а також різні види гарантій від втрат через коливання валютних курсів [8].

У валютних угодах визначаються види та умови розрахунків, форма розрахунків, заходи щодо забезпечення надійності та своєчасності розрахунків, а також платіжні засоби, що використовуються для розрахунків.

На вибір валюти та фінансових умов розрахунків впливає багато чинників різного характеру. Вони залежать від стану світової валютної системи, становища компаній-експортерів на конкретному ринку, умов продажу певної групи товарів і перспектив розвитку торговельних відносин з цими компаніями. Щоб запобігти можливим втратам, слід приділяти пильну увагу підготовці валютно-фінансової ситуації.

Існує два аспекти валютного ризику: ризик вибору валюти та ризик зміни валютного курсу. Для запобігання цим ризикам необхідно застосовувати певні запобіжники, які дозволяють перераховувати платежі в будь-якій валюті, якщо курс валюти коливається по відношенню до інших валют. На практиці використовуються різні типи застережень, такі як валютні застереження, мультивалютні застереження та угоди про товарообмін.

Валютні застереження передбачають, що ціна і валюта платежу повинні бути скориговані в стабільній валюті. Мультивалютні застереження використовуються для перерахунку ціни, вираженої в будь-якій валюті, та суми платежу, якщо змінюється середньоарифметичний обмінний курс між валютою ціни та валютою платежу. У товарних біржових операціях експорт

та імпорт повинні оцінюватися за світовими цінами на певний момент часу, щоб забезпечити еквівалентність обміну. Валютний ризик пов'язаний з відкритими позиціями, тобто невідповідністю між зобов'язаннями банку та конкретними потребами в іноземній валюті [9].

Ризик ліквідності пов'язаний з можливістю втрат при реалізації готової продукції або товарів у разі зміни їх якості або оцінки споживчої вартості і є поширеним у сучасній корпоративній фінансовій системі. У сучасних умовах кількість активів, які можна легко продати, зменшується. Це стосується і корпоративних цінних паперів. Це пов'язано з повільним розвитком виробничих процесів, зниженням вартості активів внаслідок неплатоспроможності та втратою реальної вартості через затоварення продукції на складах. Ризик ліквідності також може виникнути внаслідок «невдалої» державної економічної політики.

Інвестиційний ризик визначається ймовірністю неочікуваних фінансових втрат (зниження прибутку, доходів або недостатнього рівня капіталу) в нестабільних умовах інвестування. Існує багато різних видів інвестиційних ризиків. Залежно від форми інвестування, зазвичай розглядають такі ризики:

- фізичні інвестиції – це ризики, пов'язані з невдалим вибором місця розташування об'єкта будівництва, затримкою термінів закупівлі будівельних матеріалів та обладнання, зростанням цін на інвестиційні інструменти, вибором некваліфікованих і ненадійних підрядників тощо;
- фінансові інвестиції – це ризики, пов'язані з неочікуваним вибором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими труднощами або банкрутством окремих емітентів, непередбачуваними умовами інвестування тощо [4].

Для того, щоб більш повно оцінити інвестиційний ризик, доцільно спочатку дослідити види ризику, які формують процес його виникнення. До них відноситься ризик упущеної вигоди, тобто ризик втрати прибутку через невжиття певних дій (наприклад, страхування, хеджування, інвестування).

Несвоєчасне укладання договорів страхування або інвестування може призвести до фінансових втрат. Оскільки інвестування капіталу має на меті отримання прибутку, навіть невеликі збитки хтось має компенсувати. Крім того, якщо інвестиції передбачають довгострокове використання капіталу, сума збитків може бути більшою. Іншими словами, цей тип ризику впливає на загальну вартість капіталу компанії.

Ризик зниження прибутковості може виникнути через зменшення суми відсотків і дивідендів від портфельних інвестицій і позик. Сюди відносяться процентний ризик, кредитний ризик, валютний ризик, селективний ризик і ризик неплатоспроможності.

Процентний ризик виникає внаслідок непередбачуваних змін процентних ставок при кредитуванні компаній. На його величину впливає попит та пропозиція на тимчасово вільні кошти з боку юридичних та фізичних осіб. На процентний ризик можуть наражатися як компанії, так і банки. Наприклад, коли компанії користуються кредитами, їм необхідно зосередити увагу на питанні змінних процентних ставок. Одним з найважливіших принципів банківського кредитування є те, що надані кредити повинні бути повернуті у строки та на умовах, чітко визначених у кредитному договорі. Дотримання цього принципу є запорукою успішного управління як банками, так і підприємствами. Суть кредитного ризику полягає у визначенні джерела погашення кредиту, тобто «Джерело погашення кредиту має бути ідентифіковане» [10].

Кредитний ризик – це ризик того, що позичальник не сплатить відсотки за кредитом або попереднім боргом. Кредитний ризик може виникнути, коли дивіденди за акціями або облігаціями не виплачуються емітентом. Для зменшення кредитного ризику можна вжити певних заходів, таких як удосконалення податкової системи, спрощення бюрократичних механізмів, пов'язаних з кредитуванням, зняття обмежень на використання коштів пенсійних фондів та інших джерел, заохочення ризикових інвестицій, тобто заходів з використання коштів не за цільовим призначенням, удосконалення

законодавства щодо розповсюдження цінних паперів та гарантування іпотечних кредитів, що надаються компаніями кредитним установам. Необхідно вжити заходів.

Біржовий ризик компанії виникає у разі виникнення збитків за біржовою операцією. Цей вид ризику включає в себе:

- ризик неплатежів за комерційними угодами;
- ризик несплати комісійних тощо.

Селективні ризики виникають, коли компанія робить неправильний вибір типу інвестицій, який не приносить певного прибутку. Ці ризики варіюються залежно від тривалості інвестиції і, в свою чергу, від загального капіталу компанії. Ризик неплатоспроможності призводить до повної втрати власного капіталу через неефективні інвестиції. Ризик неплатоспроможності може бути наслідком довгострокових процесів, таких як перевиробництво, втрата ринків збуту, зміни в державній політиці щодо певних галузей та велика кредиторська заборгованість. У сучасних умовах компанії можуть збанкрутувати не лише з економічних причин, але й внаслідок сировинного ембарго. Однак, на нашу думку, найбільш впливовим ризиком у діяльності компанії залишається бізнес-ризик, оскільки він має більший вплив на фінансовий стан компанії, розмір прибутку, рентабельність та ліквідність. Залежно від ступеня впливу на господарську діяльність компанії, можна виділити наступні ризики:

- допустимий – може призвести до повної втрати прибутку;
- критичний – загроза повної втрати прибутку;
- катастрофічний – загроза банкрутства підприємства.

Під підприємницьким ризиком у сучасному світі розуміють можливість не повернути кошти, витрачені на виробництво та реалізацію продукту, яка залежить від виду людської діяльності та природних явищ. Це поняття дає можливість характеризувати ризик з точки зору як кількісної, так і якісної оцінки, застосовувати конкретні методи і прийоми для запобігання ризику, а також ідентифікувати його з ризиками, притаманними іншим сферам

підприємницької діяльності. При цьому ризики можуть бути оцінені за ступенем та масштабом.

Типи економічних ризиків. Економічні ризики можна розділити на декілька типів, зокрема:

1. Ринковий ризик. Ринковий ризик, також відомий як системний ризик, виникає внаслідок коливань на фінансових ринках. До нього входять:

А. Ризик акцій. Це ризик, пов'язаний зі значенням акцій та паїв.

Б. Ризик процентних ставок. Це ризик, пов'язаний із змінами процентних ставок, що впливають на вартість позик та інвестиційний дохід.

В. Валютний ризик. Це ризик, пов'язаний із змінами обмінних курсів, що впливають на міжнародну торгівлю та інвестиції [11].

2. Кредитний ризик. Кредитний ризик включає в себе можливість неплатежу позичальників або контрагентів. Цей ризик є поширеним у кредитних та інвестиційних операціях.

3. Операційний ризик. Цей ризик виникає внаслідок внутрішніх процесів, систем та помилок людей, які можуть призвести до фінансових збитків, порушень регуляторних вимог та порушень в бізнес-операціях.

4. Політичний та регуляторний ризик. Політична нестабільність, зміни урядової політики та регуляторні заходи можуть вплинути на економічну стабільність та бізнес-операції.

5. Інфляційний ризик. Інфляція погіршує купівельну спроможність грошей, впливаючи на реальну вартість активів, інвестицій та доходу.

6. Ризик ліквідності. Цей ризик стосується можливості швидкого перетворення активів на готівку або виконання фінансових зобов'язань при їх виникненні.

Економічні ризики можуть бути викликані різними факторами, включаючи:

- Макроекономічні чинники. Сюди входять зміни у зростанні ВВП, інфляції, рівні безробіття та загальні показники економічної продуктивності.
- Фінансові ринки. Події, такі як крахи фондового ринку, волатильність облігаційного ринку та коливання обмінних курсів, можуть створювати економічні ризики.
- Політичні події. Зміни у політичній ситуації, урядові зміни та регуляторні заходи можуть внести невизначеність в економічний ландшафт.
- Природні катастрофи. Події, такі як землетруси, урагани та повені, можуть порушити економічну діяльність та створити ризики для підприємств у поразкованих регіонах.
- Технологічні розриви. Розвиток технологій може розрушити галузі та створити економічні ризики для компаній, які не адаптувалися.

Для систематизації економічних ризиків їх можна класифікувати за більш широкими категоріями, такими як:

- Фінансові ризики. Ця категорія включає ринковий ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності та валютний ризик.
- Операційні ризики. Сюди входять операційні та технологічні ризики.
- Зовнішні ризики. Політичні, регуляторні та екологічні ризики входять до цієї категорії.
- Макроекономічні ризики. Ці ризики відносяться до більших економічних факторів, таких як інфляція, процентні ставки та зростання ВВП.
- Мікроекономічні ризики. Це галузеві ризики, з якими стикаються окремі компанії, включаючи конкуренцію, порушення ланцюжка постачання та зміни в споживчому підході [12].

Систематизуючи ризики в ці категорії, підприємства та особи можуть краще оцінювати, управляти та зменшувати економічні ризики, що дозволяє приймати більш обґрунтовані рішення та стратегії управління ризиками.

Економічні ризики вказують на невизначеність та можливі негативні наслідки, пов'язані з економічною діяльністю. Ці ризики виникають внаслідок чинників, таких як зміни у економічних умовах, ринкові динаміки, фінансові ринки, дії урядової політики та різні зовнішні та внутрішні чинники, які можуть вплинути на фінансовий результат організації, інвестиції та бізнес-операції. Економічні ризики можуть впливати на підприємства, фізичних осіб, а також на цілі економіки і є невід'ємною частиною фінансового та економічного ландшафту.

1.2. Фактори та елементи економічних ризиків

В сучасному світі, де економічні процеси стають все більш складними і взаємопов'язаними, ризики стають неодмінною складовою економічної діяльності. Розуміння факторів та елементів економічних ризиків є важливим для підприємств, урядів та інших учасників ринку, щоб ефективно управляти несприятливими подіями та забезпечувати стійкість в умовах невизначеності. Тому для виникнення економічного ризику мають бути виконані наступні умови:

- 1.** Ризики виникають лише тоді, коли існує невизначеність.
- 2.** Економічні ризики виникають, коли економіка досягла певного рівня зрілості. В економіках з низьким рівнем виробництва на душу населення економічний розвиток фактично визначається стратегіями виживання, тобто суворою необхідністю задовольняти мінімальні потреби населення. Це сувора необхідність задоволення мінімальних потреб населення.

3. Ризик можливий лише за наявності потенціалу для активного управління та регулювання економіки, коли керівництво має значну зацікавленість у результатах остаточного рішення.

Елементами ризику є наступні:

- Суб'єкт – керована економічна система.
- Суб'єкт – особа, яка має повноваження приймати рішення щодо об'єкта і зацікавлена в результатах управління.
- Джерела – фактори (явища, процеси, об'єкти), що породжують невизначеність.

Виділяють три джерела ризику:

- Недостатність часу.
- Брак інформації.
- Відсутність здатності керувати ситуацією [13].

Невизначеність науково-технічного прогресу, ринкової кон'юнктури, національних і міжнародних економічних умов, погодних умов, наявності мінеральних ресурсів, людської природи тощо. Невизначеність означає відсутність визначеності в умовах, в яких функціонує система.

Існує два типи невизначеності:

- Статистична
- Нестатистична.

У випадку статистичної невизначеності ймовірність настання події визначається її відносною частотою. У випадку нестатистичної невизначеності ймовірність настання події визначається як суб'єктивна ймовірність, значення якої знаходиться між нулем та одиницею. Ця величина характеризує ступінь впевненості суб'єкта в тому, що подія відбудеться. Якщо існує статистична невизначеність, можна сказати, що рішення було прийнято в умовах ризику. Зауважте, що не у всіх ситуаціях об'єкт і суб'єкт інтерпретуються однозначно. У випадку з комерційними та ощадними банками об'єктом є кошти, суб'єктом – вкладник, а джерелом – банк.

Характеристики ризику в сучасному світі:

- Цілісність, глобалізація.
- Технологічна революція має значний вплив на прийняття рішень у небезпечних ситуаціях.
- Науково-технічна революція має значний вплив на прийняття рішень у небезпечних ситуаціях.
- Ризик – це не тільки втрати, але й відсутність прибутку.
- Відсутність ризику є серйозною управлінською помилкою.
- Ризик – це не тільки втрати, але й відсутність прибутку.
- Середовище, в якому працюють люди, стає все більш ринково орієнтованим.
- Детермінізм і невизначеність кінцевих результатів.
- Діяльність людей стає все більш підприємницькою.
- Ризик залучає підприємців до конкуренції
- Ризик може бути товаром (страхування).
- Ризик може бути штучно створений (азартні ігри) [14].

Економічні ризики вказують на невизначеність і потенційні негативні події, які можуть вплинути на окрему особу, бізнес або всю економіку. Ці ризики можуть виникати з різних факторів та складових, і їх розуміння є важливим для прийняття обґрунтованих рішень та управління цими ризиками. Ось деякі ключові фактори та складові економічних ризиків.

Макроекономічні фактори:

- Економічні цикли. Економічні ризики тісно пов'язані з бізнес-циклом, включаючи періоди розширення, рецесії та відновлення.
- Інфляція. Зростання цін може підірвати покупчу спроможність грошей та вплинути на вартість активів.
- Відсоткові ставки. Зміни в рівнях відсоткових ставок можуть впливати на витрати на позики та інвестиційні рішення.

Ринкова волатильність:

- Фондовий ринок. Ціни на акції можуть бути дуже волатильними, і ринкові крахи або корекції можуть призвести до значних економічних ризиків.

- Обмінні курси валют. Флуктуації обмінних курсів можуть впливати на міжнародну торгівлю, валютний ризик та зовнішні інвестиції.

