

формулою:

Загальний рейтинг ризику країни $X = 0,5 (ПР + ЕР + ФР)$, де ПР – політичний ризик, ЕР – економічний ризик, ФР – фінансовий ризик.

Найвищий загальний рейтинг (теоретично 100) вказує на найнижчий ризик, а найнижчий рейтинг (теоретично нульовий) вказує на найвищий ризик. Як орієнтир для групування країн, загальний ризик окремих країн можна оцінити, використовуючи наступні досить широкі критерії:

- Дуже високий ризик від 0,0 до 49,9 балів
- Високий ризик від 50,0 до 59,9 балів
- Помірний ризик від 60,0 до 69,9 балів
- Низький ризик від 70,0 до 79,9 балів
- Дуже низький ризик від 80,0 до 100 балів.

Модель дозволяє користувачам робити власні оцінки ризиків, а змінюючи вагу тих чи інших компонентів модифікувати її відповідно до конкретних вимог.

В сучасних умовах в системі міжнародної торгівлі поряд з комерційними і національними ризиками зростає значення факторів невизначеності викликаних також низкою глобальних явищ: міжнародними фінансово-економічними кризами, геополітичними конфліктами, пандеміями і пов'язаними з ними локдаунами в частині країн або в межах цілих міжнародних регіонів. Проблемою оцінки таких ризиків в останній період стурбоване світове співтовариство, виносячи їх обговорення на рівень престижних міжнародних зустрічей і форумів.

УДК: 338.1: 339.997

РИЗИКИ ДЛЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Курбала Н.В.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту, Дніпровський університет імені О. Гончара

Рівень активності малого і середнього бізнесу у різних галузях може залежати від більш ніж одного сукупного фактору попиту. Простий аналіз кореляції показує, що, серед дванадцяти галузей промисловості в ЄС-28 НФБС (нефінансовий бізнес-сектор), розвиток у більшості галузей корелюється із загальним зростанням ВВП ЄС-28 з 2008 р. по 2018 р. Однак вплив коливань на приріст різних компонентів сукупного попиту сильно змінювався:

- додана вартість виробничих галузей залежала від експорту товарів та послуг і, дещо меншою мірою, від валового нагромадження основного капіталу;

- зростання доданої вартості у будівництві співвідносилось із зростанням валового основного капіталу та меншою мірою з експортом товарів та послуг;
- зростання доданої вартості у «оптовій та роздрібній торгівлі та ремонті автомобілів та мотоциклів» було зумовлено змінами як у валовому формуванні основного капіталу, так і змінами у кінцевому споживанні домогосподарств;
- зростання доданої вартості в «транспортванні та зберіганні» зумовлювалося головним чином зростанням експорту товарів та послуг та валовим формуванням основного капіталу;
- зростання доданої вартості в «розміщенні та продовольчих послугах» відображало переважно зростання валового формування основного капіталу та кінцевого споживання домогосподарств;
- зростання доданої вартості в галузі «інформації та комунікацій», «професійної, наукової та технічної діяльності» та «адміністративної та допоміжної діяльності» залежало від зростання експорту товарів та послуг та формування валового основного капіталу;
- зміни доданої вартості в галузі «видобуток», «електропостачання, газ, пар та кондиціонування» та «водопостачання, каналізація, поводження з відходами та реконструкція» не зазнали сильного впливу жодного з компонент сукупного попиту, а також навіть не сильно пов'язані зі змінами ВВП.

При цьому слід акцентувати, що, за підходом DHL, межа у 250 млн. євро річних доходів є репрезентативною для віднесення підприємства до категорії малого чи середнього. Більше того, хоча кон'юктуроформуєчі фактори для них і єдині, але з різним ступенем чутливості, екзогенні фактори впливу, до яких ми зараховуємо ризики бізнес-середовища, відрізняються (Табл.1, Табл.2).






