

МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ
www.economy-confer.com.ua



Світ економічної науки

Збірник тез міжнародної
науково-практичної
інтернет-конференції

Випуск 25

29 вересня 2020 р.



Тернопіль 2020

"Світ економічної науки. Випуск 25": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2020. – 57 с.

УДК 330 (063)
ББК 65я431

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Світ економічної науки. Випуск 25», які оприлюднені на інтернет-сторінці www.economy-confer.com.ua

Наші збірники матеріалів науково-практичних інтернет-конференцій включаються до наукометричної бази даних "РІНЦ / RSCI".

Адреса оргкомітету:
46005, Україна, м. Тернопіль, а/с 797
тел. +380977547363
e-mail: economy-confer@ukr.net

Оргкомітет економічної наукової інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

ЗМІСТ

Економіка та підприємництво

<i>Alicja Choma, Emilia Sielicka, Damian Kowalczyk</i> ENTERPRISE PURCHASING STRATEGIES.....	6
<i>Alicja Choma, Emilia Sielicka, Damian Kowalczyk</i> UMOWA DAROWIZN W ŚWIETLE POLSKIEGO PRAWA.....	8
<i>Alicja Choma, Emilia Sielicka, Damian Kowalczyk</i> DZIAŁALNOŚĆ FUNDACJI A ZWOLNIENIE Z PODATKU DOCHODOWEGO.....	12
<i>Alicja Choma, Emilia Sielicka, Damian Kowalczyk</i> PREFERENCJE FUNDACJI POSIADAJĄCEJ STATUS OPP.....	16
<i>Алисия Чома, Эмилия Селицкая, Дамиан Коулачик</i> ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СОЗДАНИЮ «BORN GLOBAL» КОМПАНИЙ.....	19
<i>Ковтуник Інна Іванівна</i> РЕКРЕАЦІЙНІ РЕСУРСИ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА.....	22
<i>Назаров Євген Олександрович</i> ВИКОРИСТАННЯ ВІМ-МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	24

Менеджмент. Маркетинг

<i>Коркуна Іван Іванович, Графська Орислава Іванівна, Перегіняк Тарас Ігорович</i> ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ЇЇ СУТЬ І ЗНАЧЕННЯ.....	27
---	----

Лозовська Ганна Миколаївна, Значек Рафаела Рафаелівна
**АРОМАМАРКЕТИНГ ЯК ОБОВ'ЯЗКОВИЙ ІНСТРУМЕНТ
МЕРЧАНДАЙЗИНГУ.....29**

Облік, статистика і аудит

Захорольська Алла Сергіївна **КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СУТНІСТЬ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....32**

Економічний аналіз. Економіко-математичне моделювання

Булим Владислава Юріївна, Колісник Вікторія Василівна **АНАЛІЗ
ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ У ПІДПРИЄМСТВАХ
СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....34**

Шановалова Анна Андріївна, Тавуров Рустам Абдусаттарович
**МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ.....36**

Банківська справа. Фінанси, грошовий обіг та кредит

Danylenko Oleksandra Oleksandrivna, Krasnova Iryna Viktorivna
**FOREIGN INVESTMENTS AS A FACTOR FOR EFFICIENCY
INCREASE AND COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY.....38**

Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

Туровська Анна Сергіївна, Ільїн Валерій Юрійович **СУЧАСНИЙ СТАН
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....42**

Світова економіка та міжнародні відносини

***Oleh Ozarowski* LITERATURE REVIEW ON THE COMPARISON OF
SOME RE POLICY INSTRUMENTS.....46**

***Темербек Аліса Олегівна* ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ
НЕРІВНОМІРНОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ47**

Економічна наука та освіта

***Лемішовська Олеся Степанівна* ДО ІСТОРИОГРАФІЇ
ІНСТИТУЦІЙНОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК
БУХГАЛТЕРСЬКОЇ СФЕРИ В ГАЛИЧИНІ У ДРУГІЙ
ПОЛОВИНІ ХІХ – СЕРЕДИНІ ХХ СТ.....53**

ENTERPRISE PURCHASING STRATEGIES

Alicja Choma

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Emilia Sielicka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Damian Kowalczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska

Company management, for its management levels, can be divided into three levels: management: operational, tactical, and strategic. According to the classic definition of A. Chandler, strategic management means setting long-term goals, development directions, and methods of operation of an organization.

In the context of the allocation of its resources to ensure the survival and further development of this enterprise, taking into account the influence of external factors on the process of their. Strategic enterprise management covers such issues as setting management policies, identifying the enterprise's mission, vision, and strategic goals, planning, analyzing, and evaluating the development strategy of critical aspects of its operations, or approving the resources needed to implement them. One among the critical aspects for the organization, which are the subject of its direct interest, are precisely business purchases, often referred to as supply purchases, or on a larger scale - corporate purchases. Initially, these purchases were primarily associated with the acquisition of necessary goods or services to the enterprise's functioning. However, over the last several years, the role of business purchases has started to evolve extremely dynamically due to their unquestionable impact on the company's competitive position and the impact of costs generated by transactions in the supply chain on the company's financial result. According to K. Lysons, purchasing supplies can be defined as the process of acquiring equipment, materials, components, parts, devices, or services by purchasing, leasing, or other legal acquisition

(e.g., leasing) in order to use them for production, use or resale. [Lysons, 2004]. In turn, A. J. van Weele and Kibbelingen define them as the management of external resources of the company in such a way that the supply of products, services, skills, and knowledge resources, to the functioning of the organization and the management of its core activities and supporters, was provided under the best possible conditions [Kibbelingen and van Weele, 2010]. Shopping efficiently and looking for good is one from the elements of creating a competitive advantage of the enterprise. Purchases and supplies ensure the appropriate quality of manufactured goods of an economic organization and constitute a large part of the enterprise's total costs. These costs largely shape the company's revenues. Therefore, effective purchasing should attract the attention of managers in the organization. To make effective sourcing in the company, it is necessary to organize a purchasing strategy, which became an impulse to raise issues related to an effective purchasing strategy. The business purchasing management strategy can be defined as a purchasing strategy, a component of a comprehensive enterprise management plan at the strategic level. To better define the concept of a purchasing strategy, it is worth mentioning an explanation of the word strategy itself. H. Mintzberg explains strategy as a mode of action, a bundle of actions to outsmart the competition [Mintzberg 2003]. According to J. Supernat, it is a plan prepared in the form of goals, methods, techniques, and means [Supernat 1998]. In turn by R. Gierszewska, the strategy is defined as a general plan or program that defines a given enterprise [Gierszewska 2017].

In summary, by developing the above definitions to the concept of purchasing strategy, we can define it as a concept of action containing a set of long-term goals, resources, and measures related to the company's purchasing policy, as well as a plan for their implementation, adapted to the current, changing conditions of its environment [Penc 1997].

Bibliography:

1. Gierszewska, G., Romanowska, M., 2017, Analiza Strategiczna Przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa
2. Kibbelingen, M., van Weele, A.J., 2010, Waarde creeren in de keten, Technische Universiteit Eindhoven, Eindhoven
3. Lysons, K., 2004, Zakupy zaopatrzeniowe, PWE, Warszawa

4. Mintzberg, H., 2003, The strategy process: concepts, contexts, cases, JB Quinn
5. Supernat, J., 1998, Zarządzanie strategiczne. Pojęcia i koncepcje, Kolonia Limited, Wrocław
6. Penc, J., 1997, Leksykon biznesu, Agencja Wydaw. "Placet", Warszawa

UMOWA DAROWIZN W ŚWIETLE POLSKIEGO PRAWA

Alicja Choma

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Emilia Sielicka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Damian Kowalczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska

Darowizna jest rodzajem umowy prawa cywilnego, której sporządzenie niesie za sobą prawa i obowiązki. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie kwestii prawnych umowy darowizny. Artykuł bazuje na aktach prawnych i definicjach pojęć oraz literaturze dotyczącej zagadnienia darowizny. Darowizna jest świadczeniem jednostronnym, kwota darowizny nie wiąże się z wzajemnym świadczeniem ze strony obdarowanego. Jest to umowa nazwana, pozwalająca na przekazywanie majątku bez otrzymania ekwiwalentu. Cecha ta szczególnie wyróżnia formę umowy darowizny wśród pozostałych form umów pozwalających na przenoszenie zbywalnych praw majątkowych. Brak ekwiwalentu ekonomicznego, czyli nieodpłatność to stosunkowo rzadko występująca cecha w tej grupie umów. W praktyce celem darowizny jest realizacja wyższych wartości takich jak utrzymywanie relacji rodzinnych czy wspieranie celów społecznych i udzielanie pomocy potrzebującym. Przez umowę darowizny darczyńca zobowiązuje się do bezpłatnego świadczenia na rzecz obdarowanego kosztem swego majątku (**Art. 888. § 1. KC**). W konsekwencji umowy darowizny powstaje stosunek prawny pomiędzy darczyńcą i obdarowanym. Dotyczy to osób fizycznych, prawnych oraz

ułamnych osób prawnych, umożliwiając szerokiemu kręgowi podmiotów przekazywanie darowizn, między innymi na cele pożytku publicznego.