- Ціни на сировину. Ціни на сировинні матеріали, такі як нафта, метали та сільськогосподарська продукція, можуть впливати на галузі та економіки.

Фінансові ризики:

- Кредитний ризик. Ризик невиконання платежів по позиках або облігаціях.

- Ліквідність. Ризик неможливості швидко перетворити активи в готівку.

- Контрагентський ризик. Ризик того, що контрагент в фінансовій угоді може не виконати свої зобов'язання.

Політичні та регуляторні фактори:

- Політика уряду. Зміни в податковому законодавстві, торговельні політиці та регуляціях можуть впливати на бізнеси та галузі.

- Політична стабільність. Політична нестабільність, конфлікти та зміни в керівництві можуть ввести економічні ризики.

- Зміни в законодавстві та регулятивних актах. Нові закони або регуляторні акти можуть впливати на галузі та бізнеси.

Глобальні фактори:

- Геополітичні події. Конфлікти, торговельні суперечки та глобальні напруги можуть впливати на економіки та ринки.

- Пандемії та природні катастрофи. Непередбачені події, такі як пандемії, землетруси та урагани, можуть порушити економіки.

Технологічні та інноваційні ризи:

- Дисрупція. Передові технології можуть руйнувати традиційні галузі та створювати нові економічні ризики для існуючих бізнесів.
- Кібербезпека. Витоки даних та кібератаки можуть призвести до фінансових втрат та порушити репутацію.

Екологічні та кліматичні ризики:

- Зміни клімату. Ризики, пов'язані зі зростанням температури, екстремальними погодними умовами та екологічними регуляціями.
- Дефіцит природних ресурсів. Вичерпання важливих ресурсів, таких як вода, мінерали та обробна земля, може вплинути на галузі та ланцюги постачання.

Соціальні та демографічні фактори:

- Демографічні зрушення. Зміни в динаміці населення можуть впливати на ринки праці, споживчу поведінку та соціальні програми.
- Соціальні тенденції. Зміни в перевагах споживачів та соціальних уявленнях можуть створювати економічні ризики для бізнесів.

Ризики ланцюга постачання:

- Залежність від постачальників. Занадто велика залежність від одного постачальника або одного джерела ключових входів може ввести ризики ланцюга постачання.
- Логістичні труднощі. Розриви в транспортних системах, торговельні бар'єри та інші логістичні проблеми можуть порушити ланцюги постачання.

Фінансовий та економічний стан:

- Рівні боргу. Великі рівні боргу, незалежно від того, чи це фізичні особи, бізнеси або уряди, можуть збільшити економічні ризики.
- Безробіття та нерівність доходів. Високі рівні безробіття та нерівність доходів можуть призвести до соціальної та економічної нестабільності [15].

Управління економічними ризиками включає в себе комбінацію оцінки ризиків, диверсифікації, фінансового планування, страхування та коригування

політики. Розуміння різних факторів та складових, що спричинюють економічні ризики, є важливим для прийняття обґрунтованих рішень та зменшення можливих негативних наслідків.

1.3 Статистичні методи оцінки та управління економічними ризиками на підприємстві

Економічний аналіз ризиків – це всебічний процес, який передбачає ідентифікацію, оцінку та управління різними економічними ризиками для прийняття обґрунтованих рішень та захисту фінансового стану суб'єкта. Він поєднує в собі аналіз даних, планування сценаріїв, управління ризиками та постійний моніторинг для навігації в складному та динамічному світовому економічному середовищі.

Процес аналізу ризиків включає наступні етапи:

- ідентифікацію та оцінку можливих ризиків;
- вибір методів впливу на ризики та порівняння їх ефективності;
- прийняття рішень;
- вплив на ризики (зменшення, збереження, передача);
- моніторинг результатів.

На етапі ідентифікації ризиків визначаються всі можливі ризики, притаманні даній системі. Оцінка кількісно описує виявлені ризики та визначає ймовірність і розмір можливих втрат.

Основною метою аналізу ризиків є отримання даних, необхідних для прийняття рішень щодо конкретних проблемних ситуацій та передбачення заходів щодо захисту від можливих фінансових втрат.

Основними принципами економічного аналізу ризику є:

1. Визначення ризику. Перший крок у економічному аналізі ризику – це ідентифікація та категоризація різних ризиків, які можуть вплинути на проект, інвестицію або рішення. Це передбачає ретельний огляд

внутрішніх та зовнішніх факторів, які можуть вплинути на економічний результат.

2. Кількісна оцінка ризику. Після визначення ризиків їх потрібно кількісно оцінити. Це передбачає встановлення ймовірностей для кожної ризикової події та оцінку можливого впливу на економічний результат. Це може бути зроблено шляхом статистичного аналізу, історичних даних, експертних думок та різних методів моделювання.

3. Оцінка ризику. Після кількісної оцінки ризику оцінюються для визначення їх значущості. Ризики з високим впливом та високою ймовірністю, як правило, потребують більше уваги та стратегій зменшення, тоді як ризики з низьким впливом та низькою ймовірністю можуть бути прийняті.

4. Мінімізація та управління ризиком. Це передбачає розроблення стратегій для мінімізації або управління ідентифікованими ризиками. Стратегії можуть включати диверсифікацію, передачу ризику через страхування або контракти, хеджування та розробку планів на випадок несприятливих обставин. Мета – зменшити потенційний негативний вплив ризиків на економічний результат.

5. Аналіз чутливості. Аналіз чутливості вивчає, як зміни ключових змінних або припущень можуть вплинути на економічний результат. Змінюючи ці фактори, аналітики можуть отримати краще розуміння можливого діапазону результатів та оцінити, наскільки результати чутливі до різних входів.

6. Аналіз сценаріїв. Аналіз сценаріїв передбачає розгляд різних ймовірних сценаріїв, які можуть розгортатися в майбутньому. Аналітики розробляють ряд сценаріїв з різними припущеннями та оцінюють можливий вплив кожного з них на економічний результат. Це допомагає приймальникам рішень готуватися до можливих результатів.

7. Толерантність до ризику та прийняття ризику. У кожної особи (фізичної особи, підприємства або уряду) є власна толерантність до

ризик. Економічний аналіз ризику повинен відповідати толерантності до ризику суб'єкта, і рішення повинні прийматися з урахуванням прийнятних рівнів ризику.

8. Прийняття рішень. Економічний аналіз ризику допомагає приймальникам рішень приймати більш інформовані вибори, враховуючи потенційні ризики та винагороди, пов'язані з різними варіантами. Критерії рішення можуть включати рентабельність інвестицій, чисту поточну вартість та інші фінансові метрики.

9. Моніторинг та адаптація. Аналіз ризику – це постійний процес. Після прийняття рішення важливо постійно моніторити економічне середовище, оцінювати ефективність обраних стратегій та бути готовими адаптуватися, коли з'являться нові дані та ризики.

10. Комунікація. Ефективна комунікація результатів економічного аналізу ризику є ключовою. Приймальники рішень, зацікавлені сторони та відповідні сторони повинні бути проінформовані про ризики та невизначеності, пов'язані з рішенням, та стратегії, призначені для їх управління.

11. Регуляторні та етичні аспекти. Дотримання регуляторних вимог і етичних стандартів є фундаментальним принципом економічного аналізу ризику. Важливо враховувати юридичні та етичні аспекти при оцінці, зменшенні та управлінні ризиками [16].

Дотримуючись цих принципів, економічний аналіз ризику допомагає фізичним особам та організаціям приймати більш інформовані та стратегічні рішення, враховуючи при цьому внутрішні та зовнішні невизначеності економічних діяльностей.

Управління ризиками повинно бути ефективним і результативним. Від ризиків залежить фінансовий стан підприємства.

Теоретичні засади зниження економічних ризиків охоплюють низку концепцій, моделей і стратегій, розроблених для зменшення або управління ризиками в економічних системах. Ці засади забезпечують основу для

розуміння та подолання ризиків, які можуть впливати на бізнес, фінансові ринки та економіку в цілому. Ось деякі ключові елементи теоретичних засад зменшення економічних ризиків:

1. Оцінка ризиків. Першим кроком у зменшенні економічних ризиків є оцінка та кількісне визначення характеру і масштабу ризиків. Це передбачає визначення потенційних ризиків, розуміння їх впливу та оцінку ймовірності їх виникнення. Для оцінки ризику використовуються різні кількісні та якісні методи, включаючи статистичний аналіз та сценарне моделювання.
2. Теорія портфеля. Розроблена Гаррі Марковіцем, теорія портфеля є фундаментальною концепцією зменшення ризиків. Вона підкреслює переваги диверсифікації інвестицій для зменшення ризику. Розподіляючи інвестиції між різними активами, інвестор може зменшити вплив несприятливих подій на загальний портфель.
3. Теорія корисності. Теорія корисності використовується для оцінки того, як окремі особи або організації роблять вибір в умовах ризику. Вона враховує уподобання та ставлення до ризику, допомагаючи особам, які приймають рішення, обирати стратегії, що відповідають їхній толерантності до ризику.
4. Системи управління ризиками. Сучасні системи управління ризиками, такі як COSO Enterprise Risk Management framework або ISO 31000, забезпечують системні підходи до виявлення, оцінки, пом'якшення та моніторингу ризиків в організаціях. Ці системи допомагають створити структурований і всеосяжний процес управління ризиками.
5. Фінансові моделі. Різні фінансові моделі, такі як модель Блека-Шоулза для ціноутворення опціонів або модель оцінки капітальних активів (CAPM), використовуються для розуміння та кількісної оцінки фінансових ризиків. Ці моделі допомагають оцінювати фінансові

інструменти та оцінювати вплив ризику на ціни активів та інвестиційні рішення.

6. Вартість під ризиком (VaR). VaR – це широко використовуваний показник для кількісної оцінки потенційної втрати вартості портфеля або інвестицій через несприятливі ринкові зміни. Він надає числову оцінку максимальних втрат при заданих рівнях довіри та часових горизонтах.

7. Моделювання за методом Монте-Карло. Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло – це метод моделювання, який передбачає генерування тисяч випадкових сценаріїв для аналізу впливу різних змінних на фінансові результати. Цей метод використовується для оцінки та пом'якшення різних видів ризиків, таких як ринкові, кредитні та операційні ризики.

8. Страхування та хеджування. Стратегії страхування та хеджування є важливими інструментами для зменшення ризиків. Страхові поліси передають ризики страховикам, тоді як хеджування передбачає використання фінансових інструментів, таких як ф'ючерси та опціони, для захисту від несприятливих цінових коливань.

9. Стрес-тестування. Стрес-тестування передбачає піддавання фінансових систем, портфелів або бізнесів екстремальним сценаріям для оцінки їхньої стійкості. У такий спосіб установи можуть виявити вразливі місця та розробити плани на випадок непередбачуваних ситуацій.

10. Урядові та регуляторні втручання. Уряди та регуляторні органи також відіграють певну роль у зменшенні економічних ризиків. Нормативно-правові акти, такі як вимоги до достатності капіталу банків, покликані забезпечити стабільність фінансової системи та пом'якшити системні ризики.

11. Поведінкова економіка. Поведінкова економіка вивчає, як психологічні упередження та евристики можуть впливати на прийняття

рішень в умовах ризику. Розуміння цих поведінкових моделей може допомогти у розробці більш ефективних стратегій пом'якшення ризиків [17].

Ці теоретичні засади забезпечують надійну основу для подолання економічних ризиків на різних рівнях – від індивідуальних інвесторів до корпорацій та урядів. Ефективні стратегії пом'якшення ризиків часто поєднують елементи з цих основ, щоб створити комплексний підхід до управління економічною невизначеністю.

Зменшення та управління ризиками:

- Після ідентифікації та оцінки ризиків розробляються стратегії для їх управління та зменшення. Це може включати диверсифікацію інвестицій, використання інструментів хеджування, отримання страхування або впровадження оперативних поліпшень для зменшення внутрішніх ризиків.

- Стратегії управління ризиками повинні відповідати ризиковому толерантності та апетиту до ризику суб'єкта.

Постійний моніторинг:

- Аналіз економічних ризиків – це не процес одноразового характеру. Він вимагає постійного моніторингу економічних умов і результатів стратегій управління ризиками.

- Регулярне оновлення та коригування планів управління ризиками необхідні для пристосування до змінних економічних умов.

Звітність та прийняття рішень:

- Результати аналізу економічних ризиків часто узагальнюються в звітах або презентаціях, які інформують приймальників рішень в організації.

- Ці звіти надають інформацію про можливі ризики, їх вплив та ефективність стратегій зменшення ризиків.

Відповідність та управління:

- У деяких випадках регуляторні вимоги можуть визначати певні стандарти аналізу ризиків та звітування, особливо в сильно регульованих галузях, таких як фінанси та охорона здоров'я [18].

Статистичні методи грають важливу роль у вивченні та оцінці економічних ризиків в торгівлі. Нижче наведено кілька загальних статистичних методів, які можна використовувати для оцінки економічних ризиків в торгівлі:

1. Регресійний аналіз:

Використовується для вивчення взаємозв'язків між різними факторами і економічними змінами. Дозволяє оцінити вплив різних змінних на економічні показники, такі як прибуток, обсяг продажу тощо.

Проведення регресійного аналізу в торгівлі включає в себе кілька етапів. Розглянемо основні кроки для проведення регресійного аналізу:

1.1. Формулювання гіпотези:

Необхідно визначити залежну змінну (наприклад, обсяг продажів) і незалежні змінні (фактори, які, можливо, впливають на обсяг продажів, такі як ціна, реклама, сезонність і т. д.). Потім необхідно сформулювати гіпотезу про те, як ці незалежні змінні можуть впливати на залежну змінну.

1.2. Збір даних:

Зібрати дані про залежну та незалежні змінні для аналізу. Дані повинні бути представлені у вигляді числових значень.

1.3. Розрахунок кореляцій:

Перш ніж проводити регресійний аналіз, важливо визначити, чи існує статистичний зв'язок між залежною і незалежними змінними. Для цього використовуйте кореляційний аналіз.

1.4. Побудова регресійної моделі:

Перш за все необхідно визначити тип регресії (наприклад, проста або багатовимірна). Далі потрібно побудувати регресійну модель, вибравши метод підгонки, такий як метод найменших квадратів. Необхідно зазначити залежну та незалежні змінні у моделі та оцінити параметри регресії.

1.5. Оцінка моделі:

Оцінюється якість підгонки моделі, використовуючи метрики, такі як коефіцієнт детермінації (R-squared), середньоквадратична помилка і інші.

1.6. Інтерпретація результатів:

Інтерпретуються коефіцієнти регресії для кожної незалежної змінної та їх вплив на залежну змінну. Далі оцінюється ступінь впливу факторів на економічні показники торговельної діяльності.