Таблиця 1

Топ – 5 ризиків для малого бізнесу (<€250 млн. річних доходів) в 2018 році за підходом DHL

Місце в рейтингу		Відсоток	Місце в рейтингу 2017 р.	Тенденція
1	Зупинка виробництва (у т. ч. перебої в ланцюгах поставок)	33%	2 (27%)	↑
2	Інциденти кібербезпеки (кіберзлочинність, ІТ-збої, витік даних)	30%	6 (22%)	↑
3	Природні катастрофи (наприклад шторм, повінь, землетрус)	28%	4 (25%)	↑
4	Зміни ринку (мінливість, посилена конкуренція/нові учасники, злиття і поглинання, коливання ринку)	27%	1 (32%)	↓
5	Зміни в законодавстві та регулюванні (зміна уряду, економічні санкції, протекціонізм, Брекзит, дезінтеграція Єврозони)	22%	3 (26%)	↓

Джерело: [5]

Топ-5 ризиків для середнього бізнесу (€250 млн. - €500 млн. річних доходів) в 2018 році за підходом DHL

Місце в рейтингу		Відсоток	Місце в рейтингу 2017 р.	Тенденція
1	Інциденти кібербезпеки (кіберзлочинність, ІТ-збої, витік даних)	39%	3 (29%)	
2	Зупинка виробництва (у т. ч. перебої в ланцюгах поставок)	37%	1 (35%)	
3	Природні катастрофи (наприклад шторм, повінь, землетрус)	32%	5 (23%)	
4	Пожежа, вибухи	23%	7 (17%)	
5	Зміни ринку (мінливість, посилена конкуренція/нові учасники, злиття і поглинання, коливання ринку)	21%	2 (33%)	

Джерело: [5]

У США зафіксовано 30,7 мільйона малих підприємств, на які припадає 99,9% всього бізнесу США. Адміністрація малого бізнесу (SBA) визначає малий бізнес як фірму, яка має менше 500 працівників. При цьому всі невеликі підприємства поділяються на підприємства з кількістю робітників до 20 чоловік, від 20–100 чоловік і від 100–499 чоловік, а також на підприємства, в яких працюють наймані працівники, і на підприємства, власники яких функціонують без залучення найманого персоналу. Для порівняння, в Австралії компанії, які мають менше 15 працівників, вважаються малим бізнесом. Статистика малого бізнесу показує, що більшість підприємств США мають менше 500 працівників. На підприємства, які мають менше 100 працівників, припадає 98,2%, а на працівників, які мають менше 20 працівників, припадає 89% усіх підприємств країни.

Малий і середній бізнес США в 2019 році забезпечував 48% від загального обсягу експорту. У сфері МСБ США працює більше 50% працівників приватного сектора. Одна з трьох американських родин зайнята у різних сферах економіки США: у торговому, консалтинговому, фінансовому секторі, у виробничій сфері, у сфері інновацій та соціальних служб. Малі компанії забезпечують створення щорічно 1,5 млн робочих місць (що становить 64% від загальної кількості створених робочих місць в США). При цьому 42% малих підприємств банкрутують через недостатній ринковий попит та нестачу фінансової ліквідності, визнаючи, що у 52% з них є проблема недостатньої кваліфікації робочої сили.

Бізнес середовище, будь то національне чи міжнародне, є важливим визначальним фактором так званого «оптимального розміру» фірми. Суворе оподаткування та регулювання можуть стримувати реєстрацію мікро- та малих підприємств, обмежувати вхід на ринок середніх фірм та гальмувати тим самим процес створення робочих місць (та зростання

фірми), а погана мережева інфраструктура може збільшити факторні та трансакційні витрати. Ділове середовище також може змінити попит на ринку: регулювання шляхом відкриття чи закриття ринків (наприклад, сертифікація), транспортна інфраструктура шляхом закриття розриву з віддаленими ринками або містами через вплив на землеустрій та агломерацію. Фірми адаптуються до ринкових умов за допомогою різноманітних стратегій. Однак, ті, що доступні для малого та середнього бізнесу, як правило, більш обмежені, ніж ті, які доступні більшим фірмам (наприклад, за допомогою економії масштабу).

