

Table 1. The calculation of the level paying job in Zhytomyr factory mechanical repairs.

Financial data	Real data	Budget
Sold production (P), UAH	64 125 000,0	65 030 000,0
The value of assets (A), UAH	56 904 000,0	56 936 000,0
Fixed remuneration (L), UAH	9 552 000,0	9 576 000,0
Fund for payment of job (W), UAH	11 011 000,0	11 173 540,0
Variable Management (M)	3,70	3,70
Labour productivity (Q)	5,82	5,82
The percentage of premiums (h), %	15,27%	16,68%
The premium, UAH	1 459 000,0	1 597 540,0

Source: own calculations on the basis of financial reports of Zhytomyr factory mechanical repairs. The last column of Table 1 shows the planned budget for next year. Plan foresee a few percent increase in production along with a small increase in cost. Variable management should not be reduced because it contains profitability and asset turnover. Achieving the anticipated financial results will give us the opportunity to pay a premium of 1 597 540 UAH, which represents 16.68% of the amount of salaries. This bonus is a good incentive for employees to achieve the desired budget. Such a motivation in the future will encourage increased of labor productivity. It must be added that, based on this example, we can provide several variants of development of the financial situation at the company.

Семчук І.В., к.е.н.,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Підтримка малого та середнього бізнесу в Україні має бути головним державним пріоритетом, оскільки успішна робота цієї сфери є гарантією

розвитку якісної конкуренції в економіці, сталого економічного зростання в цілому, насичення ринку товарами різного асортименту за оптимальними цінами, найдієвішим інструментом боротьби з проблемами зайнятості та безробіттям, що своєю чергою вирішує актуальні економічні, соціальні питання та значно пом'якшує соціальне напруження у суспільстві.

Український малий і середній бізнес все ще далекий від того, щоб стати двигуном української економіки. Згідно з офіційною статистикою, частка малого бізнесу в ВВП України становить менше 10%, що істотно відрізняється від розвинених економік. Це не в останню чергу пов'язано з умовами, які створені для цієї категорії бізнесу державою – в питаннях регулювання, податків і т.п.

Цілком очевидно, що зростання економіки України можливе саме тоді, коли категорія малого та середнього бізнесу відчує реальне сприяння своїй роботі і почне робити свій активний внесок в економіку як всередині країни, так і на зовнішніх ринках.

Таким чином, доцільно визначити основні перешкоди для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні та обґрунтувати тенденції розвитку цього бізнесу.

Нестабільна політична ситуація – це найбільша перешкода для ведення бізнесу в Україні. Малим та середнім підприємствам важко працювати і планувати свою діяльність в умовах, коли державна політика часто є складною і непередбачуваною, а вимоги до ведення бізнесу постійно змінюються. Ця ситуація непевності виснажує мале та середнє підприємництво і стримує їхнє зростання.

Другою за значущістю проблемою для малого та середнього бізнесу України є несприятливі економічні умови. Під впливом війни та економічного спаду купівельна спроможність населення України зменшилась, а отже і знизився попит на товари і послуги малих та середніх підприємств. Таким чином, впали їхні прибутки, а разом з ними – шанси підприємств на виживання на ринку. Крім того, велика частина малого та середнього підприємництва повідомляють про високі податкові ставки і складне податкове

адміністрування. А для бізнесу багатьох підприємств вагомими перешкодами є війна на Сході України, а також інфляція та корупція.

Більш того, актуальною проблемою українського малого та середнього бізнесу є висока вартість регулювання. Один малий чи середній суб'єкт підприємництва в середньому витрачає близько 30 000 грн. для того, щоб пройти усі регуляторні процедури, що вимагаються державою. Ця цифра – це сума грошей, яке витратило б одне мале чи середнє підприємство у 2016 році, якби воно за цей рік було зареєстроване, отримало усі необхідні дозволи та ліцензії та пройшло усі необхідні перевірки [1].

Проблеми з оподаткуванням – одна з основних перешкод для ведення бізнесу в Україні, яка охоплює як власне розмір податкових платежів, так і складність процедур, пов'язаних зі сплатою податків. Високі податкові ставки створюють труднощі для малого та середнього бізнесу. Мале та середнє підприємництва платять в середньому близько 27% своїх доходів у вигляді податків і зборів. Інша частина проблеми криється в адмініструванні податків. В середньому, одне мале або середнє підприємство витрачає близько 15% свого часу на дотримання податкового законодавства. Нестабільність і часті зміни цього законодавства та податкової звітності, складність законів, корупція – все це призвело до того, що оподаткування стало проблемою для українського бізнесу.

Замість максимального стимулювання приватної підприємницької ініціативи, законодавчі нововведення з початку 2017 року вже призвели до закриття десятка тисяч фізичних осіб підприємців, а той бізнес, що залишився, “огорожений” величезними штрафами. Причиною цього є те, що підприємцям треба буде щомісяця платити єдиний внесок на загальнодержавне соціальне страхування навіть тоді, коли вони не матимуть прибутку.

Отже, для досягнення економічного підйому в Україні, малому і середньому бізнесу необхідно надати підтримку та послабити контроль.

Навпаки необхідні пільги, максимально прості та зручні умови ведення власної справи. Адже нині малий бізнес – це не просто можливість реалізувати себе та свої здібності найкращим чином, це засіб виживання, рятування від

зубожіння в кризових умовах. Йдеться про робочі місця, наповнення бюджету та пожвавлення внутрішнього ринку. На нашу думку, підприємництво має стати вигідним і престижним, відчувати повагу і підтримку зі сторони держави.

Список літературних джерел:

1. Проблеми малого і середнього бізнесу: дослідження USAID [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua>

Сидоренко Ю.Ю., к.э.н.,

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ

Первостепенной задачей для обеспечения стабильного функционирования организации и обеспечения ее выживаемости в условиях повышения рыночных рисков, связанных с увеличением нестабильности экономической среды на фоне мирового финансового кризиса, является эффективный риск-менеджмент, который невозможен без применения инструментов хеджирования.

Хеджирование, как и любой метод управления рисками начинается с их выявления и оценки степени риска, с учетом которого подбираются инструменты хеджирования, ими могут являться как спотовые сделки, исполняемые непосредственно после заключения сделки, так и срочные, исполняемые в определенный момент в будущем. Хеджирование в качестве инструментов может использовать также различные оговорки, вносимые в основные договора. Последние в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» называются встроенными производными