На основі результатів регресійного аналізу розробляється стратегія управління та приймаються ефективні управлінські рішення [19].

2. Часові ряди:

Оцінювання ризику в торгівлі за допомогою методів часових рядів включає аналіз та прогнозування коливань економічних показників з часом. Нижче подано загальний підхід до використання часових рядів для оцінювання ризику в торгівлі:

2.1.Збір даних:

Зібрати історичні дані, пов'язані з торговельною діяльністю (наприклад, обсяги продажів, ціни товарів, прибуток і т.д.), за відповідний період часу.

2.2.Вибір типу часового ряду:

Визначається характер часового ряду (стаціонарний чи нестаціонарний) та виберіть відповідний тип моделі для аналізу. Якщо ряд нестаціонарний, його можна стаціонаризувати шляхом різницевого або логарифмічного перетворення.

2.3.Візуалізація часового ряду:

Будується графік часового ряду для візуального аналізу трендів, сезонності та інших особливостей.

2.4.Розбиття на тренд, сезонність і залишки:

Передбачає розбиття часового ряду на тренд (загальний рух), сезонні компоненти та залишки (випадкові відхилення від тренду та сезонності).

2.5.Побудова моделі часового ряду:

За допомогою використання методів часових рядів, такі як ARIMA (авторегресійна інтегрована модель автономного ковзаючого середнього) або експоненційне згладжування (ETS), для побудови моделі, яка краще адаптується до характеристик часового ряду.

2.6.Оцінка та валідація моделі:

Передбачає оцінку якості моделі, використовуючи статистичні метрики, такі як середньоквадратична помилка (RMSE) або коефіцієнт детермінації (R-squared). Перевірте, наскільки добре модель підходить до ваших даних, використовуючи тестування на відкладених даних.

2.7.Прогнозування та оцінка ризиків:

Будується модель для прогнозування майбутніх значень часового ряду. Оцінюються ризики, з використанням інтервалів достовірності для прогнозів та аналіз величини залишків.

2.8.Управління ризиками:

На основі результатів аналізу часового ряду розробляється стратегія управління ризиками та приймається рішення для покращення результатів торговельної діяльності.

Використання методів часових рядів дозволяє детально аналізувати динаміку торговельної діяльності та забезпечує підґрунтя для більш обґрунтованих стратегій управління ризиками.

У статистиці під варіацією розуміють мінливість, коливання значень ознак у одиниць сукупності. В результаті зведення та групування одержують ряди розподілу, які характеризують склад або структуру сукупності за певною варіюючою ознакою. Однак варіацію можна вивчати не тільки на основі рядів розподілу, але й по індивідуальних, незгрупованих даних.

Варіація зумовлена дією багатьох факторів, які поділяються на систематичні та випадкові. При вивченні варіації вирішуються три головних завдання (відповідно існує й три групи показників):

- характеристика центру розподілу (середня, мода і медіана);
- характеристика розміру та ступеня варіації;

– характеристика виду та типу розподілу.

Вивчення варіації має велике значення з точки зору аналізу диференціації соціально-економічних явищ та процесів. Показники варіації покладено в основу вивчення взаємозв'язку між ознаками (дисперсійний аналіз), а також вибіркового спостереження. Варіація є також характеристикою однорідності сукупності за певною ознакою: чим менше є варіації, тим більш однорідною є сукупність [20].

3. Методи кореляції:

Дозволяють визначити ступінь взаємозв'язку між двома або більше змінними. Кореляція може слугувати показником можливих економічних ризиків, особливо якщо зміни в одній змінній можуть впливати на інші.

При вирішенні багатьох наукових та практичних завдань досліднику часто доводиться проводити статистичний аналіз зв'язків між факторними та результативними ознаками статистичної сукупності (причинно-наслідковий зв'язок) або визначати залежності паралельних змін декількох ознак цієї сукупності від якої-небудь третьої величини (від їх загальної причини). Для вивчення особливостей зв'язків подібного роду, визначення їх розмірів та напрямків, а також оцінки їх достовірності використовують методи визначення кореляційного зв'язку. Є два види проявів кількісних зв'язків між ознаками:

- а) функціональний зв'язок;
- б) кореляційний зв'язок.

Функціональний зв'язок – це така форма співвідношень між двома ознаками, коли кожному значенню однієї з них строго відповідає лише певне значення іншої (наприклад площа кола залежить від його радіусу). Функціональний зв'язок є характерним для фізико-математичних процесів. Кореляційний зв'язок – такий зв'язок, при якому кожному визначеному значенню однієї ознаки відповідає кілька значень іншої, взаємозв'язаної з нею ознаки. Інакше кажучи – це зв'язок, де вплив окремих

факторів проявляється лише як тенденція (у середньому) при масовому спостереженні фактичних даних.

4. Аналіз чутливості:

Використовується для визначення того, як зміни в окремих факторах можуть впливати на економічні показники та ризики. Дозволяє визначити, які фактори є найбільш важливими для успіху торговельної діяльності [21].

Підсумовуючи статистичні методи оцінки ризиків в торгівлі, можна визначити, що ці методи є важливим інструментарієм для розуміння та управління різноманітними аспектами економічних ризиків у сфері торгівлі. Використання цих методів дозволяє підприємствам в торгівлі краще розуміти, передбачати та управляти ризиками, що може сприяти більш ефективному управлінню та прийняттю обґрунтованих стратегій. Важливо також враховувати специфіку галузі та контекст підприємства для оптимального вибору методів та їх адаптації до конкретних умов торговельної діяльності.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ В КАФЕ «CAFFEINE FAMILY»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Ресторанна сфера стає все більшою і привабливішою в економіці певних країн. Конкуренція в галузі обслуговування громадського харчування наростає щороку. Кількість закладів громадського харчування в Україні зростає щороку, проте іноді трапляються випадки, коли деякі з них припиняють свою діяльність з різних на те причин.

Кафе «Caffeine Family», було створене як окремий суб'єкт господарювання ФОП Слюсар А.В., яке має статус фізичної особи-підприємця і займається виробничою, комерційною діяльністю з метою отримання прибутку.

Кафе «Caffeine Family», знаходиться за адресою: центр міста, м. Черкаси, бул. Шевченка, 249. Основними напрямками діяльності ресторану є надання послуг харчування, обслуговування та організації дозвілля і банкетів.

У кафе проводиться приготування різноманітних страв, виробництво кулінарної продукції, організація обігу та споживання страв і виробів, що включають складні інгредієнти з різних сировинних матеріалів, а також закупка товарів і алкогольних напоїв. Це забезпечується кваліфікованим персоналом, який забезпечує підвищений рівень комфорту в поєднанні з організацією дозвілля.

Кафе «Caffeine Family» бере активну участь у розвитку міста, а саме:

- організація громадського харчування в тому числі банкетів та фуршетів;
- пропонують кейтерингові послуги;

- беруть активну участь у благодійній діяльності міста та культурно-розважальних заходах;

- здійснює проведення приватних вечірок, організовує весілля та дитячі свята.

Кафе забезпечує якісне обслуговування завдяки досвідченому та привітному персоналу. Окрім смачної кухні, ключову роль у кафе відіграє команда, що обслуговує відвідувачів. Власники закладу регулярно надають навчання для персоналу, а також організовують зовнішні тренінги, щоб підвищити їхню кваліфікацію.

Метою кафе є не тільки отримання прибутку, але і задовольнити потреби споживачів, тому що саме вони приносять виручку закладу.

До послуг кафе належить:

- послуги з реалізації продукції;
- обслуговування та надання послуг харчування;
- послуги організації обслуговування споживачів.

Тому в даному закладі можна відсвяткувати будь – яке свято, і отримати якісне обслуговування, смачні страви та незабутні емоції.

Цілями кафе «Caffeine Family» є:

- робити заклад відомим, привертаючи увагу мешканців інших міст для відвідування та можливого становлення постійними клієнтами;
- збільшувати дохід шляхом організації більшої кількості свят;
- створити унікальне місце, яке не матиме конкурентів;
- забезпечувати високу заробітну плату для працівників, стимулюючи їх до досягнень у роботі.

У будь-якій галузі, так як і у громадському харчуванні, необхідна організаційна структура для ефективного управління. Управління ресторанним бізнесом зазвичай поділяється на різні напрямки, але при цьому існує центральний орган управління, який обирається радою власників.

Підприємство громадського харчування - це юридична особа, яка одержує прибуток від своєї діяльності та спрямовується на задоволення

потреб споживачів. Діяльність кафе та результат його роботи залежить від налагодженої структури. Організаційна структура кафе є лінійною та представлена на рис.2.1.:

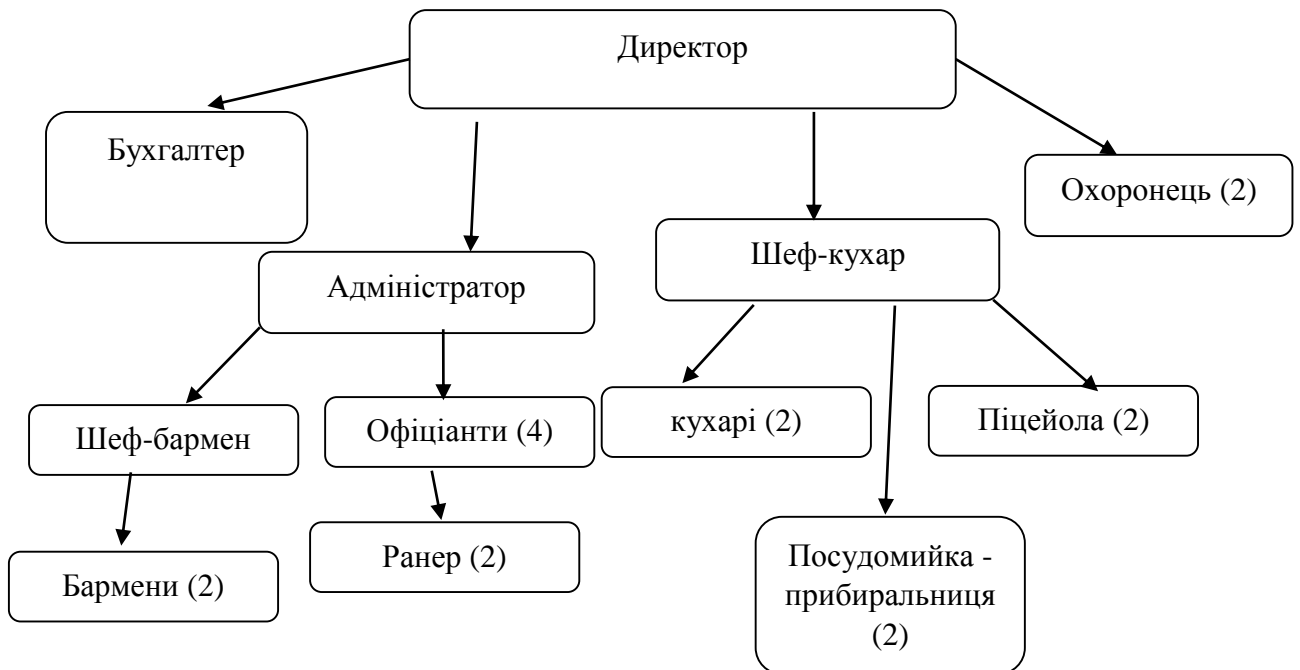


Рис. 2.1. Організаційна структура кафе «Caffeine Family»

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Персонал кафе «Caffeine Family» складає 21 чоловік, з них – директор, адміністратор, бухгалтер, шеф-кухар, 2 кухарі, 2 піцейоли, 4 офіціанти, 2 ранери, шеф-бармен, 2 бармени, 2 посудомийки-прибиральниці, 2 охоронці,

Працівники кафе «Caffeine Family» працюють у дві зміни, чергуючись щотижня. Усі члени персоналу є привітними та відповідально виконують свої обов'язки. Весь персонал, який бере участь у обслуговуванні, отримує спеціальну уніформу, яка відповідає стилю кафе-ресторану.

Аналізуючи організаційну структуру кафе, можна відмітити, що його функціонування ґрунтується на лінійній формі структури, існує взаємозв'язок між працівниками, а фінансове положення кафе є стабільним і оптимальним. Незважаючи на вплив епідемії COVID-19 та війни, галузь громадського харчування продовжує розвиватися, існує попит, а конкуренція стає все більш загостреною. Це вимагає високого рівня майстерності у виготовленні

вишуканих страв, розробці інтер'єру та вигідному розташуванні. Щоб зміцнити своє становище на ринку громадського харчування у цей важкий час для країни.

Загалом, ефективне використання витрат на заробітну плату у торговельному підприємстві є ключовим елементом успішного функціонування. Шлях до досягнення цієї ефективності полягає в оптимізації персоналу, інвестиціях у розвиток, використанні технологій, мотивації працівників та стратегічному плануванні з боку керівництва.

Детальний аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства дозволяє власникам та керівництву отримати чітке уявлення про те, як ефективно використовуються ресурси компанії і які аспекти можуть бути покращені для збільшення прибутковості.

Як і в кожному закладі, так і у «Caffeine Family» присутня фінансово-економічна діяльність закладу, без якої не може існувати будь-який заклад (таблиця 2.1.)

Таблиця 2.1

Оцінка динаміки рентабельності продажу

Найменування показника	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення 2022/2021 р. грн.	Абсолютне Відхилення 2023/2022 р. грн.	Відносне відхилення 2022/2021 р. %	Відносне відхилення 2023/2022 р. %
Чистий прибуток від реалізації, грн	373245	466308	515836	93062,34	49528,76	24,93	10,62
Виторг від реалізації продукції, грн.	4987590	5475000	5545000	487410	70000	9,77	1,28
Рентабельність продажів,%	7,48	8,52	9,30	-	-	1,03	0,79

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Отже, при оцінці динаміки рентабельності продажів у кафе «Caffeine Family» з 2021 по 2023 рік можна зазначити, Чистий прибуток від реалізації

збільшився на 24.93% у 2022 році порівняно з 2021 роком і на 10.62% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Виторг від реалізації продукції збільшився на 9.77% у 2022 році порівняно з 2021 роком і на 1.28% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Рентабельність продажів зросла на 1.03 п.п. у 2022 році і зменшилася на 0.79 п.п. у 2023 році порівняно з попередніми роками. Загалом, компанія показує позитивні тенденції у збільшенні прибутку та виторгу від реалізації продукції, проте важливо вивчити причини змін у рентабельності продажів та розробити стратегії для її підтримки.

Кафе «Caffeine Family» зберігає окремі рахункові баланси в банківських установах, які засвідчені печаткою закладу. Прибуток закладу визначається після відрахування витрат на матеріали та подібні витрати, а також витрат на оплату праці зі здобутого доходу. Оподаткування та інші фінансові зобов'язання відповідно до вимог законодавства України додаються до балансового прибутку підприємства.