Zawarcie umowy darowizny następuje w momencie złożenia zgodnych oświadczeń obu stron. Nie jest wymagane jednoczesne złożenie takowych oświadczeń, mogą one być rozłożone w czasie. W praktyce często następuje złożenie propozycji, na które druga strona przystaje po upływie pewnego czasu. Umowa darowizny powinna być zachowana w szczególnej formie pod rygorem nieważności, jednak w momencie wykonania przez darczyńcę świadczenia, pomimo niezachowania tej formy umowa również obowiązuje. Możliwość ta jest szczególnie istotna w przypadku otrzymywania drobnych darowizn na cele pożytku przez organizacje. Konieczność zachowania formy aktu notarialnego we wszystkich przypadkach stanowiłaby istotną barierę. Oświadczenie darczyńcy powinno być złożone w formie aktu notarialnego. Jednakże umowa darowizny zawarta bez zachowania tej formy staje się ważna, jeżeli przyrzeczone świadczenie zostało spełnione (Art. 890 § 1. KC). *Zgodnie z orzeczeniem SN. z dnia 8.12.1980 r. oświadczenie darczyńcy nie wymaga w świetle art. 890 § 1 KC formy aktu notarialnego. Przez „spełnienie świadczenia” należy rozumieć zarówno przypadki, w których zawarto umowę o skutkach tylko zobowiązujących i jednocześnie lub później spełnione świadczenie, jak też przypadki w których zawarto umowę wywołującą podwójne skutki, powodując to, że rozporządzenie nastąpiło z mocy samej umowy. (I CR 487/80, OSN 1981, Nr 7, poz. 137).* Forma zachowania aktu notarialnego wymaga najwięcej czasu. Taka konstrukcja prawa daje darczyńcy możliwość namysłu, przed powstaniem zobowiązania wobec obdarowanego, który mógłby dochodzić wykonania świadczenia na drodze sądowej oraz odsetek za opóźnienie. Inną możliwością zawarcia umowy jest wykonanie świadczenia, dzięki czemu darczyńca nie musi sporządzać aktu notarialnego, a jednocześnie nie staje się wierzycielem. *Zgodnie z wyr. SN z dnia 23.09.2004 r. wydanie rzeczy ruchomej stanowiącej przedmiot darowizny może nastąpić tylko przez jej fizyczne przekazanie obdarowanemu, ale także sposobami wskazanymi w art. 348 zd. 2 KC oraz art. 349-351 KC (III CK 382/03, OSN 2005, Nr 7-8, poz. 147).* Wykonanie świadczenia bez zachowania formy aktu notarialnego nie jest ważne we wszystkich przypadkach. Nie zwalnia się czynności, które wymagają zachowania tej szczególnej formy wynikającej z odrębnych przepisów np. w przypadku darowizny nieruchomości. § 2. Przepisy powyższe nie uchybiają

przepisom, które ze względu na przedmiot darowizny wymagają zachowania szczególnej formy dla oświadczeń obu stron (Art. 890 § 2. KC).

Istnieje możliwość żądania przez darczyńcę od obdarowanego konkretnego działania lub zaniechania. Określony krąg darczyńców może domagać się odpowiedniego zachowania określonego w poleceniu. Nie ma jednak możliwości dochodzenia tego na drodze sądowej, ponieważ osoba taka jest beneficjentem, a nie wierzycielem. Darczyńca może włożyć na obdarowanego obowiązek oznaczonego działania lub zaniechania, nie czyniąc nikogo wierzycielem (polecenie). (Art. 893 KC). *Stosunek łączący obdarowanego obciążonego poleceniem oraz osobę odnoszącą korzyść z tego polecenia ma charakter zobowiązania naturalnego (wyr. SN z 21.03.1973 r., III CRN 40/73, OSN 197, Nr 2, poz. 26)*. Przekazując darowiznę organizacjom zajmującym się działalnością pożytku publicznego, darczyńca może jasno sprecyzować cel na jaki ma zostać spożytkowany jego majątek. *Zgodnie z wyr. SN z dnia 17.06.2009 r. Gdy darczyńca wskazuje konkretne cele na jakie ma zostać przekazana darowizna, inne wykorzystanie jej przez obdarowanego uprawnia darczyńcę do żądania zwrotu darowizny, na podstawie przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu, jako świadczenia nienależnego (IV CSK 48/09, MoP 2009, Nr 14, s.748)*. Art. 894 KC ustanawia, że pierwotnie wykonania polecenia może domagać się darczyńca, jednakże po jego śmierci żądanie wykonania polecenia nie wygasa. Otrzymują do tego prawo jego spadkobiercy, a w przypadku celów społecznych prawo do tego otrzymują również odpowiednie organy państwowe.

Podsumowując, sporządzenie umowy darowizny niesie za sobą szereg nie tylko przywilejów, ale i obowiązków.

Bibliografia:

- 1 Burian, 1994, Odwołanie darowizny jako sankcja rażącej niewdzięczności, AUWr Prawo 1994, Nr 238
- 2 Dmowski, S., [w:] G. Bieniek (red.), 2011, Komentarz do Kodeksu cywilnego. Księga trzecia, t. 2, Warszawa
- 3 Gawlik, Z., [w:] Kidyba, A., (red.), 2010 Kodeks cywilny. Komentarz, t. 3, Zobowiązania – część szczególna, Warszawa
- 4 Gniewek, E., Machnikowski, P., 2013 (red.), Kodeks cywilny. Komentarz. Wyd. 5, Warszawa

- 5 Interpretacja Drugi Mazowiecki Urząd Skarbowy w Warszawie, 22.06.2006 r., 1472/ROP1/423–152/197/06/RM
- 6 Interpretacja MF z 15.04.2004 r. PB3/8214-108/WK/04
- 7 Interpretacja Pierwszy Urząd Skarbowy Łódź-Bałuty, 23.06.2005 r., I USB XVI/415/31/05
- 8 Interpretacja Pierwszy Urząd Skarbowy w Lublinie, 15.06.2005 r., P-1/415/33/2005
- 9 Kodeks Cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 (Dz.U. 1964 Nr. 16, poz. 93)
- 10 Kuciński, R., Od 1 października darowizna żywności dla OPP jest zwolniona z VAT, Experto24, <http://www.experto24.pl/podatki/vat-i-akcyza/od-1-pazdziernika-darowizna-zywnosci-dla-opp-jest-zwolniona-z-vat.html> [dostęp: 09.03.2014]
- 11 NGO.PL, 2014, Poradnik dla organizacji pozarządowych, <http://poradnik.ngo.pl/> [dostęp:08.03.2014]
- 12 Orz. SN z 8.12.1980 r. I CR 487/80, OSN 1981, Nr 7, poz. 137
- 13 Orz. SN z 23.09.2004 r. III CK 382/03, OSN 2005, Nr 7-8, poz. 147
- 14 PIT.pl, 2014, Ulgi i odliczenia <http://www.pit.pl/> [dostęp: 08.03.2014]
- 15 Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2004 Nr 54 poz 535 ze zm.)
- 16 Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86 ze zm.)
- 17 Ustawa z dnia 17.05.1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej (Dz. U. 1989, nr 29, poz. 154 ze zm.)
- 18 Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (Dz.U. z 2003 Nr 96 poz. 873 ze zm.)
- 19 Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350 ze zm.)
- 20 Wyr. SN z 17.06.2009 r. IV CSK 48/09, MoP 2009, Nr 14, s.748
- 21 Wyr. SN z 21.03.1973 r., III CRN 40/73, OSN 197, Nr 2, poz. 26
- 22 Wyr. WSA z 11.01.2008 r. I SA/Wr 970/07
- 23 Zawada, 2009, Na przywileje mogą liczyć i fundacja, i darczyńcy, Kancelaria Grzywacz-Zawada s.c, Warszawa, http://www.grzywacz-zawada.pl/pp_rz090409.php [dostęp:08.03.2014]

DZIAŁALNOŚĆ FUNDACJI A ZWOLNIENIE Z PODATKU DOCHODOWEGO

Alicja Choma

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Emilia Sielicka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Damian Kowalczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska

Ustawodawca umożliwia zwolnienie od podatku dochodowego podmioty, których celem statutowym jest działalność społecznie użyteczna. Przepis dotyczy między innymi fundacji, stowarzyszeń, szkół i szpitali. Warunkiem zwolnienia od podatku dochodowego jest przeznaczenie osiągniętego dochodu na cele statutowe organizacji. Wolne od podatku są dochody podatników, z zastrzeżeniem ust. 1c, których celem statutowym jest działalność naukowa, naukowo-techniczna, oświatowa, w tym również polegająca na kształceniu studentów, kulturalna, w zakresie kultury fizycznej i sportu, ochrony środowiska, wspierania inicjatyw społecznych na rzecz budowy dróg i sieci telekomunikacyjnej na wsi oraz zaopatrzenia wsi w wodę, dobroczynności, ochrony zdrowia i pomocy społecznej, rehabilitacji zawodowej i społecznej inwalidów oraz kultu religijnego - w części przeznaczonej na te cele (Ustawa od podatku dochodowym od osób prawnych art. 17 ust 1 pkt 4) Zwolnienie od podatku, o którym mowa, nie jest uwarunkowane posiadaniem statusu organizacji pożytku publicznego. Celem niniejszego artykułu jest analiza kwestii podatku dochodowego w kontekście OPP. Artykuł bazuje na przeglądzie aktów prawnych oraz literatury dotyczącej omawianego zagadnienia.

