

За результатами проведеного дослідження виявлено, що приблизний мінімальний дохід даних салонів становить приблизно 3 мільйони гривень на рік, що удвічі перевищує норму другої групи спрощеної системи оподаткування малих підприємств до якої вказані підприємства згідно їх облікової політики відносяться.

Для того щоб запобігти таких втрат держава має провести ретельну перевірку всіх малих підприємств і затвердити закон, який передбачає обов'язкове встановлення реєстраторів розрахункових операцій і контроль за правильністю ведення обліку.

Проведене дослідження доходів малих підприємств на прикладі салонів краси дозволяє констатувати приховування фактичних доходів і, як наслідок, оподаткування за спрощеною системою другої групи, вибір якої не відповідає вимогам чинного законодавства для даних підприємств, що спричиняє втрату державою значної частини надходжень до бюджету. На наш погляд вирішення цієї проблеми повинно базуватись на прийнятті закону про встановлення касових апаратів на малих підприємствах і контроль за обліковою діяльністю малих підприємств.

1. К. Ляпіна. *Мікробізнес і касові апарати: друзі чи вороги* // К. Ляпіна. – Електронний ресурс. – режим доступу. - <http://vlasnasprava.ua/mikrobiznes-i-kasovi-aparati-druzi-chi-vorogi/>

2. *Податковий кодекс України від 1.07.2005 № 292-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok/>*

**Н.І.Гнатів**

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Т.О. Петрушка*

### **ЗАСТОВУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ ТА ЙОГО ДОЦІЛЬНІСТЬ**

Розвиток кожного регіону безпосередньо визначається станом використання сукупності взаємодіючих ресурсів, необхідних для здійснення господарської діяльності: матеріальних, енергетичних, виробничих, трудових, фінансових і інформаційних. З огляду на високу ресурсоемність господарювання і дефіцит внутрішніх джерел ресурсів, ресурсозбереження стає вирішальним фактором розвитку житлово-комунального господарства.

Ресурсозбереження – система заходів, спрямованих на найбільш раціональне і ефективне використання всіх видів ресурсів, їх скорочення на одиницю корисного ефекту. Ресурсозбереження є важливою умовою вирішення соціальних і виробничих проблем розвитку суспільства. Реалізувати це можливо завдяки впровадженню ресурсозберігаючих технологій, інновацій, безвідходного виробництва, екологізації економіки та прийняття ефективних управлінських рішень в даній сфері [1].

Однією з найважливіших задач при цьому є формування такого механізму у житлово-комунальному господарстві (ЖКГ), яке, будучи системою життєзабезпечення кожного регіону, одночасно є найбільш ресурсоемною і збитковою сферою господарської діяльності. У регіонах України втрати ресурсів у житлово-комунальному господарстві сягають 50-60%, а рівень їх використання у 2-3 рази нижче зарубіжних показників.

Питання чим опалювати приватний будинок завжди актуальне, особливо, коли на порозі холодна осінь, настають холоди і водночас ціни на паливо стрімко ростуть. Пропонуємо розглянути сильні й слабкі сторони найбільш поширеного виду котлів, а саме твердопаливного, і також розрахувати їх окупність.

У будинках, де електрикою опалювати не вигідно, а газ недоступний, система опалення на твердому паливі може стати єдиним прийнятним варіантом. Останнім часом використання твердопаливних котлів пов'язано ще і з функцією резервного джерела тепла. У разі аварійного відключення основного котла, його потужності достатньо, щоб спокійно впоратися з обігрівом приміщень в холодну пору року.

Особливістю і перевагою твердопаливного обладнання є можливість використовувати різноманітне тверде паливо: деревина, буре та кам'яне вугілля, кокс, пресовані брикети, тирса, пелети, відходи деревообробки. Зараз вже можна придбати моделі, що працюють і на торфі.

Розрахунок окупності твердопаливного котла: загальна площа будинку 150м<sup>2</sup>, ККД котла 90%, вид палива – дрова, розрахунок проводиться на період 4 місяців, скориставшись калькулятором витрат палива для твердопаливного котла становить 5456 кг дров, середня ціна на 1000 кг становить 600 грн., отже витрати на дрова складуть 3300 грн. Середня ціна котла становить 28000 грн., витрати на електроенергію 10кВт\*1,6грн=16грн/день, за опалювальний сезон виходить 1920 грн. Сумарні витрати на поставку твердопаливного котла за опалювальний сезон виходить 33220 грн.

В перерахунку на газ – потрібно тільки на опалення 1100 кубометрів газу на 120 днів, В цьому році введені нові ціни на газ, а саме по 10,5 грн/кб. Газ для такого будинку обійдеться в 11550 грн.

Провівши деякі обрахунки можна дійти висновку, що твердопаливний котел це чудова альтернатива опаленню газом і окупність цієї ідеї в часі складає 4 роки і 1 місяць.