Оцінка чистого прибутку залишається під контролем закладу, як і раніше (Таблиця 2.2.). Ресторани в галузі обслуговування проводять оперативний та бухгалтерський облік своєї діяльності, складають статистичні звіти і подають їх до органів державної статистики у визначений термін і порядок.

Таблиця 2.2

Фінансові результати кафе «Caffeine Family» за 2021–2023 роки

Показник	Період		
	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Обсяг реалізації, грн	4987590	5475000	5545000
Витрати, грн.	1100400	1414060	1510000
Валовий прибуток, грн	3887190	4060940	4035000
Комерційні та управлінські витрати, грн	721340	607600	495621
Прибуток від продажу, грн.	3165850	3453340	3539379
Витрати на збут, грн	386000	356800	273400

Фонд заробітної плати, грн	1959840	2143043	2241035
Єдиний податок, грн.	15600	15720	16080
Єдиний соціальний внесок (ЄСВ)	431164,8	471469,46	493027,7
Прибуток (Збиток)	373245,2	466307,54	515836,3

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Таким чином, оцінюючи дані таблиці, обсяг реалізації протягом останніх 3 років був стабільним і з кожним роком зростав. Якщо порівняти 2023 рік з 2022 роком то обсяг реалізації зріс на лише 70 000 грн, тоді як в 2022 році в порівнянні з 2021 роком на 487410 грн. Це впершу чергу пов'язано не зі збільшенням попиту, а зростанням цін, на які вплинула складна економічна ситуація у зв'язку з війною. Також прослідковується зростанням витрат на закупівлю продуктів у 2022 році в порівняння з 2021 на 313660 грн., а у 2023 році в порівнянні з 2022 роком ситуація трохи стабілізувалась і витрати зросли на 95940 грн. На це вплинуло повернення на ринок переважної більшості постачальників. З року в рік за останні три роки адміністрація знижує комерційні та управлінські витрати які в 2023 році зменшились на 111979 грн. Фонд заробітної плати теж зріс на 97992 грн., у зв'язку з підвищенням середньої заробітної платив Черкаському регіоні.

У умовах ринкової економіки, стабільність фінансового стану підприємства в значній мірі визначається його господарською діяльністю, розмаїттям ринку збуту продукції, корпоративною репутацією, рівнем виконання плану тощо. Основним показником економічної активності є ефективне використання ресурсів та стійкість економічного зростання.

Цінова стратегія підприємства охоплює широкий спектр заходів, включаючи встановлення цін, розробку знижок та умов оплати за товари. Головною метою цих заходів є задоволення потреб споживачів, забезпечення прибутку для підприємства і вирішення стратегічних завдань.

У закладах громадського харчування ціни на продукцію формуються на основі вартості сировини та інгредієнтів, покупних цін, націнок, торгових надбавок і знижок.

Цінова політика кафе «Caffeine Family» ґрунтується на вартості продуктів харчування та сировини у роздрібних цінах, де націнки включають у себе витрати, пов'язані з виробництвом, обробкою, реалізацією, організацією споживання, закупівлею товарів, розвагами та забезпеченням прибутку.

Кафе встановлює роздрібні ціни на продовольчу сировину та харчові продукти, базуючись на оптовій ціні від постачальників, додаючи торгіву націнку та ПДВ. Націнка враховує витрати на виробництво, обіг та реалізацію, ПДВ, податки та забезпечення прибутковості діяльності кафе.

Таблиця 2.3. наводить середній ціновий діапазон по групам меню, що дозволяє клієнту оцінити середню вартість страви з обраної категорії.

Таблиця 2.3

Середні ціни на групи товарів

№	Назва групи	Середня ціна, грн.
1	Закуси	201.00
2	Основні страви	245,00
3	Емейзінг вафлі	165,00
4	Паста	168,00
5	Гарніри	81,00

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Дані таблиці 2.3., вказують на середні ціни, які клієнти можуть очікувати за продукти з різних груп страв у кафе. Ці цифри можуть бути корисними для відвідувачів, які планують свій бюджет або порівнюють ціни з іншими закладами.

Кафе «Caffeine Family» активно маневрує своїми цінами відповідно до ринкової ситуації, використовуючи стратегію змінних цін, а щодо брендового алкоголю застосовується стратегія престижного ціноутворення.

Встановлені ціни на власну продукцію виражаються в українських гривнях і включаються в меню кафе, підтверджуються керівництвом закладу та використовуються для розрахунків з клієнтами. У випадку застосування знижок до встановлених цін, ресторан встановлює і схвалює власні правила надання знижок, де визначаються умови та конкретні розміри знижок.

Оцінюючи ціни страв, можна також визначити середню ціну серед круасанів (Таблиця 2.4.).

Таблиця 2.4.

Середня ціна на круасани

	Круасани	Ціна	Кількість проданих круасанів за тиждень	Середня ціна
№	1	2	3	4(2*3)
1.	Круасан з лососем і авокадо	210,00	118	24 780
2.	Круасан з індичкою та артишоком	140,00	160	22 400
3.	Круасан з прошуто та грушею	140,00	157	21 980
4.	Круасан з креветками на грилі	220,00	106	23 320
Σ	-	-	541	92 480,00/541= 170,95

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Таким чином, шляхом аналізу цін на круасани та обсягу їх продажів протягом тижня у кількості 541 штук, було встановлено середню ціну на круасани в кафе «Caffeine Family», яка склала 170,95 гривень. Це свідчить про те, що у цьому закладі ціни є розумними та доступними як для місцевих мешканців, так і для гостей міста. Кожен відвідувач має можливість обрати сніданок за своїм смаком з широкого асортименту, що пропонується.

Також можна проаналізувати ціни на страви, щоб оцінити середню вартість напоїв у кафе «Caffeine Family». Це дозволить клієнтам отримати загальне уявлення про середні витрати на обід або вечерю в закладі, враховуючи не лише вартість їжі, а й напоїв. Такий аналіз допоможе гостям

краще розібратися, як їхні витрати розподіляються між різними категоріями продуктів та послуг (Таблиця 2.5.).

Таблиця 2.5

Середня ціна на напої

	Напої	Ціна	Кількість проданих напоїв за тиждень	Середня ціна
№	1	2	3	4(2*3)
1.	Еспресо	32,00	174	5 568,00
2.	Лимонад класичний	70,00	234	16 380,00
3.	Молочний коктейль	75,00	199	14 925,00
4.	Коньяк Askaneli 5*	60,00	107	6 420,00
5.	Вино «Pfefferer Classic»	180,00	163	29 340,00
Σ	-	-	877	72 633,00/877= 82,82

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

При розгляді таблиці 2.5. щодо середньої ціни на напої в кафе «Caffeine Family» разом з обсягом продажів напоїв протягом тижня можна зробити висновок, що цей аналіз надає клієнтам уявлення про середні витрати на напої в закладі, враховуючи як їжу, так і напої.

За допомогою цін на напої та кількості проданих напоїв протягом тижня (всього 877 шт.), можна розрахувати середню ціну, яка складає 82,82 грн. Цей аналіз допомагає гостям краще зрозуміти, як їхні витрати розподіляються між різними категоріями продуктів та послуг, що сприяє у прийнятті більш обдуманих рішень під час відвідування кафе.

Отже, даний аналіз цін на продукцію в кафе «Caffeine Family» надає клієнтам корисну інформацію щодо середніх витрат на напої та страви у закладі. Розраховані ціни дозволяють краще розуміти, як розподіляються витрати між різними категоріями продуктів та послуг. Це допомагає гостям у прийнятті обдуманих рішень щодо їхнього візиту до кафе, допомагаючи зробити оптимальний вибір з урахуванням їхніх власних переваг та бюджету.

Оцінка сильних та слабких сторін є першим і найважливішим кроком у вдосконаленні діяльності будь-якого підприємства. Тому кожен заклад повинен аналізувати й оцінювати свій потенціал, а також фактори, які

перебувають поза сферою постійного контролю менеджерів і можуть вплинути на його стратегію.

Виявлення проблем є важливою складовою функціонування закладу. У зв'язку з жорсткою конкуренцією серед закладів громадського харчування, швидка реакція кафе на проблеми у маркетинговій діяльності та їх виправлення може значно зменшити збитки.

Для виявлення та аналізу проблем кафе «Caffeine Family» використовується SWOT-аналіз у формі таблиці, який містить перелік переваг порівняно з конкурентами, недоліків та способів боротьби з ними, який представлений у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

SWOT-аналіз кафе «Caffeine Family»

<p>Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> - різноманітність кулінарної картки закладу; - збільшення кількості постійних корпоративних клієнтів; - спрямованість роботи ресторану на задоволення потреб своїх гостей; 	<p>Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостатня структура маркетингової стратегії у ресторані; - мінімальна присутність у соціальних мережах; - нерівномірні обсяги продажів; - значна вартість продукції.
<p>Можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> - розширення вибору продуктів; - прогрес інформаційних технологій; - постійне стимулювання ідей та їх розвиток (творчий потенціал провідних спеціалістів); - впровадження передових систем автоматизації; - можливість повернення інвестицій. 	<p>Загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> - жорстка конкуренція на ринку; - зміна у смаках та вимогах споживачів; - негативні коливання в обмінних курсах; - інфляційні тенденції; - негативні зміни в податковій політиці; - зменшення числа як постійних, так і випадкових клієнтів; - воєнні дії через, які присутнє швидка змінна працівників.

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Отже, при оцінці маркетингової діяльності за основними компонентами стає очевидним, що кафе «Caffeine Family» пропонує різноманітний вибір страв та послуг і використовує прямий канал збуту. Послуги закладу спрямовані на задоволення потреб і побажань клієнтів, що сприяє формуванню довіри, утримує постійних клієнтів і привертає нових. Кафе

пропонує широкий спектр послуг, які користуються попитом і сприяють позитивній репутації закладу.

Отже, головними проблемами, з якими стикається кафе «Caffeine Family», є:

1. Велика конкуренція серед закладів харчування.
2. Швидка зміна працівників через воєнні дії.

Тому для подальшого розвитку кафе «Caffeine Family» пропонується вирішити вищезазначені проблеми.

2.2 Аналіз конкурентної позиції підприємства на ринку послуг харчування

Проведення конкурентного аналізу є ключовим етапом стратегічного планування для будь-якого підприємства, оскільки це допомагає краще розуміти його позицію на ринку та впроваджувати ефективне управління конкурентними перевагами.

Тому проведення порівняльного аналізу цінової політики конкуруючих ресторанів дозволяє зазначити, що 2 з 3 основних конкурентів мають аналогічний ціновий діапазон. Порівняння конкурентів за середнім чеком наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Порівняння цін конкурентів

№	Назва закладу	Середня вартість замовлення
1	Ресторан «Caffeine Family»	300-350 грн.
2	SODA	250-300 грн.
3	Кав'ярня	250-300 грн.
4	Ресторан «Вилена»	200-300 грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Отже, можна зазначити, що лише ресторан «Вилена» пропонує дешевші послуги у сфері громадського харчування та організації відпочинку серед своїх конкурентів. Інші заклади використовують цінову політику, схожу на ту, що має наше підприємство.

Одним з важливих викликів для закладів громадського харчування є встановлення цін на страви та напої, оскільки вони впливають на прибутковість закладу. У кафе «Caffeine Family» ціни на продукцію в середньому рівні порівняно з конкурентами, що вказує на оптимальне поєднання якості, ціни та обслуговування клієнтів. Це створює високі шанси на успішну конкурентну боротьбу (Таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Порівняльний аналіз цін конкурентів на базові страви

Базові страви	Ціни			Відносний показник, %		Абсолютний показник, грн.	
	Caffeine Family	SODA	Кав'ярня	Caffeine Family/SODA	Caffeine Family/Кав'ярня	Caffeine Family/SODA	Caffeine Family/Кав'ярня
Салат «Цезар»	160,00	125,00	170,00	28,00	-5,89	35,00	-10,00
Піца «Пепероні»	205,00	185,00	250,00	10,81	-18	20,00	-45,00
Сирне плато	320,00	225,00	190,00	42,22	68,42	95,00	130,00
Какао	50,00	50,00	60,00	0	0	0	-10,00

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

У цій таблиці подані ціни на основні страви у кафе «Caffeine Family», «SODA» і «Кав'ярня», а також розраховані відносні та абсолютні показники порівняння цін між «Caffeine Family» та кожним з конкурентів (SODA та Кав'ярня). Відносний показник відображає відсоткове збільшення або зменшення ціни у «Caffeine Family» порівняно з кожним конкурентом, а

абсолютний показник вказує на різницю в гривнях між ціною у «Caffeine Family» та кожним конкурентом.

Напої також користуються значним попитом в ресторанах. Кожен відвідувач зазвичай замовляє хоча б один напій до страви, яким може бути як алкогольний, так і безалкогольний напої (Таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Порівняльний аналіз цін конкурентів на базові напої

Базові страви	Ціни			Відносний показник, %		Абсолютний показник, грн.	
	Caffeine Family	SODA	Кав'ярня	Caffeine Family/ SODA	Caffeine Family/ Кав'ярня	Caffeine Family/ SODA	Caffeine Family/ Кав'ярня
Фрапе	57,00	45,00	40,00	26,67	42,5	12,00	17,00
Чай обліпиховий	40,00	55,00	50,00	-27,27	-20,00	-15,00	-10,00
Лимонад	70,00	55,00	50,00	27,3	40	15,00	20,00
Jack Daniels	100,00	95,00	120,00	5,26	-16,6	5,00	-20,00

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

У таблиці 2.8 наведені ціни на основні напої у кафе «Caffeine Family», «SODA» і «Кав'ярні», а також відносні та абсолютні показники порівняння цін між "Caffeine Family" та кожним з конкурентів (SODA та Кав'ярня). Відносний показник відображає відсоткове збільшення або зменшення ціни у «Caffeine Family» порівняно з кожним конкурентом, а абсолютний показник показує різницю в гривнях між ціною у «Caffeine Family» та кожним конкурентом.