Organizacja nie będzie miała możliwości z korzystania ze zwolnienia z podatku dochodowego, jeżeli środki przeznaczy na cele inne niż statutowe, nawet w przypadku przeznaczenia ich na cele zawarte w katalogu ustawodawcy zawartym w art. 17 ust. 1 pkt 4 PDOPrU. Przeznaczenie dochodu na cele statutowe organizacji jest w tym przypadku warunkiem koniecznym. *Zgodnie z wyr. NSA z dnia 12.3.2009 r. działalność statutową fundacji stanowi tylko i*

wyłącznie działalność, która została ujęta w statucie fundacji. Nie stanowi przy tym działalności statutowej fundacji, działalność nie ujęta w jej statucie, nawet jeśli jest to działalność dobroczynna wymieniona w art. 17 ust. 1 pkt 4 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. (II FSK 1781/07, Wspólnota 2009, Nr 13, s. 44).

Zwolnienie, o którym mowa w art. 17 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz.U. z 2000 r. Nr 54 poz. 654 ze zm.) dotyczy tej części dochodów, która zostanie przeznaczona na cele statutowe obejmujące taką działalność, od momentu objęcia ich zapisami statutu. Cele będące jednym z warunków do wyłączenia danej jednostki od podatku dochodowego od osób prawnych, muszą wynikać wprost ze statutu, nie mogą być ustalone przez organy podatkowe w drodze wykładni, do której organy podatkowe nie są uprawnione. (wyr NSA z dnia 1 kwietnia 2011, II FSK 2110/09).

Środki pieniężne zainwestowane w określone papiery wartościowe, również są zwolnione od podatku, jeżeli następnie zostaną przeznaczone na cele statutowe. Ustawodawca nie wiąże momentu pozyskania środków z momentem ich wydatkowania. W związku z tym istnieje możliwość gromadzenia majątku, w celu późniejszego spożytkowania go w bardziej efektywny sposób na cele statutowe. Dowodzi tego Interpretacja indywidualna Urzędu Skarbowego w Katowicach z dnia 29.10.2010. *Dochody Fundacji z partycypacji (posiadania akcji) w SKA jakie będą należne od SKA na rzecz Fundacji i jakie zostaną wydatkowane na cele statutowe Fundacji, które pokrywają się z celami wymienionym w art. 17 ust. 1 pkt 4 u.p.d.p. są wolne od opodatkowania na podstawie art. 17 ust. 1 pkt 4 u.p.d.p., a dochody SKA jakie nie przypadają na rzecz Fundacji i nie są jej należne nie stanowią jej opodatkowanego dochodu (IBPBI/2/423-1015/10/BG - Interpretacja indywidualna z dnia 29-10-2010).*

Według art. 17 ust. 1b u.p.d.p. fundacja może również przeznaczyć środki na zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, które służyć w następstwie będą do realizacji celów statutowych. W związku z tym środki przeznaczone na zakup tych aktywów, również są zwolnione od podatku. W tym przypadku również należy rozróżnić moment przeznaczenia środków z ich wydatkowania oraz powiązania celów zakupu środków trwałych z realizacją celów statutowych.

Ustawodawca dopuścił rozdzielenie w czasie (i to bez ograniczenia) "przeznaczenia" dochodu, którego przejawem jest jedynie zadeklarowanie

zamiaru, od "wydatkowania" tego dochodu. Dla skorzystania ze zwolnienia podatkowego lub jego utraty natomiast ma zasadnicze znaczenie ocena czy zarówno "przeznaczenie", jak i "wydatkowanie" nastąpiło "na cele określone w przepisach". Przeznaczenie i wydatkowanie dochodu zatem powinna charakteryzować tożsamość celu, na który podatnik najpierw dochód przeznaczył, a następnie wydatkował. Należy też pamiętać, że w praktyce przeznaczenie i wydatkowanie dochodu może nastąpić jednocześnie (wyr. WSA Warszawa z 26.05.2009, III SA/Wa 3511/08).

Zwolnienie majątku fundacji otrzymanego w postaci darowizny lub spadku reguluje również ustawa o fundacjach. Nabycie przez fundację w drodze spadku, zapisu lub darowizny pieniędzy lub innych rzeczy ruchomych albo praw majątkowych jest wolne od podatku od spadków i darowizn (art. 16 Ustawa o fundacjach). Powołując się na zdarzenia z przeszłości, można jednak spotkać sytuacje, w których Urzędy Skarbowe domagają się zapłaty podatku dochodowego od fundacji charytatywnych, które nieodpłatnie użytkowały nieruchomości, wyposażenie biura lub nieoprocentowaną pożyczkę. Urzędy skarbowe powoływały się na art. 17 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. W ostateczności rozwiewając te spory, *wyr. NSA z dnia 30 czerwca 2004 r. orzekł, że dochodem wolnym od podatku na podstawie art. 17 ust. 1 pkt 4 ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.) może być także dochód z nieodpłatnego świadczenia, polegającego na bezpłatnym użytkowaniu nieruchomości, jeżeli została ona przeznaczona na przykład na cele dobroczynne (FSK 188/2004, Gazeta Prawna 2004, nr 127, s. 4*

Podsumowując, OPP mogą zostać zwolnione z obowiązku uiszczania podatku dochodowego przez ustawodawcę. W tym celu muszą być spełnione wszystkie kryteria zamieszczone w aktach prawnych, a celem statutowym jest działalność społecznie użyteczna.

Bibliografia:

- 1 Blicharz, J., 2012, *Komentarz do ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie*, [w:] *Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Ustawa o spółdzielniach socjalnych. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska
- 2 Cioch. H., Kidyba, A., 2007, *Ustawa o fundacjach. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska

- 3 Dowgier, R., *Nowe regulacje o podatkach i opłatach lokalnych w 2004 r.*, *Finanse Komunalne* 2004, nr 2, s. 46
- 4 Interpretacja indywidualna Urzędu Skarbowego w Katowicach z 29.10.2010, IBPBI/2/423-1015/10/BG
- 5 PIT.pl, 2014, Ulgi i odliczenia <http://www.pit.pl/> [dostęp: 08.03.2014]
- 6 Pozytek.gov.pl, 2014, *OPP obowiązki i przywileje*, <http://www.pozytek.gov.pl/OPP,-,obowiazki,i,przywileje,901.html> [dostęp: 09.03.2014]
- 7 Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 95, poz. 613 z zm.).
- 8 Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86 ze zm.)
- 9 Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o opłacie skarbowej (Dz. U. Nr 225, poz. 1635 z późn. zm.)
- 10 Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 102, poz. 651 z późn. zm.)
- 11 Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (Dz.U. z 2003 Nr 96 poz. 873 ze zm.)
- 12 Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350 ze zm.)
- 13 Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 90, poz. 594 z późn. zm.)
- 14 Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 o fundacjach (Dz.U. 1991 Nr 46, poz. 203)
- 15 Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 101, poz. 649 ze zm.)
- 16 Wyr NSA z dnia 1 kwietnia 2011, II FSK 2110/09
- 17 Wyr. NSA z 12.3.2009 r., II FSK 1781/07, *Wspólnota* 2009, Nr 13, s. 44
- 18 Wyr. NSA z 30 czerwca 2004 r., FSK 188/2004, *Gazeta Prawna* 2004, nr 127, s. 4
- 19 Wyr. WSA Warszawa z 26.05.2009, III SA/Wa 3511/08

PREFERENCJE FUNDACJI POSIADAJĄCEJ STATUS OPP

Alicja Choma

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Emilia Sielicka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska;

Damian Kowalczyk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, Polska

Posiadanie statusu organizacji pożytku publicznego wiąże się z wieloma dodatkowymi przywilejami dla organizacji. Mogą one otrzymywać 1% podatku dochodowego od osób fizycznych, korzystać ze zwolnień od podatku dochodowego od osób prawnych, podatku od nieruchomości, podatku od czynności cywilnoprawnych, opłaty skarbowej, opłat sądowych. Zwolnienia te mają zastosowanie w stosunku do prowadzonej przez OPP nieodpłatnej działalności pożytku publicznego. Celem niniejszego artykułu jest analiza preferencji fundacji posiadającej status OPP. Artykuł bazuje na przeglądzie aktów prawnych oraz literatury dotyczącej tematu.

Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie stworzyła szczególnie istotną możliwość przekazywania 1% podatku dochodowego przez osoby fizyczne na rzecz Organizacji Pożytku Publicznego. Ustawodawca podkreśla istotność wydatkowania środków. Otrzymane przez organizację pożytku publicznego środki finansowe pochodzące z 1% podatku dochodowego od osób fizycznych mogą być wykorzystane wyłącznie na prowadzenie działalności pożytku publicznego. W myśl art. 27 ust. 1 ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych przekazują 1% podatku obliczonego zgodnie z przepisami podatkowymi na rzecz wybranej przez siebie organizacji pożytku publicznego. Dodatkowo istnieje możliwość określenia celu spożytkowania przekazanego 1% podatku. Jest to możliwe zgodnie z art. 45c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, wprowadzonym ustawą z dnia 22 stycznia 2010 r. o zmianie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. Nr 28, poz. 146). Niemniej jednak, określenie celu, nie obliguje OPP do spożytkowania środków w ten określony sposób. Są

to sugestie i wytyczne dla organizacji, jednakże, może ona dowolnie spożytkować otrzymane środki zgodnie ze statutem na działalność pożytku publicznego. OPP korzystają ze zwolnienia z podatku dochodowego na wyżej opisanych zasadach, prawo do tego posiadają wszystkie instytucje realizujące cele pożytku publicznego bez względu na posiadany status. Zwolnienia z podatku od nieruchomości reguluje art. 7 ust. 1 pkt 14 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 95, poz. 613 z późn. zm.). Zwolnione od tego podatku są nieruchomości przeznaczone na nieodpłatne cele statutowe organizacji pożytku publicznego. W przypadku prowadzenia przez organizację w danym lokalu zarówno działalności odpłatnej jak i nieodpłatnej statutowej, w celu skorzystania z ulgi należy wyznaczyć powierzchnię przeznaczoną na realizację celów nieodpłatnych. Od tej określonej części powierzchni, OPP może zostać zwolniona z podatku od nieruchomości. W stosunku do części powierzchni zajmowanych na realizację odpłatnych celów statutowych stosuje się preferencyjne stawki, znacznie niższe od tych, które ponoszą podmioty gospodarcze. (art. 5 ust. 1 pkt 1 lit. c i pkt 2 lit. e ustawy o podatkach i opłatach lokalnych). Na podobnych warunkach OPP zwolnione są z opłat od czynności cywilnoprawnych skarbowych oraz sądowych. Zwolnienia, o których mowa wynikają z art. 8 pkt 2a ustawy z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 101, poz. 649 z późn. zm.) , art. 7 pkt 4 ustawy z dnia 16 listopada 2006 r. o opłacie skarbowej (Dz. U. Nr 225, poz. 1635 z późn. zm.) oraz art. 104 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 90, poz. 594 z późn. zm.). Organizacje są zwolnione z opłat w przypadku czynności cywilnoprawnych, zgłoszenia lub składania wniosku o dokonanie czynności urzędowej albo wniosku o wydanie zaświadczenia lub zezwolenia oraz nie mają obowiązku uiszczania opłat sądowych. Obowiązkowym warunkiem zwolnienia z opłat we wszystkich przypadkach jest dokonywanie czynności związanych z nieodpłatną działalnością statutową organizacji.

Ponadto organizacja pożytku publicznego może, na zasadach określonych w odrębnych przepisach, nabywać na szczególnych warunkach prawo użytkowania nieruchomości będących własnością Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego (art. 24. u.d.p.p.w.) W tym celu minister właściwy do spraw Skarbu Państwa może przekazać darowiznę nieruchomości z zasobu

Skarbu Państwa na rzecz organizacji pożytku publicznego. Właściwy organ, może udzielić bonifikaty od ceny ustalonej zgodnie z art. 67 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 102, poz. 651 z późn. zm.) organizacjom pożytku publicznego. Warunkiem jest przekazanie nieruchomości w celu działania pożytku publicznego organizacji. Istnieją inne dodatkowe poza podatkowe uprawnienia, z których mogą korzystać OPP określone w ustawie z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (Dz.U. z 2003 Nr 96 poz. 873 ze zm.) Zgodnie z art. 25 W organizacji pożytku publicznego mogą wykonywać pracę osoby skierowane do odbycia służby zastępczej, na zasadach i w trybie określonych w odrębnych przepisach. Ponadto art. 26 mówi o tym, że jednostki publicznej radiofonii i telewizji umożliwiają organizacjom pożytku publicznego nieodpłatne informowanie o ich działalności na zasadach określonych w przepisach odrębnych.

Podsumowując, organizacje pożytku publicznego mogą korzystać z szeregu przywilejów, ale muszą też ściśle przestrzegać przepisów prawa dotyczących OPP.

Bibliografia:

1. Blicharz, J., 2012, Komentarz do ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, [w:] Ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. Ustawa o spółdzielniach socjalnych. Komentarz, Wolters Kluwer Polska
2. Cioch. H., Kidyba, A., 2007, Ustawa o fundacjach. Komentarz, Wolters Kluwer Polska
3. Dowgier, R., Nowe regulacje o podatkach i opłatach lokalnych w 2004 r., *Finanse Komunalne* 2004, nr 2, s. 46
4. Interpretacja indywidualna Urzędu Skarbowego w Katowicach z 29.10.2010, IBPBI/2/423-1015/10/BG
5. PIT.pl, 2014, Ulgi i odliczenia <http://www.pit.pl/> [dostęp: 08.03.2014]
6. Pozytek.gov.pl, 2014, OPP obowiązki i przywileje, <http://www.pozytek.gov.pl/OPP,-,obowiazki,i,przywileje,901.html> [dostęp: 09.03.2014]
7. Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2010 r. Nr 95, poz. 613 z zm.).

8. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. 1992 Nr 21 poz. 86 ze zm.)
9. Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o opłacie skarbowej (Dz. U. Nr 225, poz. 1635 z późn. zm.)
10. Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 102, poz. 651 z późn. zm.)
11. Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie (Dz.U. z 2003 Nr 96 poz. 873 ze zm.)
12. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 1991 Nr 80 poz. 350 ze zm.)
13. Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 90, poz. 594 z późn. zm.)
14. Ustawa z dnia 6 kwietnia 1984 o fundacjach (Dz.U. 1991 Nr 46, poz. 203)
15. Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 101, poz. 649 ze zm.)
16. Wyr NSA z dnia 1 kwietnia 2011, II FSK 2110/09
17. Wyr. NSA z 12.3.2009 r., II FSK 1781/07, Wspólnota 2009, Nr 13, s. 44
18. Wyr. NSA z 30 czerwca 2004 r., FSK 188/2004, Gazeta Prawna 2004, nr 127, s. 4
19. Wyr. WSA Warszawa z 26.05.2009, III SA/Wa 3511/08

ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ СОЗДАНИЮ «BORN GLOBAL» КОМПАНИЙ

Алисия Чома

Экономический университет во Вроцлаве, Вроцлав, Польша

Эмилия Селицкая

Экономический университет во Вроцлаве, Вроцлав, Польша

Дамиан Коулачик

Экономический университет во Вроцлаве, Вроцлав, Польша

«Born global», также известный как новое международное предприятие или ранний стартап, недавно привлек внимание многих ученых. Ученые пытаются понять феномен таких компаний и определить,

что способствовало их огромному успеху. В последнее время было проведено множество исследований рожденных глобальными компаниями. Создаются глобальные компании, которые с самого начала или почти с самого начала своего существования получают значительную часть своих доходов от продаж на зарубежных рынках. [Cavusgil, Rycerz, 2004]. Прирожденные глобальные компании основывают свои конкурентные преимущества на широкой координации многих организационных навыков без географических ограничений. У них есть возможность искать нужные ресурсы по всему миру и продавать товары и услуги на различных рынках [Baronchelli, Cassia, 2008]. Конкретные ресурсы, включая инновации, бизнес, устойчивость к рискам, глобальное видение, знания и опыт международного менеджмента, создают конкурентное преимущество в глобальном рынке [Бланке-Лавничак, 2012, стр. 22].

Цель данной статьи - представить факторы, способствующие интернационализации рожденных глобальных компаний. Есть несколько основных факторов, способствующих интернационализации рожденных глобальными. Прежде всего, это развитие коммуникационных технологий, которые ускоряют международный поток информации и сокращают его расходы (например, электронная почта, мобильные телефоны). Благодаря этому даже небольшие предприятия могут связываться с поставщиками и получателями по всему миру и быстро приобретать знания о зарубежных рынках, эффективно выполняя международные операции. Интернет особенно способствует появлению и развитию прирожденных глобалов. Существование нишевых рынков с международным и глобальным охватом, особенно в высокоразвитых странах, приобретает все большее значение. Это означает рост спроса на специализированные товары и услуги, которые часто стандартизированы.

Другим фактором является глобализация технологий посредством совместных исследований и разработок, международной передачи технологий, стандартизации технических наук и бизнес-образования (например, посредством электронного обучения), что позволяет малым предприятиям получать доступ к инновациям, технологиям и знаниям.

Гибкость малых предприятий в их деятельности на внешних рынках положительно влияет на создание новых глобальных компаний и их развитие. Сокращение жизненного цикла продукта, быстрое изменение

потребностей покупателей требуют быстрого реагирования, эффективной адаптации к международным ожиданиям и тенденциям. Гибкость в связи с инновациями способствует внедрению глобальных рыночных стратегий, часто агрессивных.

Развитию рожденных глобалов также способствуют инновационные технологические процессы (например, с использованием микропроцессоров), позволяющие производить сложные, нестандартные компоненты и нестандартные готовые продукты небольшими партиями и их индивидуальную адаптацию к разнообразным требованиям клиентов. Таким образом, специализированные малые предприятия могут достичь высокого уровня международной конкурентоспособности. Последний фактор - это функционирование глобальных сетей связей между отечественными и международными дистрибьюторами, поставщиками и субпоставщиками, конечными покупателями и т. Д. Вступая в сеть - компания имеет возможность создавать благоприятные долгосрочные отношения с партнерами, даже если она небольшая и не имеет международного опыта.