Наприклад, фірми, орієнтовані на прибуток, прагнуть збільшити оборот за рахунок збільшення обсягу та/або ціноутворення, а також зменшити витрати різними способами (економія масштабу чи мережеві ефекти тощо). Малі та середні підприємства, через обмеження розміру, здебільшого покладаються на диференціацію продукції, мережеві ефекти (наприклад, стандартизацію, міжфірмову співпрацю) та ефекти агломерації (просторова концентрація) для збільшення прибутку. Водночас взаємозв'язок між ринковими умовами та фірмами не є одностороннім. Бізнес-стратегії також можуть змінювати кон'юнктуру ринку, зокрема ринкові структури, що відображають розподіл ринкової сили та фірмових витрат, а отже, можливості для інновацій, отримання прибутку та збільшення масштабів.

Список використаних джерел:

1. Annual Report on European SMEs 2018/2019 – A Partial and Fragile Recovery [Electronic resource]. – 2019. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/factsfiguresanalysis/performance-review/files/supportingdocuments/2019/annualreportsmes\\$019_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/factsfiguresanalysis/performance-review/files/supportingdocuments/2019/annualreportsmes$019_en.pdf)
2. Clark D. Number of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in the European Union in 2018[Electronic resource] / D. Clark. – 2020. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/878412/number-of-smes-in-europe-by-size/>
3. Reznikova N. The role of innovation clusters in building up investment and innovation strategies in the crossborder cooperation context / N. Reznikova, M. Rubtsova, O. Yatsenko // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2020. – Вип. 142. – С. 85-98.
4. Statistical Classification of Economic Activities in the European Community [Electronic resource]. – Mode of access: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/-/CA-80-93-436>
5. What risks do businesses face in 2018 – Allianz Risk Barometer [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.dhl.com/global-en/home/about-us/delivered-magazine/articles/2018/issue-1-2018/what-risks-do-businesses-face-in-2018-allianz-risk-barometer.html>

6. Відякіна М.М. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку / М.М. Відякіна, Н.В. Резнікова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – С. 271–279.

7. Відякіна М.М. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму / М.М. Відякіна, Н.В. Резнікова // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5 (171). – С. 23-27.

8. Резнікова Н. В. Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру і конкурентоспроможність розвинених країн / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко, Н.В. Курбала // Економіка та держава. – 2020. – № 10. – С. 4–14.

9. Рубцова М.Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу [Електронний ресурс] / М.Ю. Рубцова, Н.В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія "Економічні науки". – 2016. – № 8. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516

УДК 339.98 - 339.96

РИЗИКИ МОНЕТИЗАЦІЇ УРЯДОВОГО БОРГУ США: ФІНАНСОВІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Іващенко О.А.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Національної академії статистики, обліку та аудиту

Останнім часом в багатьох наукових дослідженнях в центрі дослідницької уваги опиняється зв'язок між урядовим планом подолання дефіциту бюджету та діяльністю Федеральної резервної системи (ФРС) на відкритому ринку [1-6]. Загалом, монетизація боргу не еквівалентна поняттю «друкування грошей», проте часто їхні ефекти є аналогічними. Монетизація боргу описує процес перетворення боргу Казначейства США і приватного корпоративного боргу у гроші [8], являючи собою процес купівлі Федеральною резервною системою корпоративних боргів та боргів Казначейства на відкритому ринку. Коли ФРС купує боргові зобов'язання на ринку, це, у свою чергу, збільшує пропозицію грошей. За звичних умов, купівля та продаж відбувається для регулювання відсоткової ставки. Коли ФРС скуповує борги і збільшує пропозицію грошей, відсоткові ставки мають знижуватися. І навпаки, якщо ФРС продає боргові зобов'язання, відсоткові ставки мають зростати. Для прикладу, зростання відсоткових ставок може врятувати економіку від перегріву, а зниження відсоткових ставок стимулюватиме зростання ділової активності.

Під час кредитної кризи ФРС потрібно було скупити значну кількість приватних і корпоративних боргів, щоб утримувати ставки на низькому рівні. Такі заходи інколи називають політикою «кількісного пом'якшення»,