Наприклад, у випадку з напоєм Фрапе ціна у «Caffeine Family» на 26,67% вища, ніж у «SODA» та «Кав'ярні», що відображено у відносному показнику -26,67% та абсолютному показнику 12,00 грн. А от ціна на чай обліпиховий у «Caffeine Family» є найвищою серед усіх трьох конкурентів і складає 40,00 грн. Вона на 15,00 грн (або на 27,27%) нижча, ніж у SODA і на 10,00 грн (або на 20,00%) нижча, ніж у кав'ярні. З ціною на Jack Daniels ситуація трошки

Обсяг реалізації, грн	4987590	5475000	5545000	487410	9,77	70000	1,278539
Витрати, грн.	1100400	1414060	1510000	313660	28,50	95940	6,784719
Валовий прибуток, грн	3887190	4060940	4035000	173750	4,47	-25940	-0,63877
Комерційні та управлінські витрати, грн	721340	607600	495621	-113740	-15,77	-111979	-18,4297
Прибуток від продажу, грн.	3165850	3453340	3539379	287490	9,08	86039	2,491472
Витрати на збут, грн	386000	356800	273400	-29200	-7,56	-83400	-23,3744
Фонд заробітної плати, грн	1959840	2143043	2241035	183203	9,35	97992	4,572563
Єдиний податок, грн.	15600	15720	16080	120	0,77	360	2,290076
Єдиний соціальний внесок (ЄСВ)	431164,8	471469,46	493027,7	40304,66	9,35	21558,24	4,572563
Прибуток (Збиток)	373245,2	466307,54	515836,3	93062,34	24,93	49528,76	10,62148

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

На підставі проведеного аналізу фінансових показників за роки 2021, 2022 і 2023 можна зробити кілька важливих висновків:

- обсяг реалізації: за трьома роками обсяг реалізації зріс на приблизно 11.17%, що може свідчити про позитивний розвиток торговельної діяльності компанії.
- маржа валового прибутку: маржа валового прибутку зменшилася з 77.99% в 2021 році до 72.76% в 2023 році. Це може вказувати на зростання витрат або зниження ефективності виробництва.
- відсоток витрат від обсягу реалізації: відсоток витрат від обсягу реалізації збільшився з 22.05% в 2021 році до 27.26% в 2023 році, що може свідчити про зростання загальних витрат.
- динаміка прибутку (збитку): прибуток (збиток) збільшився на приблизно 38.26% за період з 2021 по 2023 рік. Це може свідчити про позитивні тенденції у фінансових результатах компанії.

Загальною тенденцією є певне зростання в обсязі реалізації та прибутку, але разом із тим збільшення витрат і зменшення маржі валового прибутку свідчать про необхідність уважного управління витратами та оптимізації виробничих процесів для забезпечення сталого фінансового здоров'я компанії. Також рекомендується детальніше розглянути фактори, що призводять до змін витрат та маржі, для розробки ефективних стратегій управління ризиками та підтримки фінансового зростання.

Проаналізуємо обсяги реалізації за період 2021 – 2023 рр. в розрізі місяців (табл. 2.11., рис. 2.11 – 2.13.)

Таблиця 2.11

Оцінювання ризиків в торгівлі кафе за період 2021 – 2023 рр. в розрізі окремих місяців за допомогою методу часових рядів

Місяці	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	обсяг реалізації, грн	зміна обсягів реалізації, разів	обсяг реалізації, грн	зміна обсягів реалізації, разів	обсяг реалізації, грн	зміна обсягів реалізації, разів
січень	566775,00		635581		515581	
лютий	231221,00	0,41	229886	0,36	329886	0,64
березень	345678,00	1,50	134867	0,59	304867	0,92
квітень	398345,00	1,15	219765	1,63	319765	1,05
травень	487954,00	1,22	368463	1,68	408463	1,28
червень	433456,00	0,89	398678	1,08	378678	0,93
липень	543216,00	1,25	397970,9	1,00	497970,9	1,32
серпень	398765,00	0,73	578704	1,45	578704	1,16
вересень	387965,00	0,97	476409	0,82	426408,6	0,74
жовтень	311678,00	0,80	634569	1,33	534569	1,25
листопад	375423,00	1,20	678654	1,07	578654	1,08
грудень	505093,00	1,35	721453,1	1,06	671453,5	1,16
Разом	4985569,00		5475000		5545000	

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Підсумовуючи дані наведені в таблиці, можна зробити висновок, що найбільша виручка від реалізації припадає на грудень та січень за всі роки аналізованого періоду. Це пов'язано з проведенням Новорічних та передноворічних кооперативів. Найменші обсяги реалізації припадають традиційно на лютий, так як в більшості споживачів в цей період зменшуються бюджети на розваги. А от за останній рік простежується тенденція до зростання обсягів реалізації в лютому 2023 року на 100 тис.грн. Початок війни вніс свої корективи і обсяги реалізації продукції значно знизився у березня.

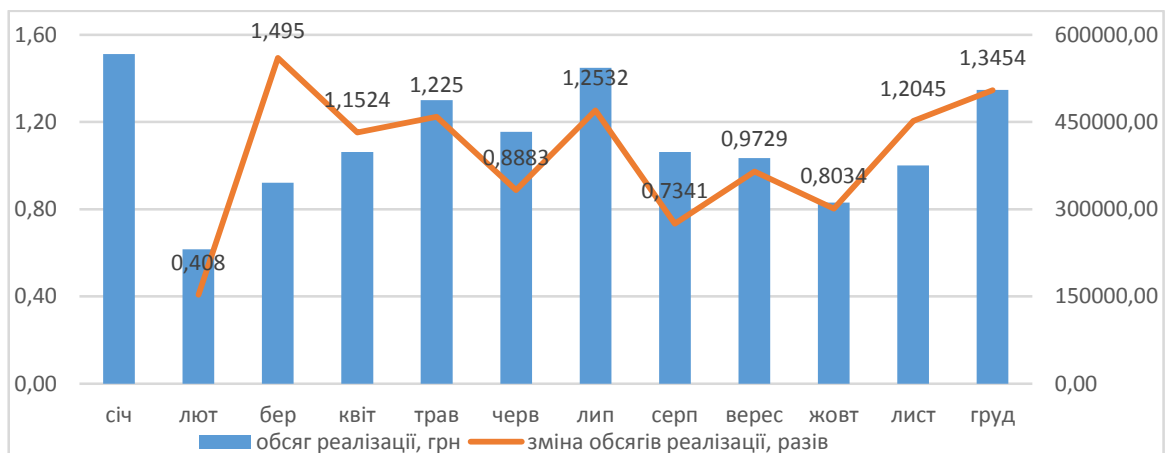


Рис. 2.2. Зміна обсягів реалізації продукції в розрізі місяців за 2021 рік

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Рис. 2.2. показує, що в 2021 році обсяги реалізації в лютому знизились майже в 2 рази в порівнянні з січнем, або на 59%, в березні зросли в 1,5 рази в порівнянні з лютим, в квітні зросли в 1,15 рази, або на 15%. Травень показав зниження виручки на 11%, серпень на 27%, вересень на 3%, жовтень на 20%. Це свідчить про те, що в ці місяці більшість жителів м.Черкаси їдуть на відпочинок або в інші міста України або взагалі закордон, тому виручка падає. В листопаді виручка в порівнянні з жовтнем зросла в 1,2 рази або на 20%, і в грудні, коли більшість підприємств святкують передноворічні корпоративи виручка зросла вже на в 1,35% в порівнянні з листопадом або на 35%.

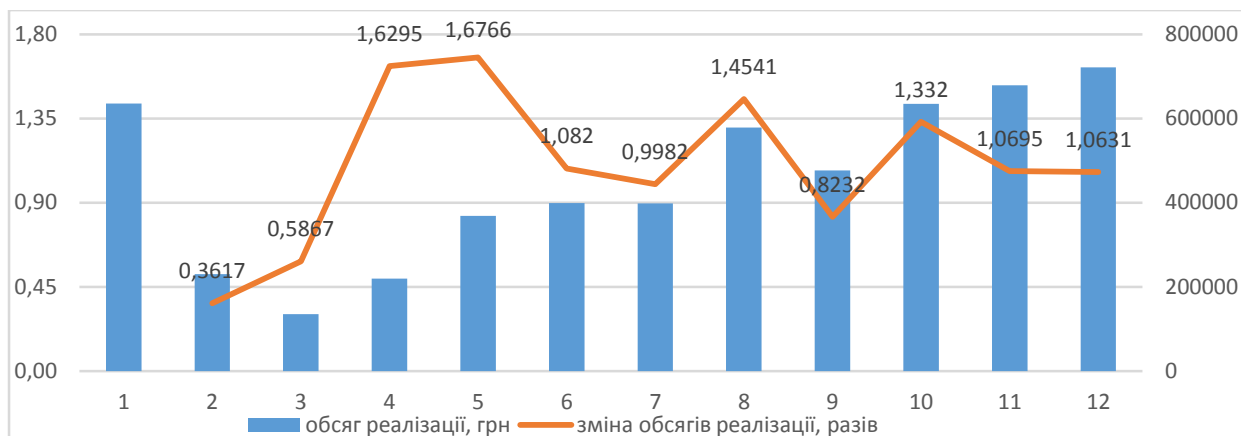


Рис. 2.3. Зміна обсягів реалізації продукції в розрізі місяців за 2022 рік

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Аналізуючи зміну обсягів реалізації за 2022 рік бачимо, що в перші місяці війни обсяги реалізації постійно знижувались в порівнянні до попередніх місяців. Обсяги реалізації тримались завдяки доставці продукції, в основному заклад працював в закритому режимі. Таким чином, дана тенденція відповідала загально ринковій ситуації ресторанних послуг. Уже в лютому численні повідомлення про початок широкомасштабного вторгнення вплинули на виручку, яка зменшилась в 0,36 рази, в порівнянні з січнем, де ще більшість відвідувачів святкували новорічні корпоративи. В березні в порівнянні з лютим виручка теж і далі знижувалась і даний показник досяг 0,59 рази, і вже в квітні коли ситуація більш-менш стабілізувалась обсяги реалізації в порівнянні з березнем зросли в 1,63 рази, в травні ще в 1,68 рази, червень і липень показав стабільне зростання в 1,08 і 1 рази. Незрозумілим є зниження обсягів реалізації у вересні місяці, так як всі інші місяці показували стабільне зростання.

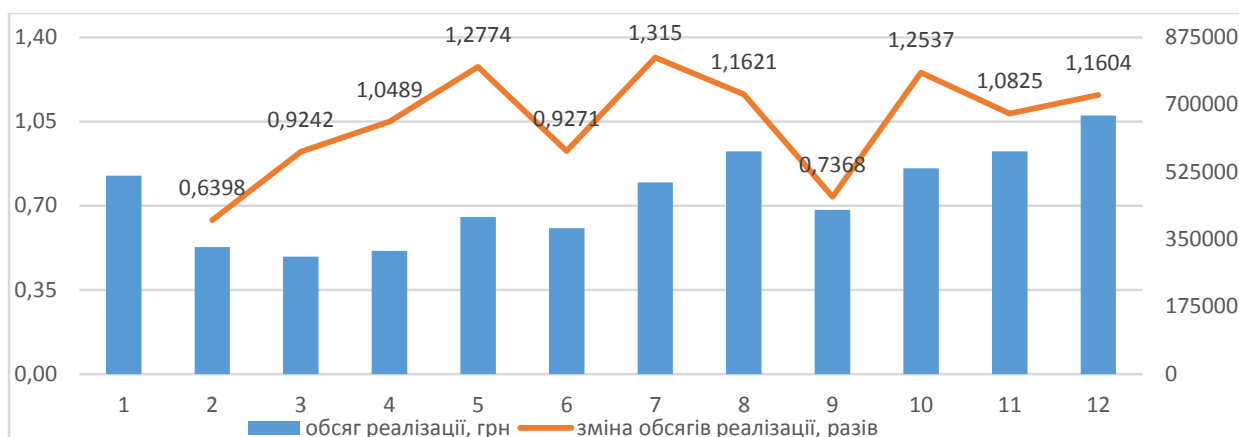


Рис. 2.4. Зміна обсягів реалізації продукції в розрізі місяців за 2023 рік

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

За аналізом обсягів реалізації в розрізі окремих місяців за 2023 рік, рис. 3.3. можна зробити наступні висновки:

Протягом року спостерігалася загальна тенденція зростання обсягів реалізації, що свідчить про стабільний попит на продукцію кафе протягом періоду. Липень відзначився найвищими показниками обсягів реалізації, що може свідчити про особливо вдалі стратегії маркетингу, обсяги реалізації зросли в 1,32 рази в порівнянні з червнем. Травень, серпень, жовтень були періодом найактивніших продажів, що може вказувати на вплив сезонних факторів, обсяги реалізації в порівнянні з попередніми місяцями зростали в 1,28, 1,16 та 1,25 рази відповідно.

Найнижчі обсяги реалізації спостерігалися у лютому, березні і вересні, якщо порівнювати з попередніми місяцями, то обсяги реалізації зменшились в 0,64 рази, 0,92 та 0,74 рази відповідно. Загалом ситуація зі зниженням обсягів реалізації в лютому та вересні спостерігається протягом періоду 2021 – 2023 рр, тому важливо продовжувати моніторити та аналізувати обсяги реалізації, щоб адаптувати стратегії продажів та забезпечити стабільний розвиток бізнесу саме в ці місяці.

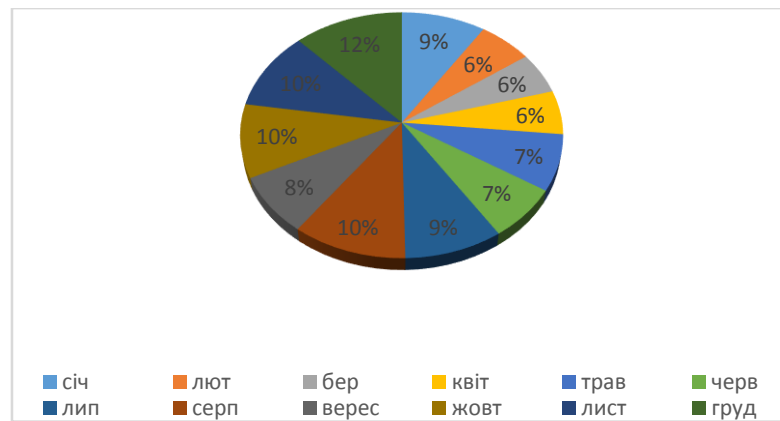


Рис. 2.5. Частка обсягів реалізації в розрізі окремих місяців в 2023 році, %

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

Аналізуючи частку обсягів реалізації в розрізі окремих місяців можна зробити висновки, що найбільше виручки приносять такі місяці як грудень, січень, серпень, жовтень, листопад грудень. Загальна частка кожного з цих місяців складала 10% та в грудні 12%.

Підсумовуючи вищезазначене можна зробити висновки, що за три роки спостерігається позитивна динаміка зростання обсягу реалізації на близько 11.17%, що свідчить про успішний розвиток торговельної діяльності компанії. Маржа валового прибутку зменшилася з 77.99% до 72.76% за цей період. Це може бути результатом зростання витрат або зниження ефективності виробництва, що потребує уваги та можливих коригувань. Збільшення відсотку витрат від обсягу реалізації з 22.05% до 27.26% вказує на зростання загальних витрат, що може потребувати оптимізації та контролю. Прибуток збільшився на близько 38.26% за вказаний період, що свідчить про позитивні тенденції у фінансових результатах компанії. Такий ріст важливий для стабільності та розвитку бізнесу. Загалом, хоча спостерігається певне зниження маржі та зростання витрат, позитивна динаміка обсягів реалізації та збільшення прибутку свідчать про успішність стратегій компанії.