Каналы развития рожденных глобальных компаний (Рисунок 4).
Схема основана на развитии IT-компаний, например Opera.

- Присутствие международных корпораций в качестве системных интеграторов, предлагающих ряд реализаций услуг и проектов сетевых систем, адаптированных к потребностям клиента.
- Аутсорсинг производства и обслуживания корпораций рожденным глобальным компаниям
- Распространение продуктов и услуг рожденных глобальными компаниями через международные корпорации.
- Статическое и динамическое сетевое сотрудничество
- Интернет-инфраструктура, обеспечивающая распространение, а также контакт и взаимодействие с клиентом
- Наличие комбинации двух или более вышеперечисленных факторов.

Библиография:

1. [Бланке-Лавничак, 2012] Бланке-Лавничак, К., 2012, Рожденные глобальные малые и средние предприятия - исследование литературы, Стратегии управления микро-, малыми и средними предприятиями.

- Микрофирма, Вид. Научные исследования Щецинского университета, Щецин, стр. 22. http://www.mimp.wzieu.pl/ZN_696.pdf [доступ: 09.04.2020].
2. [Baronchelli, Cassia, 2008,] Baronchelli, G., Cassia, F., 2008, Интернационализация фирмы: этапный подход vs. глобальный подход, 8-я Глобальная конференция по бизнесу и экономике, Флоренция. http://www.gcbe.us/8th_GCBE/data/Gianpaolo%20Baronchelli,%20Fabio%20Cassia.doc [доступ: 09.04.2020].
3. [Cavusgil, Knight, 2004]. Гэри А. Найт и С. Тамар Кавусгил, Инновации, организационные возможности и компания Born-Global, Journal of International Business Studies, Vol. 35, No. 2 (март 2004 г.), стр. 124-141.

РЕКРЕАЦІЙНІ РЕСУРСИ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА

Ковтуник Інна Іванівна

кандидат географічних наук, старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи економічного факультету, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Найважливішою передумовою організації рекреаційної діяльності виступають *рекреаційні ресурси*. Під рекреаційними ресурсами розуміють об'єкти, явища і процеси природного, антропогенного та соціального походження, що використовуються або можуть бути використані для розвитку рекреації та впливають на територіальну організацію рекреаційної діяльності, її спеціалізацію та економічну ефективність.

Багатогранність поняття «рекреаційні ресурси» визначається різноманітністю *підходів* до їх класифікації. Любіцева О. О. пропонує виділяти шість основних підходів: сутнісний підхід (за предметною сутністю ресурсів); функціональний підхід (за неповторністю природних умов і рекреаційних ресурсів у поєднанні з комплексністю їх використання); діяльнісний підхід (за характером використання в туризмі); атрактивний підхід (за мірою та формою залучення до туристичної діяльності); ціннісний підхід (за унікальністю рекреаційних ресурсів); еколого-економічний підхід (за споживчою вартістю ресурсів та їх екологічним значенням).

Рекреаційні ресурси поділяються на три основні *групи*: природно-географічні, історико-культурні та соціально-економічні. Важлива роль в даній класифікації належить природно-географічним рекреаційним ресурсам, атже саме вони є базою для формування та розвитку основних видів рекреації та туризму [1, с. 123].

Під *природно-географічними рекреаційними ресурсами* розуміють фактори, речовину і властивості компонентів природних та природно-антропогенних геосистем, які володіють сприятливими внутрішніми і зовнішніми, якісними та кількісними параметрами для реалізації рекреаційної діяльності.

В межах природно-географічних рекреаційних ресурсів виділяють наступні *види* ресурсів: геологічні, орографічні (ресурси рельєфу), спелеологічні, гідрологічні, бальнеологічні, біотичні, ландшафтні [2, с. 98].

Під *історико-культурними рекреаційними ресурсами* розуміють сукупність створених у процесі історичного розвитку певної території об'єктів матеріальної і духовної культури, які одночасно є об'єктами туристичного інтересу.

Історико-культурні рекреаційні ресурси включають археологічні, архітектурні, замкові комплекси, монастирські комплекси, військової архітектури, громадської архітектури, промислової архітектури, культової (сакральної) архітектури, музеї, театри.

Під *соціально-економічними рекреаційними ресурсами* розуміють сукупність ресурсів та об'єктів, які одночасно є об'єктами туристичного інтересу.

До групи соціально-економічних туристичних ресурсів належать географічне положення, економічне положення, транспортна доступність, рівень економічного розвитку, готельне господарство, ресторанне господарство, курортне господарство, туристична інфраструктура.

Під *економічною оцінкою рекреаційних ресурсів* розуміють оцінку споживчої вартості рекреаційних ресурсів і туристичних благ. Наявність рекреаційних ресурсів є чинником виробництва туристичного продукту.

Список використаних джерел:

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: монографія / О. О. Бейдик. –

К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 395 с.

2. Ковтуник І. І. Рекреаційні ресурси Хмельниччини / Хмельниччина туристична: історико-культурні, природно-географічні та економічні аспекти розвитку: колективна монографія [кол. авторів; за ред.: С. А. Копилов (гол. ред.), С. Е. Баженова (наук. ред.)]. – Кам'янець-Подільський: Кам.-Под. нац. ун. ім. Івана Огієнка, 2015. – 192 с.

ВИКОРИСТАННЯ BIM-МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ ПІДПРИЄМСТВ

Назаров Євген Олександрович

аспірант кафедри економіки будівництва, Київський національний університет будівництва та архітектури

Проблема інноваційного підходу на всіх етапах життєвого циклу, в тому числі і в проектуванні, представляється вкрай важливою для всього будівельного комплексу. У сучасних умовах для успішної реалізації проекту необхідно широке використання інформаційних технологій [3, 5]. Рівень задоволення цих потреб забезпечують системи автоматизованого проектування, які реалізують технологію інформаційного моделювання будівель BIM (Building Information Modeling).

Технологія BIM - це сучасний підхід до проектування-будівництва-експлуатації. BIM - це потрібним чином організована інформація про об'єкт, яка має числовий опис і використовується як на стадії проектування, прорахунку бюджету і будівництва будівлі, так і в період експлуатації і навіть знесення.

Важливою складовою цієї технології є єдиний інформаційний простір, база даних, що містить всю інформацію щодо технічних, правових, майнових, експлуатаційних, енергетичних, екологічних, комерційних і інших характеристик будівлі. Завдяки дуже точного і детального опрацювання моделі, ця технологія дає можливість проводити різні розрахунки, аналізи, симуляції (при класичному проектуванні для кожного розрахунку потрібно виконати окрему додаткову роботу)

Формування мережевої структури дозволяє істотно економити на трансакційних витратах, так як діяльність учасників стає більш узгодженою та скоординованою, скорочується час будівництва і розповсюдження інформації. Як наслідок, знижується вплив на всіх (або на більшість) учасників мережі чинників витрат і часу – базових критеріїв зростання цінності підприємства [1, 5].

Переваги BIM перед традиційним проектуванням [2]: «можливість моделювати зміни в конструкції будівлі; проектувати переоснащення будівлі новим інженерним обладнанням; відслідковувати поточний стан будівлі (важливо для пам'яток архітектури) і своєчасно вживати заходів щодо реставрації».

Зараз BIM- моделі вже використовуються при будівництві об'єктів, але найчастіше при розробці окремих частин проекту. Наступним етапом планується приєднання до системи модулів з організації будівництва і розрахунку кошторисної вартості, вартості експлуатації тощо [5, 6]. Виходячи з вище перелічених переваг у проектуванні за допомогою BIM технології можна зробити висновок що використання BIM технології є перспективною економічною моделлю у управлінні економікою будівельного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Інноваційно-аналітична платформа формалізації змісту та процесів санації підприємств – виконавців будівельно-інвестиційних проектів Волошина Т. В., Ручинська Ю. М., Баличев О. Ю.
2. BIM-технології в проектуванні Семерей В.В. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/stmrb_2017_7_35.pdf
3. Nikolaiev V. P., Hryhorovskyi P. Ye. Molodid O. S. Technical and economic aspects of real estate properties : collective monograph – Lviv-Toruń : Liha-Pres, 2019. – 124 p.
4. Stetsenko S.P., Tytok V.V., Emelianova O.M., Belienkova O.Y. & Tsyfra T.Y. (2020) Management of Adaptation of Organizational and Economic Mechanisms of Construction to Increasing Impact of Digital Technologies on the National Economy. Journal of Reviews on Global Economic. 2020. №9. DOI: <https://doi.org/10.6000/1929-7092.2020.09.15>

5. Zeltser, R.Ya., Bielienkova, O.Yu., Novak, Ye., Dubinin D.V. (2019) Digital Transformation of Resource Logistics and Organizational and Structural Support of Construction. *Nauka i innovatsii*. V 15(5), pp. 38-51.

