

додалися також 12 різновидів хліба. Майстерня почала випікати хліб на заквасках, що дозволило їй працювати щодня. На карантині підприємство було лише тиждень, в інший час – працює «на винос» і користується великою популярністю серед жителів Ужгорода: в день продається по 90 хлібин одного виду. Також, пекарня почала користуватися послугами доставки, отже тепер спробувати хліб від Валентина Штефаньо можна в будь-якому місті України.

Деякі підприємці зустріли коронавірус SARS-CoV-2 на моменті створення бізнесу. Так, власники українського бренду телевізорів SATELIT лише почали свою підприємницьку діяльність перед світовою пандемією [1]. У лютому 2020 р. компанія повинна була отримати одну з перших поставок, але через карантин у Китаї, отримала її лише в квітні. Виник дефіцит товару на декілька місяців. Щоб підтримати власний бренд, підприємці запустили нові продукти – кріплення для телевізорів. Знову шукали заводи та розробляли нові лінії товарів. Також, SATELIT стикнувся з проблемою ціни. Довелося економити на матеріалі пакування та відмовитися від шнурів у комплектації до телевізорів. Бізнесу вдалося не втратити своїх робітників і повернути до карантинний рівень продажу товарів.

Спираючись на досвід підприємств, які успішно пережили пандемію, можна виділити основні вимоги до бізнесу у 2020 р. в умовах карантину. По-перше, швидке і гнучке реагування на зміни у суспільстві є ключовим фактором для того, щоб не втратити свій бізнес. Чим швидше компанія адаптується до умов сучасних динамічних умов, змінить стратегію, правильно зрозуміє нагальні потреби споживачів – тим менше збитків вона отримає. По-друге, в сучасному бізнесі користуються попитом як цифрові, так і універсальні непрофесійні навички, які не пов'язані зі сферою діяльності, такі як: критичне мислення, робота в команді, управління часом, креативність. Тому підприємцям, які хочуть утримати свій бізнес, слід вдосконалювати саме ці навички. По-третє, інші умови праці – можливість працювати звідки завгодно і коли завгодно. Це змушує бізнес змінити концепцію «традиційного офісу» на змішані варіанти та розширювати можливості дистанційної роботи.

Джерела та література

1. Бізнес в карантин. Успех бренда SATELIT во время пандемии – кейс от владельцев. *Веб-сайт інформаційного агентства ЛІГАБізнесІнформ*. URL: <https://biz.liga.net/all/all/press-release/biznes-v-karantin-uspeh-brenda-satelit-vo-vremya-pandemii-keys-ot-vladeltsev>
2. Глобальна фінансова криза 2020 року. URL: https://www.uk.wikipedia.org/wiki/Глобальна_фінансова_криза_2020_року
3. Коронавірус VS-бізнес. *Онлайн видання Економіческая правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/04/2/658857/>
4. Креативний карантин. Як місцевий бізнес випустив нові продукти під час пандемії. *Інформаційно-аналітичний сайт Zaholovok.com.ua (Закарпаття. Про головне)*. URL: <https://zaholovok.com.ua/kreativnii-karantin-yak-mistsevii-biznes-vipustiv-novi-produkti-pid-chas-pandemiji>
5. Онлайн та друзі. Як виживає малий бізнес під час пандемії коронавірусу. Веб-сайт медіа-корпорації Радіо Свобода. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/30579691.html>
6. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Герчанівська С. – к. е. н., доц.;
Феняк М. – магістр
ВП НУБіП України «Бережанський
агротехнічний інститут»
м. Бережани, Україна

Договірні відносини як основа товарно-грошових операцій

Порядок і форми розрахунків із постачальниками та підрядниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість.

Питанням договірної роботи в наукових дослідженнях приділяється багато уваги, що зумовлене значним розвитком економічних відносин між суб'єктами господарювання.

В умовах ринкових відносин договір є основним юридичним актом, з якого випливають зобов'язальні правовідносини.

Договір зобов'язує одну сторону – кредитора – надати певні цінності або виконати роботи та послуги належної якості (товарна частина угоди), а іншу сторону – дебітора, – оплатити в установленій договором термін виконані першою стороною зобов'язання (грошова частина угоди) [2, 320].

Договір – це документ, що засвідчує домовленість двох або більше сторін, яка спрямована на процес установаження, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [3, 102].

Статтею 264 Господарського кодексу України передбачено, що матеріально-технічне постачання та збут продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання як власного виробництва, так і придбаних в інших суб'єктів господарювання, здійснюються шляхом укладання договорів купівлі-продажу [1].

Договір купівлі-продажу – договір, у якому встановлюються всі умови та розрахунки, які визначаються для обох сторін.