Таким чином, оцінка економічних ризиків в кафе «CAFFEINE FAMILY» показала, що основним ризиками є:

1. Вплив воєнного конфлікту в 2022 році: В перші місяці війни обсяги реалізації постійно знижувалися в порівнянні з попередніми

періодами. Завдяки закритому режиму роботи закладу вдалося тримати обсяги на прийнятному рівні.

2. Тенденція зниження в лютому, березні та вересні: Вплив війни і спад активності клієнтів призвели до зменшення виручки в ці місяці. Найбільший спад був зафіксований у лютому, протягом всього аналізованого періоду.

3. Поступове відновлення після кризи: У квітні ситуація стабілізувалась, що призвело до різкого зростання обсягів реалізації. Протягом наступних місяців відбувалося поступове зростання, особливо у травні, червні та липні.

У 2023 році спостерігалася загальна тенденція зростання обсягів реалізації, що свідчить про стабільний попит на продукцію кафе протягом майже всього періоду., якщо порівнювати ситуації з 2022 роком. Також відзначається вплив сезонних факторів на попит, зокрема активні продажі в травні, серпні, жовтні, грудні та листопаді.

Отже, аналізуючи зміну обсягів реалізації ресторану за 2022 - 2023 роки, можна виділити кілька ключових економічних ризиків, які можуть вплинути на його діяльність:

1. Ризик коливань попиту через політичну нестабільність:

- перші місяці війни значно вплинули на обсяги реалізації, що знизились у лютому та березні. Така тенденція може повторитися у випадку нових загострень або нестабільності, що може знову знизити попит на послуги ресторану.

2. Залежність від доставки продукції:

- в періоди зниження відвідуваності ресторану через військові дії або інші причини, заклад виживав за рахунок доставки продукції. Це вказує на високий рівень залежності від зовнішніх логістичних процесів, які також можуть бути порушені у випадку погіршення ситуації.

3. Непередбачувані зміни в реалізації:

- незрозуміле зниження обсягів реалізації у вересні, коли інші місяці показували стабільне зростання, свідчить про можливі непередбачувані фактори, які можуть впливати на попит. Це може бути пов'язано з сезонними коливаннями, економічними умовами або змінами в поведінці споживачів.

4. Сезонні коливання попиту:

- початок року (січень) показав високі обсяги через новорічні корпоративи, але зниження у вересні може свідчити про сезонні коливання попиту, які варто враховувати при плануванні діяльності ресторану.

5. Ризики стабільності зростання:

- хоча в квітні, травні, червні та липні спостерігалось стабільне зростання обсягів реалізації, необхідно бути готовим до можливих коливань у майбутньому. Варто розглянути стратегії диверсифікації, щоб знизити ризики, пов'язані зі стабільністю доходів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Методи зниження економічних ризиків

Основною ціллю управління ризиком у діяльності кафе є зменшення або усунення його негативного впливу на результати підприємства. Це досягається через передбачення можливих ризикових ситуацій та впровадження відповідних стратегій управління ризиком.

Управління ризиками у кафе складається з наступних ключових етапів:

1. Ідентифікація ризиків: на цьому етапі визначаються всі потенційні загрози, які можуть вплинути на функціонування підприємства.
2. Оцінка ризиків: тут визначається ймовірність настання ризику та його можливі наслідки.
3. Планування заходів зі зниження ризиків: розробляються стратегії та заходи, спрямовані на мінімізацію негативного впливу ризиків на діяльність підприємства.
4. Контроль за ризиками: постійно відслідковується ситуація та вносяться корективи в плани зі зниження ризиків.

Серед основних та ефективних методів зниження ризиків є:

1. Розподіл ризику між учасниками підприємницької діяльності, де кожному з них покладаються відповідні завдання.
2. Страхування підприємницького ризику, що передбачає компенсацію витрат за рахунок спеціально передбаченої процедури страхового покриття.
3. Резервування коштів для покриття непередбачуваних витрат.
4. Зниження ризиків через їх фінансування, тобто покриття витрат, які виникають у процесі підприємницького ризику.

Управління підприємницькими ризиками часто використовують такі стратегії, як уникнення ризиків, прийняття ризиків, запобігання ризикам та зниження ризиків.

Вибір інструментів впливу на ризик має на меті мінімізувати можливі майбутні втрати. Це досягається шляхом вибору обґрунтованого способу зниження ризику з декількох доступних підприємцю методів.

Після виявлення ризиків, з якими кафе може зіткнутися в процесі своєї виробничої діяльності, визначаються фактори, що впливають на ступінь ризику, проведення оцінки ризиків і виявлення пов'язаних з ними потенційних втрат, перед підприємством постає завдання розробки плану зниження ризиків.

Оскільки найбільш серйозні економічні ризики покриваються зовнішнім страхуванням, страхування є, найважливішим і найпоширенішим методом зниження ступеня ризику.

Страхування від таких ризиків здійснюють спеціальні страхові компанії. Страхові компанії збирають кошти від страхувальників, які вони використовують для компенсації збитків, понесених у разі настання певних подій.

Широке застосування різних превентивних заходів і страхування підприємницьких ризиків може значно зменшити розмір економічних втрат, яких може зазнати кафе в умовах нестабільної економічної ситуації та частих змін ринкової кон'юнктури.

В умовах нинішньої економічної кризи в діяльності кафе присутня велика кількість ризиків. Вони знижують ефективність прийняття рішень на підприємствах, що, в свою чергу, знижує їх конкурентоспроможність. Як наслідок, знижується конкурентоспроможність підприємств. Необхідність мінімізації впливу ризиків зумовлює необхідність створення відповідних механізмів управління ризиками. Необхідно використовувати методи управління ризиками. Існують економічні та організаційні методи управління ризиками. До економічних методів зниження ризиків відносяться наступні:

створення спеціальних резервів, створення страхових запасів, страхових фондів, розробка і впровадження штрафних режимів, страхування ризиків.

Організаційні методи зниження ризиків включають відмова від ризиків, уникнення втрат, мінімізація втрат, передача контролю над ризиками. Уникнення ризику передбачає відмову від певних управлінських рішень, коли рівень ризику, пов'язаного з ним, перевищує прийнятний для підприємства рівень. Запобігання збиткам означає, що кафе прагне зменшити певний збиток. Передача контролю над ризиками здійснюється через підготовку контрактів на продаж, надання послуг, постачання послуг, поставок тощо.

Метод розподілу ризиків означає розподіл ризику можливої шкоди або збитків між учасниками таким чином, щоб можливий збиток кожного з них був меншим. Пошук інформації має на меті зменшити ризик шляхом пошуку та використання необхідної інформації з метою зменшення ризику. Контроль або використання ризику означає, що якщо потенційні втрати в бізнесі, що піддається ризику, є незначними. Це запобігання та пом'якшення збитків, спричинених непередбачуваними подіями.

Використання конкретних методів управління ризиками визначається насамперед цілями і завданнями, які ставить перед собою кафе, а також ринковою кон'юнктурою.

Кафе повинно мати певний набір методів управління ризиками, які можуть бути використані для зменшення ступеня впливу на конкурентоспроможність.

Основними принципами ефективного управління ризиками є:

1. Широке охоплення всіх потенційних сфер виникнення ризиків;
2. Мінімізація кількості можливих ризиків та ступеню їх впливу;
3. Своєчасна реактування на внутрішні та зовнішні зміни, що призводять до ризику;
4. Розсудливе прийняття ризику (належне обґрунтування, припустимий ризиковий рівень, передбачення можливих наслідків реалізації ризику).

Для ефективного управління ризиками у діяльності кафе має:

1. Розробити систему управління ризиками: ця система повинна включати всі необхідні процеси та процедури для ефективного управління ризиками.
2. Забезпечити наявність кваліфікованих фахівців у сфері управління ризиками: ці спеціалісти повинні мати необхідні знання та досвід для ефективного управління ризиками.
3. Підтримувати систему управління ризиками в актуальному стані: система управління ризиками повинна постійно оновлюватися та вдосконалюватися відповідно до змін в середовищі, де діє підприємство.

Ефективне управління ризиками є критичною складовою діяльності кафе, сприяючи зменшенню можливих втрат, оптимізації ресурсів та підвищенню їх ефективності. Це вимагає постійного удосконалення системи управління ризиками, яка враховує специфіку кафе та зміни в зовнішньому середовищі. Управління ризиками стає необхідною умовою успішної діяльності будь-якого кафе в умовах постійно змінюючогося бізнес-оточення.

Шляхи зниження ризиків включають системний аналіз, розробку та впровадження стратегій запобігання, а також постійний моніторинг та корекцію управлінських стратегій. Важливо також адаптувати стратегії управління ризиками до специфіки галузі, в якій діє підприємство. Розуміння та ефективне управління ризиками є ключовими для успішного бізнесу, забезпечуючи стійкість, конкурентоспроможність та довгострокову стабільність підприємства на ринку.

Після виявлення ризиків, з якими кафе може зіткнутися в процесі своєї виробничої діяльності, визначення факторів, що впливають на ступінь ризику, проведення оцінки ризиків і виявлення пов'язаних з ними потенційних втрат, перед підприємством постає завдання розробки плану зниження ризиків.

Оскільки найбільш серйозні економічні ризики покриваються зовнішнім страхуванням, страхування є, найважливішим і найпоширенішим методом зниження ступеня ризику.

Страховання від таких ризиків здійснюють спеціальні страхові компанії (страховики). Страхові компанії збирають кошти від страхувальників, які вони використовують для компенсації збитків, понесених у разі настання певних подій.

Страховання – ще один метод передачі ризиків, який може бути реалізований за допомогою спеціальних страхових компаній або за рахунок власних коштів (створення резервів чи страхових фондів). Коли суб'єкт господарювання несе відповідальність за настання ризиків, у найчистішому вигляді.

Методи зменшення ризиків:

- Лімітування: встановлення страхових лімітів.
- Обмеження.

Широке застосування різних превентивних заходів і страхування підприємницьких ризиків може значно зменшити розмір економічних втрат, яких може зазнати кафе в умовах нестабільної економічної ситуації та частих змін ринкової кон'юнктури.

В умовах нинішньої економічної кризи в діяльності підприємств присутня велика кількість ризиків. Вони знижують ефективність прийняття рішень на підприємствах, що, в свою чергу, знижує їх конкурентоспроможність. Як наслідок, знижується конкурентоспроможність підприємств. Необхідність мінімізації впливу ризиків зумовлює необхідність створення відповідних механізмів управління ризиками. Необхідно використовувати методи управління ризиками. Існують економічні та організаційні методи управління ризиками. До економічних методів зниження ризиків відносяться наступні: створення спеціальних резервів, створення страхових запасів, страхових фондів, розробка і впровадження штрафних режимів, страхування ризиків.

Організаційні методи зниження ризиків включають відмова від ризиків, уникнення втрат, мінімізація втрат, передача контролю над ризиками. Уникнення ризику передбачає відмову від певних управлінських рішень, коли

рівень ризику, пов'язаного з ним, перевищує прийнятний для підприємства рівень. Запобігання збиткам означає, що підприємство прагне зменшити певний збиток. Передача контролю над ризиками здійснюється через підготовку контрактів на (наприклад, на будівництво, оренду, зберігання, перевезення, продаж, надання послуг, постачання послуг, поставок тощо).

Метод розподілу ризиків означає розподіл ризику можливої шкоди або збитків між учасниками таким чином, щоб можливий збиток кожного з них був меншим. Пошук інформації має на меті зменшити ризик шляхом пошуку та використання необхідної інформації з метою зменшення ризику. Контроль або використання ризику означає, що якщо потенційні втрати в бізнесі, що піддається ризику, є незначними. Це запобігання та пом'якшення збитків, спричинених непередбачуваними подіями.

Використання конкретних методів управління ризиками визначається насамперед цілями і завданнями, які ставить перед собою компанія, а також ринковою кон'юнктурою.

Кожен заклад повинен мати певний набір методів управління ризиками, які можуть бути використані для зменшення ступеня впливу на конкурентоспроможність.

Отже, найбільш прийнятними для кафе «Caffeine Family» будуть наступні рекомендації для мінімізації ризиків:

1. Планування запасів та логістики відповідно до методів прогнозування обсягів реалізації:

- забезпечити надійні канали постачання та розглянути можливості для автономної роботи у разі збоїв;

- страхування майна, запасів та персоналу.

2. Маркетингові стратегії:

- розробити маркетингові кампанії, які враховують сезонні коливання попиту та специфіку споживчої поведінки під час нестабільних періодів.

3. Диверсифікація послуг:

- розширити асортимент послуг, наприклад, організацію заходів, кейтеринг, спеціальні пропозиції для різних груп клієнтів, щоб забезпечити стабільність доходів.

4. Аналіз даних та прогнозування:

- використовувати аналітичні інструменти для прогнозування попиту та планування діяльності, з урахуванням історичних даних та поточних тенденцій.

В процесі управління ризиками часто виникають задачі прогнозування прогнозування можливих обсягів продажів. При цьому, як правило, існує необхідний обсяг статистичної інформації, щодо минулих значень обсягів продажів. Тому пропонується спрогнозувати обсяги реалізації кафе, за допомогою трендових методів статистичного аналізу інформації. Як прогностичні обрано лінійну регресійну та квазілінійні регресійні моделі.

1. Лінійна регресія

Модель:
$$y = a \cdot t + b \quad (3.1)$$

Оцінювання параметрів моделі здійснюється за допомогою формул:

$$a = \frac{\frac{\sum t \cdot y}{n} - \bar{t} \cdot \bar{y}}{\frac{\sum t^2}{n} - \bar{t}^2},$$

$$b = \bar{y} - a \cdot \bar{t} \quad (3.2)$$

Надійний інтервал значень параметрів моделі розраховується таким чином:

$$\pm \Delta = t(\alpha, p) \cdot \sqrt{\frac{\sum (y - \hat{y})^2}{n - 2} \cdot \frac{1}{\sum (t - \bar{t})^2}} \quad (3.3),$$

де - критичне значення розподілу Стюдента для ймовірності з ступенями волі;

- фактичне значення обсягів продажів;
- розрахункове значення обсягів продажів;

- період;
- кількість спостережень.

Якщо інтервал , або вміщує в собі 0, то робиться висновок про несуттєвість такого параметра в економетричній моделі.

Коефіцієнт кореляції для лінійної моделі розраховується таким чином:

$$r_{ty} = \frac{\frac{\sum t \cdot y}{n} - \bar{t} \cdot \bar{y}}{\sqrt{\left(\frac{\sum t^2}{n} - \bar{t}^2\right) \cdot \left(\frac{\sum y^2}{n} - \bar{y}^2\right)}} \quad (3.4),$$

де - період;

- фактичне значення обсягів продажів;
- середнє значення з усіх номерів періодів;
- середнє значення ціни за розрахунковий період;
- кількість спостережень.