6. BIM та ISO 19650 – у контексті управління проектами: проспект про стандарт ISO 19650 із використання інформаційного моделювання будівель. / К. Кастен та ін. // О. Бродко, А. Гаврилов, Т.Ю. Цифра та ін. (переклад ГС «МГК»); Харків: ТОВ «Форт», 2019. 51с. http://iceg.com.ua/wp-content/uploads/2019/11/EFCA_Flipbook_BIM_ukr_.pdf

Науковий керівник: Беленкова Ольга Юріївна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет будівництва та архітектури

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ЇЇ СУТЬ І ЗНАЧЕННЯ

Коркуна Іван Іванович

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського

Графська Орислава Іванівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу Львівського державного університету фізичної культури імені Івана Боберського

Перегіняк Тарас Ігорович

студент IV – курсу, спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування» Львівського університету «Бізнесу та права»

В умовах сучасних змін, економічних реформ, та постійно непередбачуваних умов важливою умовою в реформах в Україні є вдосконалення управління підприємств всіх форм власності. Самою основною із складових є структура управління.

Зв'язок структури управління з такими ключовими поняттями менеджменту, як цілі, функції, процес, механізм функціонування є свідченням того, наскільки великим є вплив організаційної структури на всі сторони управління. Саме тому, менеджери всіх рівнів приділяють значну увагу принципам і методам формування структур, вибору типу або комбінації видів структур, вивченню тенденцій в їх побудові і оцінці відповідно до цілей і завдань, що вирішуються [1].

В системі менеджменту підприємництва організаційні структури виступають, з одного боку, способом реалізації загальної функції управління - організації взаємодії, а з іншого – базовим елементом всієї виробничої діяльності.

Під організаційною структурою управління слід розуміти впорядковану сукупність рівнів управління, органів та служб, а також підрозділів, які забезпечують вплив керуючої системи на керовану,

взаємозв'язки та підпорядкованість з метою досягнення цілей і використання всіх засад і функцій підприємства. В організаційній структурі відображаються всі функції управління (загальні, часткові і об'єднуючі).

Організаційна структура повинна бути сприятливою найбільшому здійсненню процесів управління, підвищенню продуктивності праці управлінських працівників при виконанні ними необхідних функцій. Прибутковість та економічність може досягатися за допомогою різних заходів, в тому числі створення підрозділу, в функції якого входило би проведення аналізу діючої організаційної структури, функціонального та ієрархічного функціонального розподілу видів діяльності, організації процесів управління. При оцінці економічності та прибутковості організаційних структур управління може базуватися на вивченні динаміки основних техніко-економічних показників виробничого-господарської діяльності.

При формуванні нової організаційної структури або вдосконалення чинної необхідно керуватися основними правилами раціональної побудови.

Система менеджменту повинна визначатися багатьма нормативно-правовими документами, які включають довільне трактування обсягу прав, повноважень та відповідальності підрозділів і окремих працівників [1].

Отже, можна зробити висновок, що організаційна структура повинна сприяти найбільшому здійсненню процесів управління, підвищенню продуктивності управлінських працівників, при виконанні ними необхідних функцій, а прибутковість та економічність може досягатися ними за допомогою різних заходів, в тому числі створення підрозділу, головною функцією якого було б проведення діючого аналізу організаційної та функціональної структури підприємства, та ієрархічного розподілу видів діяльності, організації процесів управління.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: навч. посіб. – 2-ге вид. доп. і перер. Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2003. 352 с.

АРОМАМАРКЕТИНГ ЯК ОBOB'ЯЗKOBИЙ ІНСТРУМЕНТ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ

Лозовська Ганна Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент, Одеська національна академія харчових технологій

Значек Рафаела Рафаелівна

кандидат технічних наук, старший викладач, Одеська національна академія харчових технологій

На тлі зростаючої боротьби між виробниками за увагу споживача недостатньо вже використовувати тільки традиційні методи рекламування продукції. Клієнт вже давно навчився ігнорувати нав'язливий контент і блокувати «непотрібну» інформацію.

Саме аромамаркетинг допомагає підприємству виділитись поміж конкурентів. Багато компаній створюють власні аромати, які стають частиною фірмового стилю, формують образ бренду.

Аромамаркетинг – це спеціальний маркетинговий інструмент, який передбачає цілеспрямовану ароматизацію повітря в приміщенні з метою стимулювання продажів та позитивного впливу на споживачів. В основі аромамаркетингу – спостереження вчених про те, що людина відчуває 71% всіх емоцій, а тому за допомогою запаху можна створити емоційний зв'язок між людиною та брендом, товаром, магазином тощо [1].

Особливу важливість аромамаркетинг набуває в сфері роздрібної торгівлі як один з інструментів мерчандайзингу. За деякими дослідженнями, він допомагає збільшувати продажі від 5% до 150% [2]. «Правильний» аромат не тільки підвищує ефективний час перебування клієнта в магазині, але й підвищує загальну ефективність роботи торговельної точки.

Основними перевагами застосування аромамаркетингу є [2]:

- особлива атмосфера в точках продажу;
- утримання клієнтів;
- підвищення бажання клієнтів до повторного відвідання;
- створення та стимулювання імпульсних купівель клієнтами;
- залучення максимальної уваги, підтримка святкових та сезонних кампаній;

- заманювання потенційних та реальних клієнтів.

Найважливішою особливістю використання ароматів у сфері торгівлі є те, що він діє краще будь-якої реклами. Якщо рекламу людина може попросту не помітити, пропустити або проігнорувати, то запах кави або ванілі не пропустить жоден покупець.

Кількість напрямків аромаркетингу з кожним роком збільшується. До основних напрямків відносять [3]:

1. Звичайна ароматизація повітря.

2. Аромабрендинг. За допомогою фахівців замовник підбирає певний аромат, який потім стане «обличчям» або «візитною карткою» товару певного бренду.

3. Аромадизайн містить у собі ароматерапію, дизайн інтер'єрів і маркетинг, і спрямований на стимуляцію людських емоцій шляхом використання запахів і створення певної атмосфери.

4. Ароматизація заходів. Цей метод широко розповсюджений при проведенні промо-акцій і здійсненні інших маркетингових комунікацій з покупцями, але й не тільки. Сьогодні здійснюється ароматизація весіль, вечірок, виставок.

5. Аромаклінінг. Неприємні запахи нейтралізуються, замість цього створюється аура свіжості. Для аромаклінінгу сьогодні використовуються системи нейтралізації запахів, що вбудовуються в систему вентиляції приміщень.

6. Сезонний аромаркетинг. Правильний і оригінальний маркетинговий хід – ароматизація приміщень залежно від настання пори року. Даний напрямок аромабрендингу широко використовується сьогодні в роботі туристичних фірм.

7. Аромаполіграфія. Застосовувати ароматизацію можна відносно різних видів поліграфії, починаючи від періодичних видань ЗМІ, закінчуючи проспектами, буклетами, візитками, листівками.

8. Аромасувеніри. Якщо у фірми є свій власний, особливий аромат, або якщо фірма є «аромабрендованою», то й подарунки клієнтам можна робити, використовуючи такі аромати.

Однак, не слід розраховувати на збільшення продажів тільки за рахунок аромаркетингу. Він не зможе ефективно вплинути на продажі без грамотної роботи продавця, продуманої асортиментної політики, і інших складових успішної торгівлі, а зможе сформувати лише

приємне враження, поліпшити настрій клієнта й затримати трішки довше необхідного часу.

Список використаних джерел:

1. Бурліцька О. П. Аромамаркетинг як невід’ємний елемент мерчандайзингу / О. П. Бурліцька// Вісник хмельницького національного університету [Текст]. 2017. № 6, том 1. С.48-51 URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2017/2017_6_1/jrn/pdf/11.pdf
2. Пойта І.О., Гумінська Л. Перспективи розвитку аромамаркетингу в Україні. / І.О. Пойта, Л. Гумінська [Текст] URL: http://eprints.zu.edu.ua/17579/1/Гумінська_4.pdf
3. Аромамаркетинг: как с помощью запахов заставит клиентов покупать. URL: <https://spark.ru/startup/biznes-ru/blog/18403/aromamarketing-kak-s-pomoschiu-zapahov-zastavit-klientov-pokupat>

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СУТНІСТЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Захорольська Алла Сергіївна

викладач другої категорії, Комерційний технікум Дніпровського державного технічного університету

В умовах господарювання підприємства наявність значних розмірів дебіторської заборгованості знижує ліквідність його активів, негативно впливає на фінансову платоспроможність, вилучає грошові кошти з обороту, що призводить до погіршення його фінансового стану та зниження результативних показників діяльності. Тому дієва організація розрахунків підприємства з дебіторами є необхідною для підвищення платоспроможності підприємства та збільшенню оборотності його активів.

Створення ефективної системи контролю за якістю обліку розрахунків з дебіторами вимагає розробки чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості, що надасть змогу накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами в обліку підприємства з різними рівнями її деталізації та узагальнення. Дебіторську заборгованість відповідно до П(С)БО 10 залежно від платоспроможності дебіторів поділяють на сумнівну та безнадійну, проте науковці класифікують цю заборгованість і за наявністю інших ознак: очікуваним терміном погашення, способом виникнення, забезпеченістю, формою погашення тощо. На думку багатьох фахівців класифікація дебіторської заборгованості на довготермінову і поточну є неоднозначною. Одні фахівців вважають такий поділ важливим інструментом фінансового аналізу, а з точки зору інших – класифікація дебіторської заборгованості, є умовною, а отже, не є необхідною. Ми підтримуємо точку зору економістів-вчених, які пропонують класифікувати дебіторську заборгованість за певними ознаками, адже, це важливо для отримання обґрунтованих висновків після проведеного фінансового аналізу. Дебіторську заборгованість можна відобразити в схемі. (схема 1)



Схема 1. Дебіторська заборгованість.