Договір поставки відрізняється від договору купівлі-продажу тим, що укладається на певний період, протягом якого відбувається поставка продукції партіями у визначені договором строки [1]. Ще однією із істотних умов договору поставки є ціна, яка визначається за згодою сторін, якщо вона не регулюється державними органами. Ціна є грошовим визначенням вартості продукції (робіт, послуг), яка реалізується суб'єктами господарювання; при реалізації на території України вона визначається в гривнях [1]. В договорі поставки можуть передбачатися інші умови, зокрема умови здійснення розрахунків, відстрочки платежу, приймання-передачі продукції, про якість та комплектність продукції, її заміни у разі невідповідності умовам договору, відповідальність сторін (неустойки, штрафи, пені за прострочення поставки, поставки продукції, що не відповідає умовам договору та інше), порядок врегулювання спорів тощо.

До особливостей договору поставки можна віднести те, що він:

- може укладатися тільки між суб'єктами господарювання, зареєстрованими згідно законодавства;

- укладається, як правило, на рік або більший термін (довгостроковий);

- передбачає планову поставку продукції.

В процесі постачання взаємовідносини між постачальником та покупцем регулюються рядом договорів (поставки, енергопостачання, про надання послуг, міни (бартеру)), за якими відбувається передача продукції (товару) або надання послуг постачальником покупцеві. Покупець оплачує цю продукцію або послуги чи також відвантажує продукцію, надає послуги (у випадку укладення договору міни (бартеру)) – здійснює розрахунки.

Крім постачальників підприємства часто вступають в договірні відносини з підрядниками, адже необхідно будувати склади, виробничі приміщення, офіси, проводити капітальний ремонт будівель тощо.

Підряд – договір, відповідно до якого одна сторона (підрядник) зобов'язується під свою відповідальність виконати за завданням другої сторони (замовника) певну роботу з використанням власних матеріалів або матеріалів замовника за певну плату. Оплачується тільки готовий результат, зданий замовникові [3].

Щодо процесу підряду, взаємовідносини між сторонами (підрядником та замовником) регулюються рядом договорів, які частіше всього стосуються будівництва і укладаються на певні види робіт: будівельні, монтажні, проектні, досліджувальні, геологічні, геодезичні та інші. За такими договорами підрядник здає результати виконаних робіт замовнику, який оплачує ці роботи, тобто здійснює розрахунки.

Кредиторські зобов'язання перед постачальником (підрядником) виникають у разі укладення договору на умовах відстрочки платежу (товарного або комерційного кредиту). Згідно з

укладеним Договором, постачальник має передати майно покупцю та може вимагати від нього здійснення його обов'язку щодо виконання зобов'язань у вигляді сплати (або компенсації у іншій формі) за отримане майно.

У разі невиконання укладених договорів можуть застосовуватися штрафні санкції, що теж повинно знайти відображення у бухгалтерському обліку. Виникнення неузгодженості правового та облікового середовища негативно впливає на формування звітної інформації щодо розрахункових операцій підприємства.

Отже, господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці.

Джерела та література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>; <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>
2. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент: науч. пособие. *Финансы и статистика*. 2003. 768 с.
3. Югас Е. Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками. *Економічний вісник*. 2011. № 17/2. С. 102–109. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf

Гриценяк С. – студентка

Науковий керівник: к. е. н., доц.

В. Лакіза

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

Перспективи розвитку малого бізнесу України в неіндустріальній економіці

За декілька років економіка країни почала стрімко змінюватись, що призводить до утворення нової економіки. Економіка активно інтегрується у нову систему макроекономічного регулювання та навіть змінює систему оцінок.

По-перше, відбувається розвиток ринку знань, постійно зростає роль наукового сектору, виробництва і збуту сучасних технологій.

По-друге, має місце стрімке зростання капіталізації ринкової вартості компаній шляхом створення їх розгалужених мереж.

По-третє, основним пріоритетом на момент сьогодення виступає політика щодо підвищення рівня освіти та зміцнення здоров'я населення.

По-четверте, забезпечено майже рівні умови для нормальної життєдіяльності кожного громадянина країни, незалежно від місця його проживання, рівня заробітної плати, тощо.

По-п'яте, в сучасному суспільстві інформація стала найважливішою цінністю, а індустрія одержання, оброблення та транслювання інформації – провідною галуззю діяльності, куди з кожним роком інвестуються все більші капітали. Як вважають провідні вчені, інформація стає важливим стратегічним ресурсом, відсутність якого зумовлює виникнення суттєвих втрат в економіці країни [1].

Малий бізнес являється фундаментом, без якого не може динамічно розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована держава. Основною його функцією, яка до того ж є надзвичайно важливою, є соціальна, котра передбачає створення робочих місць, професійне навчання існуючих кадрів тощо.

Значний вплив на швидкий розвиток малого та середнього бізнесу мав перехід протягом 70–80-х рр. від Фордівської моделі організування виробництва до гнучких систем створення