Отже, запровадження принципів ресурсозбереження – є першочерговим завданням для України, так як сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності, підсилення енергетичної безпеки, прискорення не тільки економічного, але і значною мірою соціального зростання, і безпосередньо, наблизить нашу державу до позицій сталого розвитку суспільства [2]. Це все можливе за рахунок зменшення впливу на довкілля та розбудову сучасної високотехнологічної та ефективної країни [3]. Тому провівши дослідження можна зробити

висновок, що впроваджуючи ресурсозберігаючі технології, інновації, а саме опалення твердопаливними котлами надасть можливість раціонального і ефективного використання даних ресурсів. Житлово-комунальне господарство регіонів України містить величезний потенціал ресурсозбереження, використання якого забезпечить суттєві економічні результати і підвищить якість життя.

1. Дзяди́кевич Ю.В. *Економічні основи ресурсозбереження. Навчальний посібник.* – Т. : «Вектор», 2015. – 11 с.
2. Дейлі Г. *Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку/Г.Дейлі:пер. З англ.* – К. :Інтелсфера, 2013. - 312с.
3. Єфімова Г.В. *Оцінка економічної ефективності інвестицій в енергозбереження. ЦДМТУ.* – Одеса, 2014.-18с.

**С.С. Голубицький**

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Л.І. Данчак*

### ПРОБЛЕМИ ПЕРЕДАЧІ СІМЕЙНОГО БІЗНЕСУ

Сімейний бізнес – це вид комерційної діяльності, який орієнтований на досягнення прибутку і якому характерна приналежність до сім'ї або декількох сімей, члени яких поріднені між собою шлюбом.

Сімейний бізнес прийнято поділяти на 2 види:

1) Сімейний бізнес в керівному апараті якого знаходяться усі родичі. Спочатку це невеликі фірми зі штатом не більше 10 чоловік. Головою сімейного бізнесу є голова сім'ї, решта родичів виконують загальні обов'язки. Недоліком є те, що члени сім'ї не завжди є професіоналами і виконують обов'язки як аматори, посади чітко не розмежовуються, при відсутності одного родича, його заміняє інший.

2) Сімейний бізнес, мета якого, окрім отримання прибутку подальше спадкоємство. До такого роду сімейного бізнесу можна віднести ряд зарубіжних корпорацій, які переходять в руки від покоління до покоління.

Можна виділити такі проблеми передачі сімейного бізнесу [1]:

1) Підсвідоме небажання ділитись своїм бізнесом.

Почати бізнес з нічого і зробити його успішним – справа не з легких. У сімейній компанії часто виконання цієї задачі ускладнюється суперництвом батька і сина, брата і інших членів родини, які займають посади в компанії та мають право на якусь частину доходів. Причина конфліктів – це зовсім не суперечки з приводу оптимального рішення, в основі робочих конфліктів лежить вічне питання батьків та дітей.

2) Формальна передача влади.

На практиці нерідкі випадки, коли засновник, який формально відійшов від справ, продовжує втручатись в життя компанії, відмінюючи або ставлячи під сумнів рішення, прийняті його наступником. Часто це робиться з позиції «я старше (я твій батько, я цією компанією керував десятиліттями) і, краще знаю, як треба».

Другий варіант – призначення ще недосвідченого наступника одразу на високий пост. Це робиться з кращих спонукань – підготувати наступника, виділяючи йому певний фронт робіт. На справді ж підриває авторитет наступника, оскільки колеги вважають (часто виправдано), що його влада – формальна і відносяться відповідним чином, а «стара гвардія» - працівники, наближені до засновника – продовжуватимуть вирішувати питання тільки з засновником, обходячи наступника і не вводячи його в курс справ.

Третій і найбільш розповсюджений випадок: наступники взагалі не допускаються до реальної участі в сімейному бізнесі, адже вони занадто молоді, занадто недосвідчені.

Дослідження Baker Tilly International [2] тенденцій в плануванні успадкування підтверджує, що багато респондентів вважають своїх наступників не готовими до керівництва бізнесом, так як молоде покоління не має необхідних навичок, достатнього досвіду та інтересу.

3) Невизначеність у виборі наступника

Усвідомити реальні мотиви, які заважають введенню наступника в бізнес і передачі йому частини повноважень – це перший і найважливіший крок для власника. Проте існує ще ряд пасток, котрі неминуче підстерігають будь яку компанію на етапі зміни влади:

- Занадто багато спадкоємців. Якщо у Вас двоє дітей, і у кожного з них ще по дві, то в наступному поколінні тільки прямих претендентів на бізнес буде четверо, а ще є інші родичі. Бізнес не в стані рости з такою швидкістю, щоб забезпечити всім членам сім'ї долю і високі чини. Внаслідок розмивання частин власності, конфлікти за спадок, інтриги. Завдання засновника – якомога конкретніше виявити, хто успадкує директорське крісло і контрольний пакет акцій. Варто відмовитись від ідеї поділу компанії, щоб не було образливо.

- Пусті обіцянки. Часто засновник не допускає спадкоємця до реальної участі в бізнесі, але заявляє, що місце в компанії для нього завжди знайдеться. Можливо поважаючи право дітей робити власний вибір, не змушують їх йти в сімейний бізнес, але дається обіцянка «прихистити» у компанії у разі чогось. Сімейний бізнес розглядається як запасний варіант. Отримавши поразку в своїх починаннях, повертаються у батьківську компанію, не маючи досвіду займають керівні посади і збільшують ймовірність того, що бізнес рухне.