Водночас необхідно зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості здійснюється обліковцями суто в межах рахунків, передбачених Планом рахунків, або ж лише за однією певною ознакою.

Отже, правильна класифікація дебіторської заборгованості буде сприяти покращенню діагностики заборгованості підприємства, орієнтуючись на більш глибоке дослідження та причини її виявлення, з іншого боку, стає орієнтованою на підвищення ефективності управління боргами підприємства.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": Наказ МФУ від 30.11.2000 р., № 304. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України . – 2003. – № 12. – С. 24-36.
3. А.М. Должанський, А.М. Когутич. Теоретичні аспекти та класифікація дебіторської заборгованості. Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.2. – с. 225

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ У ПІДПРИЄМСТВАХ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Булим Владислава Юріївна

здобувач 4 курсу 1 групи спеціальності 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Харківського національного аграрного університету

Колісник Вікторія Василівна

здобувач 4 курсу 1 групи спеціальності 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Харківського національного аграрного університету

Сумська область розташована на північному сході України. Більша частина території області знаходиться в межах Придніпровської низовини, крайня північна частина – у межах Поліської низовини, на сході і північному сході – відроги Середньоруської височини. Область розташована в межах двох природнокліматичних зон – Полісся і Лісостепу. На півдні і південному сході вона межує з Полтавською і Харківською областями, на заході – з Чернігівською. На півночі і сході протягом 498 км її межі збігаються з українсько-російським державним кордоном, де область межує з Брянською, Курською і Белгородською областями Росії [1].

Озима пшениця є важливим експортним продуктом і має забезпечувати значні надходження валютних коштів державі. Адже в процесі зберігання вона майже не втрачає своєї якості а, отже, придатна для створення державних резервів продуктів харчування та кормів. Вирощують пшеницю як сільськогосподарські підприємства, так і господарства населення. При цьому частка агроформувань у структурі виробництва становить майже 81%. Своєю чергою, частка сільського населення займає близько 19–20% від загального обсягу збіжжя цієї зернової культури. Торік аграрії зібрали 26,5 млн т зерна з площі 6,7 млн га при середній урожайності 39,8 ц/га.

Найважливіше завдання на перспективу - зростання урожайності й поліпшення якості зерна на основі інтенсифікації виробництва. Підвищення економічної ефективності зернового виробництва передбачає його збільшення і поліпшення якості зерна. Основним напрямком подальшого розвитку зернового господарства є інтенсифікація виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив, розширення посівів високоврожайних сортів і гібридів, впровадження комплексної механізації, інноваційних процесів, інтенсивних та ресурсозаощаджуючих технологій [2].

У нинішніх умовах господарювання економічний підхід є визначальним у виборі напрямів діяльності аграрних формувань. Одними з основних критеріїв при цьому є рентабельність, рівень отриманого доходу та собівартість. Ці показники є головними при проведенні підсумків господарської діяльності та їх плануванні на перспективу. Шляхи підвищення ефективності виробництва зерна озимої пшениці, які забезпечують далі збільшення обсягів виробництва продукції і зменшення витрат на її одиницю, передбачають комплекс таких основних заходів: поліпшення використання землі, підвищення її родючості; впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва; поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції; раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів; впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва; підвищення якості і збереження виробленої продукції; широке використання прогресивних форм організації виробництва і оплати праці.

Список використаних джерел:

1. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи. Економіка АПК. 2014. № 11. С. 129–136.
2. Герасимів З.М. Проблемні аспекти розвитку України. Наук.вісник МДУ «Освіта і наука». 2019. №4. С. 98-108.

Науковий керівник: Велієва Вікторія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Шановалова Анна Андріївна

здобувач 4 курсу 1 групи спеціальності 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

Тавуров Рустам Абдусаттарович

здобувач 4 курсу 1 групи спеціальності 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

Мотивація є динамічним процесом, який стимулює й підтримує на певному рівні поведінкову активність індивіда. Вона охоплює систему спонукальних чинників (потреби, мотиви, цілі, наміри тощо), здатних впливати на поведінку людини, сукупність причин психологічних чинників, що стимулюють, підтримують на певному рівні, а також пояснюють поведінку та активність людини, з іншого боку, вона є процесом спонукування себе та інших, активності, досягнення цілей [1].

Для ефективного управління мотивацією необхідно: чітко усвідомити модель основного процесу мотивації: потреба - мета - дія - досвід - очікування; знати фактори, які впливають на мотивацію; набір потреб, що ініціюють рух до здійснення мети і умови, при яких потреби можуть бути задоволені; знати, що мотивація - не самоціль, а спосіб задоволення, зростаюча її доза може призвести до самозадоволення та інерції.

Мотиваційна стратегія, яку ми вибираємо, має ґрунтуватись на аналізі ситуації і бажаному стилі взаємодії керівників з підлеглими.

Управління мотивацією здійснюється з використанням таких методів: використання грошей як міра нагороди і стимулів; застосування покарань; розвиток співучасті; мотивація через роботу; винагороди і визнання досягнень; залучення людей до управління; заохочення і винагороди групової роботи, обмеження лімітування негативних факторів.

Керівник повинен вирішувати два завдання:

- знизити рівень незадоволеності персоналу, удосконалити регулятори мотивації;

- збільшити рівень задоволеності, посилити основні мотиватори, які реально підвищують трудову активність працівників [2].

Регулятори мотивації: робоче середовище, винагороди, безпека, нормальне робоче місце, низький рівень шуму, ергономіка, дизайн, столова, чистота, добрі фізичні умови праці, добра зарплата, справедливі винагороди за результати роботи (премії, акції, дивіденди), соціальні блага (житло, медичне обслуговування, санаторії, спорт, дитячі садки, відпочинок, безкоштовне харчування), відчуття потреби працівника на підприємстві, повага, визнання керівником і колегами, добрі відносини в колективі.

В загальному вигляді управління мотивацією здійснюється на основі економічних методів, цільового методу, методу розширення й збагачення робіт і методу співучасті.

Результативність роботи працівників значною мірою залежить і від психологічного клімату в трудовому колективі та стилю управління, що застосовує менеджер.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М. Как стать еще лучшим менеджером: /Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 350с.
2. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятием на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления. Москва: Экономика, 2001. 368 с.

Науковий керівник: Велієва Вікторія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

FOREIGN INVESTMENTS AS A FACTOR FOR EFFICIENCY INCREASE AND COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY

Danylenko Oleksandra Oleksandrivna

Kyiv National Economic University named after V. Hetman

Krasnova Iryna Viktorivna

d.o.e., prof., Kyiv National Economic University named after V. Hetman

Today it is a prerequisite for the economic development of the country efficiency of investment activity. Significant for the Ukrainian economy and the problem of attracting foreign investment is urgent. Investment is an important component of a successful "life" of the economy, because this is its category and determines the overall economic progress. Foreign investment is money funds, securities, property and property rights, results of intellectual activity, other values provided by the current legislation, invested by foreign investors in objects of investment activity, which are not prohibited by law, for the purpose making a profit or achieving a social effect [1]. The infusion of foreign investment into the national economy contributes to: attraction of the latest technologies, improving product quality, creating new jobs, building export potential, use of resources, adjustment of economic relations between economic entities, increase in money receipts received from abroad with a simultaneous decrease in the amount of payments for border; development of export potential and reduction of import dependence of the country. Attracting foreign capital in the form of investment leads to a number of effects in economics, namely:

- socio-economic effect. The development of the sector with foreign participation has a multiplier effect for the whole economy, because it is accompanied by connecting to its local suppliers, shows additional demand for skilled labor;

- "export effect". Expansion of exports, improvement of its structure, the account of production of a modern machine-building complex, automobile and electronic industry, telecommunications and other high technologies;

- The "complement effect" occurs when foreign companies do not act competitors to local companies, and occupy their own niche;
- innovative effect. Because foreign direct investment provides transfer of technology, know-how, advanced management and marketing methods, they help to increase the efficiency of production resources both in companies with foreign participation and in national firms host country;
- "investment effect". Unlike foreign loans and credits foreign investment does not become a burden of external debt, but contributes to it repayment.

The problem of imperfection is acute in Ukraine territorial structure of foreign investment, as 60% of all investments directed to the city of Kiev. Also the most popular regions are Dnipropetrovsk, Kyiv, Odessa and Donetsk regions. The cause of this problem is that investors want to get a return on that deposit as soon as possible only when investing in industrialized regions.

At the same time, the use of foreign investment for the country is potentially possible characterized by such threats, namely: exploitation of raw materials and pollution environment, increasing the degree of dependence of Ukraine on foreign capital, reducing the level of domestic competitiveness producers, the transfer of capital abroad [2]. One of the main prerequisites for Ukraine's integration into the world economy is Ukraine's involvement in the process of international capital movements, for example, through use of foreign loans. Placement tools are placement bonds, Eurobonds, commercial credit, leasing at the international level. The main sources of attraction can be: loans from foreign countries, loans from financial institutions at the international level; country loans. Problems of ensuring the efficient functioning and stable development of the banking system and economy raw material suppliers; placement of debt securities on foreign markets, as well as in the domestic market when purchased by non-residents; international leasing, franchising, etc.