Надійність коефіцієнта кореляції оцінюється за допомогою - перетворення Фішера:

$$z = 0,5 \cdot \ln \frac{1 + r_{ty}}{1 - r_{ty}} \quad (3.5).$$

Середня похибка величини визначається за формулою:

$$m_z = \frac{1}{\sqrt{n - 3}} \quad (3.6).$$

Розрахункове значення - критерію визначається за формулою:

$$t = \frac{z}{m_z} \quad (3.7).$$

Якщо розрахункове значення - критерію більш за критичне значення для ступенів волі, то робиться висновок про суттєвість коефіцієнта кореляції та про надійність установлення регресійного зв'язку.

Для оцінювання адекватності обраної моделі спостережуваним даним можна використовувати критерій Фішера:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{k_2}{k_1} \quad (3.8),$$

де - вибірковий коефіцієнт детермінації, для лінійної регресії ;

- кількість факторів, включених до моделі. В даному разі до моделі включено лише один фактор – час, тобто .

- кількість спостережень.

Якщо - розрахункове більше за критичне значення , то робиться висновок про адекватність обраної моделі спостережуваним даним.

Надійний інтервал прогнозу для лінійної регресії розраховується так. Спочатку знаходиться середньоквадратичне відхилення розрахункових значень від фактичних:

$$S_{y-\hat{y}} = \sqrt{\frac{\sum (y - \hat{y})^2}{n - 2}} \quad (3.9),$$

де - розрахункове значення обсягів продажів, яке знаходиться з лінійної моделі

$$\hat{y}_i = a \cdot t_i + b \quad (3.10).$$

Граничні межі інтервалу можливих значень прогнозу розраховуються за формулою:

$$\pm \Delta = S_{y-\hat{y}} \cdot t_{(\alpha, p)} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(\hat{t} - \bar{t})^2}{\sum (t - \bar{t})^2}} \quad (3.11),$$

де - критичне значення розподілу Стьюдента для ймовірності з ступенями вільності;

- номер періоду, для якого розраховується прогноз;

- період;

- середнє значення з усіх номерів періодів;

Останнім кроком є розрахунок прогнозного інтервалу у такий спосіб:

$$\hat{Y} - \Delta, \hat{Y} + \Delta.$$

Лінійна регресійна модель – найпопулярніша модель в економіці. Проте більшість економічних процесів неможливо якісно описати за допомогою цієї

моделі. Тому на практиці застосовуються складніші економетричні моделі з нелінійною залежністю між ціною та фактором часу. За методикою оцінок параметрів парні нелінійні регресії поділяють на два види:

1. нелінійні за факторами, але лінійні за невідомими параметрами, що підлягають оцінюванню;

2. нелінійні за факторами і параметрами.

Регресії, нелінійні за факторами, але лінійні за оцінюваними параметрами, називають квазілінійними. Парну квазілінійну регресію можна записати в загальному вигляді: . Заміною величин нелінійна парна регресія зводиться до лінійної парної регресії: У таблиці наведено види використовуваних у роботі моделей, а також необхідні заміни змінних:

Модель	Заміна	
$y = \frac{a}{t} + b$	$z = \frac{1}{t}$	(3.13)

$y = a \cdot \ln(t) + b$	$z = \ln(t)$	(3.14)
--------------------------	--------------	--------

$y = a \cdot e^t + b$	$z = e^t$	(3.15)
-----------------------	-----------	--------

$y = a \cdot \sqrt{t} + b$	$z = \sqrt{t}$	(3.16)
----------------------------	----------------	--------

$y = a \cdot t^2 + b$	$z = t^2$	(3.17)
-----------------------	-----------	--------

$y = a \cdot t^3 + b$	$z = t^3$	(3.18)
-----------------------	-----------	--------

Оцінювання адекватності обраної моделі спостережуваним даним здійснюється за допомогою критерії Фішера:

$$F = \frac{\sum (\hat{y} - \bar{y})^2}{\sum (y - \hat{y})^2} \cdot \frac{k_2}{k_1} \quad (3.19),$$

де - фактичне значення обсягів продажів;

- середнє значення з усіх номерів періодів;

- розрахункове значення обсягів продажів;

- кількість факторів, включених до моделі. В даному разі до моделі включено лише один фактор – час, тобто .

- кількість спостережень.

Якщо - розрахункове більше за критичне значення , то робиться висновок про адекватність обраної моделі спостережуваним даним.

Надійний інтервал прогнозу цін у разі застосування квазілінійної моделі розраховується таким чином. Спочатку знаходиться середньоквадратичне відхилення розрахункових значень від фактичних:

$$S_{y-\hat{y}} = \sqrt{\frac{\sum (y - \hat{y})^2}{n - 2}} \quad (3.20),$$

де - розрахункове значення ціни, яке знаходиться з обраної моделі.

Граничні межі інтервалу можливих значень прогнозу розраховуються за формулою:

$$\pm \Delta = S_{y-\hat{y}} \cdot t_{(\alpha, p)} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(\hat{z} - \bar{z})^2}{\sum (z - \bar{z})^2}} \quad (3.21),$$

де - критичне значення розподілу Стьюдента для ймовірності з ступенями вільності;

- номер періоду, для якого розраховується прогноз.

Останнім кроком є розрахунок прогнозного інтервалу у такий спосіб:

За даною методикою в роботі спрогнозуємо обсяг реалізації для кафе «Caffeine Family» на 2024 рік, що бути готовими ймовірних економічних ризиків.

Ці кроки допоможуть ресторану бути більш підготовленим до можливих економічних ризиків та забезпечити стабільність своєї діяльності.

Отже, постійне накопичення ринкової інформації сприяє розширенню горизонтів знань, уточнення прогнозів ситуації та зниження ступеня ризику. Перш ніж використовувати той чи інший метод для досягнення мети, необхідно розрахувати внутрішній потенціал. При оптимізації різних ризиків існують варіанти з максимальною запланованою корисністю і різним рівнем

ризик. У цьому випадку для вибору альтернативних варіантів прийняття рішень використовується для вибору альтернативних варіантів для прийняття рішень.

3.2 Розрахунок ефективності використання методів зниження економічних ризиків для кафе

У високій конкурентній обстановці серед закладів харчування у Черкасах, кафе «Caffeine Family» повинне оперативно реагувати на виявлені недоліки та приймати заходи для зменшення можливих збитків. Одним з ймовірних ризиків - є ризик зменшення трафіку відвідувачів. Це може виникнути у зв'язку з неостаньо ефективною комунікаційною політикою кафе. Тому необхідно вдосконалити комунікаційну політику кафе. Хоча кафе активно рекламується, деякі з рекламних заходів не досягають своєї цільової аудиторії, що може вплинути на ефективність рекламних кампаній. Тому необхідно розглянути більш сучасні методи, такі як реклама у Instagram, Tik Tok, які є більш ефективними для цільової аудиторії даного кафе.

Головною проблемою в маркетинговій стратегії кафе «Caffeine Family» є низька активність в соціальних мережах. Хоча у ресторану є сторінки на Instagram та Facebook, кількість підписників на них обмежується лише 3900, що не відповідає потребам у повідомленні споживачів про діяльність закладу. Ці соціальні мережі можуть стати ефективним інструментом для залучення уваги та стимулювання збуту через проведення рекламних акцій та розіграшів сертифікатів. Це не тільки сприятиме популяризації кафе, але й забезпечить зростання інтересу з боку потенційних клієнтів.

Для підвищення ефективності реклами кафе «Caffeine Family» у соціальних мережах, варто активно інформувати споживачів про акції та цікаві пропозиції як у групі ресторану, так і на інших акаунтах. Також, можна

використати відомий метод у соціальних мережах, як "залиш свій коментар про кафе" і отримай безкоштовну каву в подарунок.

За допомогою хештегів можна також збільшити популярність ресторану у соціальних мережах. Хештеги допомагають виділити пости та зробити їх доступними для широкого кола користувачів. При цьому за посиланням хештега переходять тільки зацікавлені відвідувачі, що забезпечує високу конверсію в клієнтів. Такий спосіб "розкрутки" групи та залучення клієнтів набув би широкої популярності.

Сьогодні соціальні мережі в першу чергу є платформою для спілкування, особливо з клієнтами, як існуючими, так і потенційними, що передбачає індивідуальний підхід до кожного користувача. Завдяки цьому кафе «Caffeine Family» матиме можливість збагнути їхні смаки та побажання та швидко реагувати на їхні зміни, що дасть перевагу перед конкурентами.

Підготовляючи необхідні пости заздалегідь, кафе «Caffeine Family» зможе ефективно рекламувати себе, інформувати клієнтів про акції, ціни, подарунки та інші стимулюючі заходи, а також формувати лояльність до свого бренду.

Очікувані результати включають: підвищення обізнаності клієнтів про асортимент та ціни, регулярне інформування про акції, залучення нових клієнтів, можливість відстеження смаків і вподобань клієнтів, збільшення кількості відвідувань веб-сайту кафе, а також підвищення його іміджу.

Витрати на проведення заходів обмежуються в основному оплатою таргетованої реклами та просування, а також можливими витратами на оплату працівників, які ведуть сторінки у соцмережах. Однак за допомогою власного персоналу кафе може значно зекономити кошти на наймі фахівця з маркетингу в соціальних мережах.

Отже, для зниження ризику зменшення трафіку відвідувачів кафе, а також для підтримки та збільшення виручки необхідно розвивати рекламу в Інтернеті, зокрема у соціальних мережах; фотографувати яскраві події в кафе та ділитися цим у соцмережах.

Зпрогнозуємо обсяги реалізації кафе на 2024 рік за допомогою трендових методів прогнозування. Для прогнозу обсягів реалізації для кафе візьмемо дані за останні 7 років, щоб прогноз був максимально наближений до реального (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1

Обсяги продажів алкогольної групи товарів за період 2017 – 2023 рр.

№ з/п	Роки	Обсяг реалізації, грн
1.	2017	624241
2.	2018	987512
3.	2019	2140150
4.	2020	3215400
5.	2021	4987590
6.	2022	5475000
7.	2023	5545000

Джерело: побудовано автором на основі даних кафе

При розрахунку прогнозного значення обсягу реалізації грн на 2024 рік, за 7 моделями, були отримані наступні дані прогнозованих обсягів:

1. 7079941 грн., з середньоквадратичним відхиленням 2622531 та з вибірковим коефіцієнтом детермінації 0,95.

2. 9083017 тис.грн. з середньоквадратичним відхиленням 7421498 та з вибірковим коефіцієнтом детермінації 0,88.

3. 8190589 грн., з середньоквадратичним відхиленням 4702074 та з вибірковим коефіцієнтом детермінації 0,93.

4. 6434054 грн., з середньоквадратичним відхиленням 2734384 та з вибірковим коефіцієнтом детермінації 0,97.

5.13425145 грн., з середньоквадратичним відхиленням 7197537 та з вибірковим коефіцієнтом детермінації 0,70.

6. 5774386 грн., з середньоквадратичним відхиленням 3659018 та з вибірковим коефіцієнтом детермінації 0,88.

7. 4694227 грн., з середньоквадратичним відхиленням 5781962 та з вибірковим коефіцієнтом детермінації -0,83.

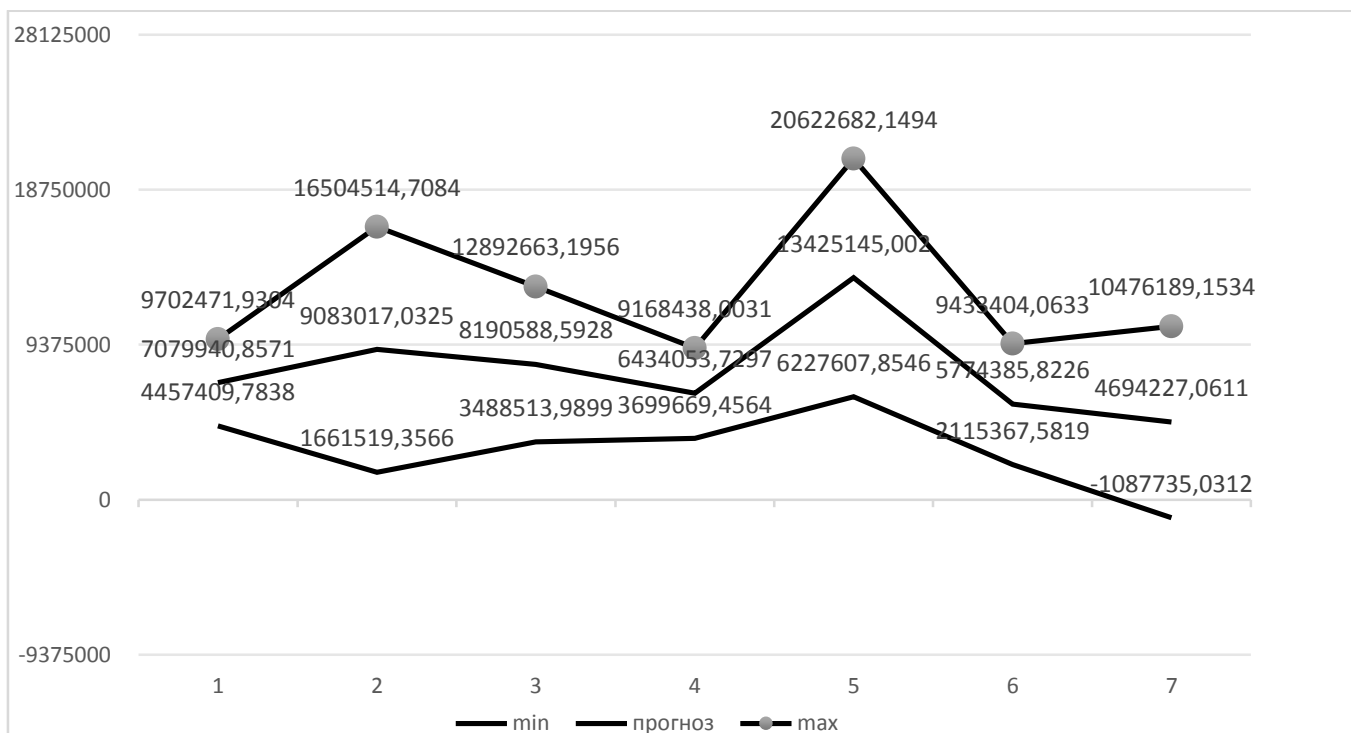


Рис. 3.1. Прогнозне значення обсягів реалізації для кафе на 2024 рік

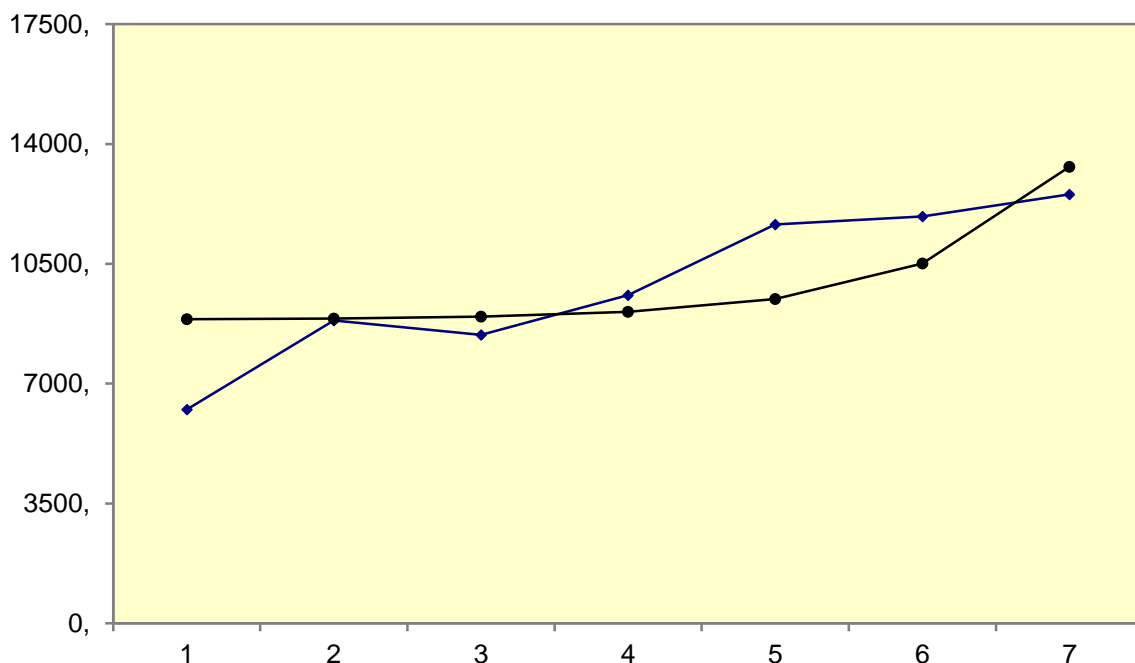


Рис. 3.2. Ступеневий тренд

Так як найбільш оптимальною є та модель де середньоквадратичне відхилення розрахункових значень від фактичних є мінімальним, а коефіцієнт детермінації максимальним, то для прогноз обсягів реалізації буде на рівні 6434054 грн., з середньоквадратичним відхиленням 2734384 та з вибіркоvim коефіцієнтом детермінації 0,97.

Згідно з різними дослідженнями та практиками, активне використання соціальних мереж може збільшити виручку на різний відсоток, залежно від вищезначених факторів:

1. Мінімальне збільшення (10-20%):

- може відбутися при базовому використанні соціальних мереж, без значних інвестицій у таргетовану рекламу або співпрацю з інфлюенсерами.

2. Середнє збільшення (20-50%):

- включає активні рекламні кампанії, регулярні пости, акції та взаємодію з підписниками.

3. Високе збільшення (50-100% і більше):

- можливе при значних інвестиціях у рекламу, співпраці з інфлюенсерами, організації заходів та активних маркетингових кампаніях.

Таким чином враховуючи ймовірність мінімального збільшення виручки від реалізації з урахуванням використання соціальних мереж як одного із найбільш популярного інструменту маркетингових комунікацій прогнозоване значення виручки зросте на 15% і становитиме: $6434054 * 1,15 = 7399162,10$ грн.

Наступною пропозицією вдосконалення діяльності кафе є страхування працівників. У зв'язку з воєнними діями як і в будь-якому закладі, так і в кафе відбувається швидка зміна працівників, одні працівники виїжджають закордон інші шукають безпечне місце. Тому кафе може застрахувати своїх працівників для того щоб забезпечити захист працівників.

Щоб забезпечити стабільність та безпеку пересолу необхідно виконати такі заходи:

1. Підвищити увагу до безпеки, за рахунок проведення тренінгів та надання інструкцій з тимчасових процедур евакуації та безпеки в разі надзвичайних ситуацій.
2. Розробити плану дій в разі надзвичайних ситуацій, таких як атака або бомбардування, з вказівкою на місця притулку та способи зв'язку.
3. Забезпечити засобами зв'язку, такими як радіо або мобільні телефони, для оперативного спілкування та координації дій.
4. Забезпечення психологічної підтримки для працівників, які можуть відчувати стрес або тривожність через воєнну обстановку.
5. Постійне відстеження ситуації та внутрішніх та зовнішніх загроз за допомогою камер спостереження та інших засобів безпеки.
6. Проведення навчання з першої допомоги та навичок самозахисту для персоналу.
7. Визначення місць для сховищ або притулків, де персонал може швидко заховатися в разі небезпеки.

Дані заходи допоможуть забезпечити безпеку та стабільність персоналу кафе під час воєнного конфлікту.

Але саме страхування працівників є важливою складовою стратегії управління ризиками для кафе, що забезпечує захист як самого закладу, так і його працівників у непередбачуваних ситуаціях і сприяє збереженню стабільності та безпеки на робочому місці.

Тому розрахуємо вартість страхування працівників кафе.

Для 21 працівника загальна вартість страхування буде:

$$21 \text{ працівник} * 200 \text{ доларів/працівник} = 4200 \text{ доларів}$$

Отже, загальна вартість страхування для 21 працівника складає 4200 доларів за рік.

Ця інвестиція у страхування працівників кафе не лише забезпечить захист самого закладу та його персоналу в непередбачуваних ситуаціях, а й сприятиме збереженню стабільності та безпеки на робочому місці. Враховуючи різні ризики, страхування працівників відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності та захисту для кафе "Caffeine Family".

Отже, результатом страхування працівників є:

1. Захист від фінансових ризиків - у випадку травм, хвороб або інших негативних подій, страховка забезпечить фінансовий захист для працівника та його сім'ї, покривши витрати на лікування, компенсацію втрати доходу та інші витрати.
2. Збереження робочої сили - страховка стимулює працівників залишатися в компанії, оскільки вони відчують більший захист свого благополуччя та безпеки на роботі.
3. Підвищення рівня довіри - компанія, яка страхує своїх працівників, демонструє свою турботу про їхнє благополуччя, що позитивно впливає на сприйняття кафе споживачами та співробітниками.
4. Зменшення втрат часу і ресурсів - у випадку негативних подій, таких як травми або хвороби працівників, страховка допоможе

зменшити втрати часу і ресурсів компанії на пошук та найм нових працівників, а також на реабілітацію та компенсацію постраждалим.

Отже, страхування працівників є важливим елементом стратегії управління ризиками для кафе, допомагаючи забезпечити стабільність та безпеку у роботі працівників.

ВИСНОВКИ

Комплексне дослідження теми кваліфікаційної роботи уможливило зробити наступні висновки.

Економічні ризики включають у себе невизначеність та потенційні негативні наслідки, пов'язані з економічною діяльністю, що впливають на фізичних осіб, підприємства і економіки. Типи економічних ризиків включають ринковий ризик, кредитний ризик, операційний ризик, політичний та регуляторний ризик, інфляційний ризик та ризик ліквідності. Економічні ризики можуть бути викликані різними факторами, включаючи макроекономічні чинники, події на фінансових ринках, політичні події, природні катастрофи та технологічні розриви. Систематизація економічних ризиків передбачає їх класифікацію в більш широкі групи, такі як фінансові ризики, операційні ризики, зовнішні ризики, макроекономічні ризики та мікроекономічні ризики для кращого оцінювання та управління ризиками. Розуміння та ефективне управління цими економічними ризиками є важливими для обґрунтованого прийняття рішень та зменшення ризиків у фінансових та бізнесових контекстах.

Успішне управління ризиками передбачає ретельне розуміння різних типів ризиків, які можуть вплинути на торговельне підприємство. Це можуть бути фінансові ризики, ризики зміни цін на товари, ризики пов'язані зі змінами в законодавстві тощо. Проведення систематичної оцінки ризиків допомагає виявити, які з них можуть мати найбільший вплив на бізнес і як їх краще уникнути або зменшити. На основі оцінки ризиків розробляються конкретні стратегії управління, щоб зменшити їх вплив або навіть використовувати їх для здобуття переваги над конкурентами.

Одним з інструментів управління ризиками є страхування. Торговельні підприємства можуть застосовувати страхові поліси для покриття певних ризиків, таких як збитки від пожежі або крадіжки товарів.

Управління ризиками є невід'ємною частиною ефективного функціонування будь-якого торговельного підприємства. Це дозволяє зменшити негативний вплив непередбачених подій на бізнес і створює умови для стабільного та успішного розвитку компанії.

Кафе «Caffeine Family» забезпечує якісне обслуговування. Завдяки кваліфікованому персоналу, заклад забезпечує високий рівень сервісу, що поєднується з організацією розваг. Кафе активно взаємодіє з міським середовищем через організацію харчування, культурні та благодійні заходи. Метою закладу - не лише здобуття прибутку, але й задоволення потреб споживачів. Кафе пропонує різноманітні послуги та має амбіційні цілі щодо розвитку та управління бізнесом.

В економіці підприємства стабільність фінансового стану залежить від його діяльності, ринку збуту, репутації та ефективного використання ресурсів. Цінова стратегія кафе «Caffeine Family» базується на вартості сировини та витрат у роздрібних цінах, з включенням націнок для забезпечення прибутку та покриття витрат.

У кафе «Caffeine Family» ціни на продукцію на середньому рівні, що сприяє успішній конкурентній боротьбі. Для забезпечення стійкого росту підприємства важливо постійно удосконалювати процеси та створювати сприятливу атмосферу для розвитку працівників. Ефективність підприємства в значній мірі залежить від стратегії ціноутворення, що визначає доступність закладу, його виручку та заробітну плату працівників.

Незважаючи на економічні ризики, такі як воєнний конфлікт і спад активності клієнтів, кафе «Caffeine Family» зуміло стабілізувати обсяги реалізації та відновити зростання після кризи, що свідчить про стабільний попит на їхню продукцію, зокрема відзначається вплив сезонних факторів на попит.

У висококонкурентному середовищі черкаських закладів харчування, кафе «Caffeine Family» має бути готовим оперативно реагувати на виявлені недоліки для зменшення можливих збитків. Одним із потенційних ризиків є

зменшення трафіку відвідувачів через неефективну комунікаційну політику. Для запобігання цьому, кафе повинне вдосконалити свою комунікаційну стратегію, використовуючи сучасні методи реклами, такі як Instagram та TikTok. Головною проблемою є низька активність в соціальних мережах, тому кафе повинне активно залучати клієнтів через рекламні акції, розіграші сертифікатів та інші стимулюючі заходи. Використання хештегів та індивідуальний підхід до клієнтів можуть сприяти підвищенню популярності кафе та залученню нових клієнтів. Плановані результати включають підвищення обізнаності клієнтів про кафе, збільшення кількості відвідувачів та підвищення його іміджу.

Вдосконалення діяльності кафе «Caffeine Family» передбачає впровадження страхування працівників, щоб забезпечити їхню безпеку в умовах непередбачуваної воєнної обстановки. Для забезпечення стабільності та безпеки персоналу необхідно провести тренінги з безпеки, розробити план дій у надзвичайних ситуаціях, забезпечити засобами зв'язку та психологічною підтримкою. Ці заходи сприятимуть збереженню стабільності та безпеки на робочому місці. Вартість страхування для 21 працівника складатиме 4200 доларів за рік. Інвестиція у страхування працівників допоможе кафе забезпечити захист від фінансових ризиків, зберегти робочу силу, підвищити рівень довіри та зменшити втрати часу і ресурсів. Таким чином, страхування працівників відіграє ключову роль у забезпеченні стабільності та безпеки в роботі кафе «Caffeine Family».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Балджи М.Д. Удосконалення процесу управління економічними ризиками при прийнятті народногосподарських рішень. Вісник соціально-економічних досліджень: збірник. Одеса. 2013. Вип. 4. С. 197-204.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. К.: Атака. 2012. 478 с.
3. Боровик М.В. Ризик-менеджмент: конспект лекцій. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. 2018. 65 с.
4. Ваніна Д.А. Характеристика міжнародних систем нормативного забезпечення ризик-менеджменту. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. Одеса. 2013. № 7 (186). С. 49-56.
5. Вербіцька І.І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. Сталий розвиток економіки :наук. журнал. 2013. №5. С. 282-291.
6. Внукова Н.М., Смоляк В.А. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики : монографія. Харків : ІНЖЕК. 2016. 182 с.
7. Герасименко О.М. Формування комплексної системи ризикменеджменту з врахуванням чутливості компанії до ринкових ризиків. Ефективна економіка. 2013. №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2019> (дата звернення: 10.04.2024).
8. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств. Навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес. 2014. 424 с.
9. Гришова І.Ю. Механізми страхового захисту підприємств аграрної сфери. Економіка АПК. 2017. №9. С.60-64.
10. Гудзь О.Є. Страхування агроризиків та напрями розвитку агро страхування в Україні. Економіка АПК. 2016. № 8. С. 72-76.

11. Дмитренко О.М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК. 2009. №1. С.43-47.
12. Дмитрієв М.М., Кошечкін С.А. Кількісний аналіз ризику інвестиційних проєктів. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/quant_risk.shtml (дата звернення: 10.04.2024).
13. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник. Київ: Центр навч. літ. 2018. 312 с.
14. Дорош Н.І. Внутрішній контроль та аудит в управлінні ризиками на підприємстві. Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна. 2014. Вип. 44. С. 148-152. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2014_44_31 (дата звернення: 30.10.2023).
15. Зоріна О.А. Методи аналізу фінансових ризиків. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку контролю і аналізу. 2020. № 2(20). С. 221-229.
16. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури. 2017. 344 с.
17. Ізмайлова К. В. Сучасні технології фінансового аналізу: Навч. посіб. К.: МАУП. 2013. 148 с.
18. Костюк Ж. С. Шляхи попередження та нейтралізації ризиків та загроз економічній безпеці підприємств залізничного транспорту. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. Вип. 45. С. 88-92.
19. Лук'янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства : монографія. Хмельницький: В.В. Ковальський. 2017. 312 с.
20. Пашнюк Л. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації. Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер. Економіка. Київ: Вид-во КНУ імені Тараса Шевченка. 2013. №20 (151). С. 93-96.
21. Україна після коронакризи – шлях одужання: наукова доповідь. Я.А. Жаліло та ін. Київ: НІСД, 2020. 304с. URL:

https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/tezi_virus.pdf (дата звернення: 20.04.2024).

22. Швець Ю. Ризики в діяльності промислових підприємств: види, методи оцінки та заходи подолання ризику. Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 17. Ч.2. С. 131-135.