An attempt was made to model the dependence during the study foreign investment from the following factors: EXP - exports from Ukraine to the world, GDP - GDP of Ukraine, INF - inflation,%, KURS - dollar exchange rate, MINZP – minimum wages, NEPREK - opacity of the economy, RESOURCES - total resourceshouseholds. The constructed regression equation for foreign investment looks like this:

$$\text{LOG (INVESTITION)} = 1.61 * \text{LOG (GDP)} + 0.17 * \text{LOG (COURSE)} ^ 2 + 1.67$$

($R^2 = 0.93$, t (actual) = 10.16; 7.79; 2.20, t (theoretical) = 2.16)

That is, as regression coefficients show: change in the logarithmic value of GDP(UAH billion) per unit on average causes a change in foreign investment by 1.6units, while when changing the logarithmic value of the dollar (UAH) in squares per unit foreign investment changes by an average of 0.17 units.

Conclusions

Foreign investment is of strategic importance for development economy of Ukraine and increase its competitiveness. In order to increase volumes of foreign investments, improving their quality and efficiency of use we suggest to take the following measures:

- Improving the attractiveness of the investment climate in Ukraine by improving legal regulation;
- increasing the stability and efficiency of the financial sector of Ukraine;
- ensuring sustainable economic growth of Ukraine's economy and improving its industry structure;
- a set of measures to optimize the refund of VAT from the budget;
- simplification of the customs system: free movement of goods, services and capital between states;
- providing tax benefits to foreign investors who invest in on the basis of a long-term period in the real sector of the economy, in order to compensate their losses from slow capital turnover, etc.

Also, today one of the promising areas of significant growth investment flows is the transition to the implementation of active structural policy [3, p. 36], aimed at stimulating the development of high-tech industries and industries, which, along with potential competitiveness, have significant potential outpacing growth in world markets, ie outpacing the development of which will soon determine the growth prospects of the world economy.

References:

1. Law of Ukraine "On the regime of foreign investment" of 19.03.1996 № 93/96-VR with changes and additions.
2. Moseychuk DS The essence of foreign investment: economic and accounting approach/ DS Moseychuk // International scientific-practical Internet

conference "Accounting, taxation and control: theory and methodology", June 30, 2017, Ternopil. - P. 41–43.

3. Efficiency and competitiveness of the banking system of Ukraine / GT Karcheva, TS Smovzhenko, VI Mishchenko and others. ; for general ed. Dr. Econ. Sciences GT Karcheva. - Kyiv:SHEI "University of Banking", 2016. - 276 p.

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Туровська Анна Сергіївна

*студентка 3 курсу факультету обліку та податкового менеджменту,
Державний вищий навчальний заклад «Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана»*

Ільїн Валерій Юрійович

*доктор економічних наук, професор кафедри обліку і оподаткування,
Державний вищий навчальний заклад «Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана»*

На сьогодні інвестиційна діяльність може надати багато інформації про стан країни. І ця інформація стосується не тільки економічної сторони країни, а й політичної, фінансової, нормативно-правової та багато іншої. Адже всі ці фактори безпосередньо впливають на інвестиційний клімат країни та перспективи позитивного розвитку.

Інвестиційна діяльність в сучасній Україні знаходиться на низькому рівні. Причиною такої проблеми є нестабільність країни, а також несприятлива законодавча база. Вона неспроможна захистити інвесторів. Проблема полягає в тому, що зараз показники інвестиційної діяльності можна прирівнювати з такими поняттями, як інноваційний розвиток, сприятливий економічний клімат, а також процвітання та стабільне положення країни в цілому. І якщо досліджувати Україну саме зі сторони показників інвестицій, то можна зробити висновок про нерівномірність надходжень за останні роки, які прив'язані саме зі змінами в системах країни.

На даний момент багато вчених займаються дослідженням теми інвестиційного клімату України, розвитку діяльності та проблематикою залучення. Наприклад, Самотоєнкова О. В. вважає, що безперечно всі фактори впливають на інвестиції, але найбільший вплив має політична складова: «будь-яке загострення політичної ситуації викликає не тільки значне скорочення надходження інвестицій, а й відтік коштів із країни»

[1]. На цей рахунок Колеватова А. В. має іншу думку і вважає, що головною причиною є недосконала та недопрацьована законодавча база: «недосконалість законодавчої бази щодо регулювання інвестиційної діяльності та несприятливий інвестиційний клімат практично за усіма його базовими складовими» [2]. Але Голюк В. Я. та Манзик Ж. В. наполягають на тому, що головними завданнями для держави є ефективна реорганізація системи формування та підтримки іноземних інвестицій в Україні, розробка стратегії розвитку вітчизняної економіки, забезпечення стабільності нормативно-правової бази [3].

Завдання цього дослідження полягає в оцінці сучасного стану інвестиційної діяльності України, розгляді перспектив та проблем розвитку.

Інвестиційна діяльність – це поштовх до розвитку держави та стабілізації її функціонуючих систем. Для того, щоб збільшити надходження потрібно налагоджувати міжнародні економічні відносини, а також робити акцент на сильних сторонах країни. За 2019 рік в економіку України надійшло 34,7 млрд доларів іноземних інвестицій, про що свідчить рисунок 1.

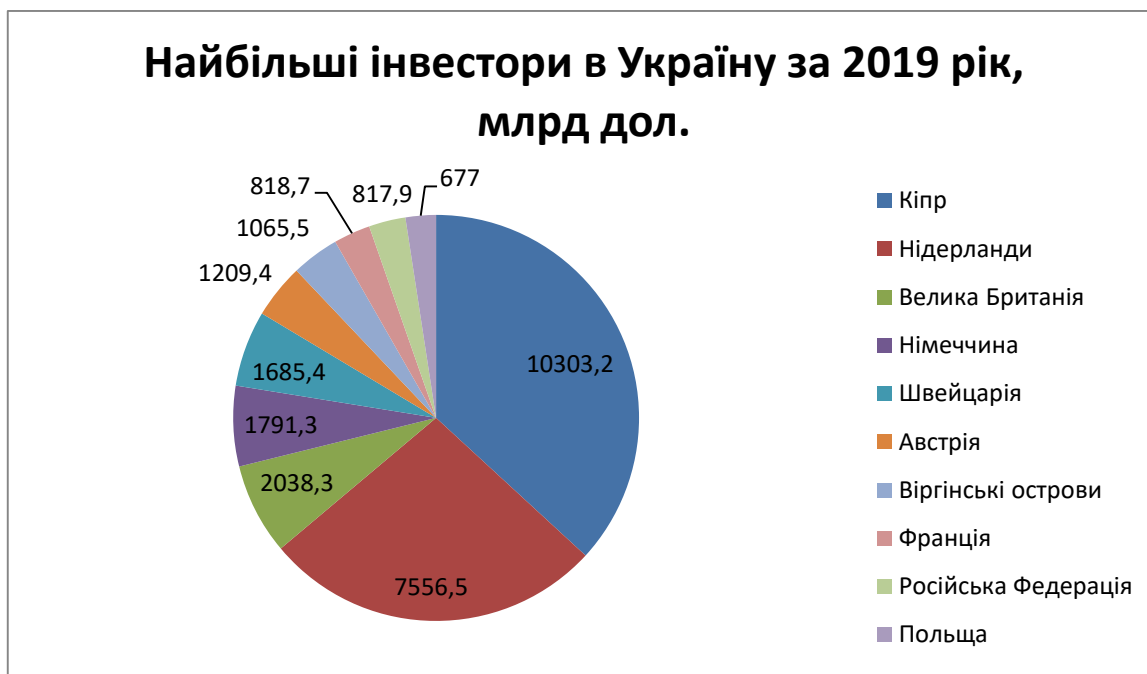


Рис. 1 Найбільші інвестори в Україну за 2019 рік [4]

З аналізу рисунку 1 ми бачимо, що основними інвесторами України виступають країни ЄС. Їхня частка капіталовкладень становить 78% від

усього об'єму (27,2 млрд доларів). Якщо ж порівнювати данні з 2018 роком, то вони значно зросли, що свідчить про поліпшення інвестиційного клімату країни. Найбільш привабливими для інвесторів сферами є: промисловість (32,9%), оптова і роздрібна торгівля (16,2%), фінансова та страхова діяльність (12,9%), операції з нерухомістю (12,9%), професіональна, наукова і технічна діяльність (6,5%). В 2019 році в рейтингу інвестиційної привабливості Україна зайняла 64 місце, і порівняно з 2018 роком, піднялася на 7 позицій. Можна спостерігати покращення індикаторів в 5 позиціях з 10, але й погіршення в ситуації з податками та банкрутством.

Розглянемо саме сильні сторони та перспективи України. Отже сприятливими показниками для інвестиційного клімату є: географічне розташування – країна знаходиться на перетині торгових шляхів, а також є вихід у водний простір; великий товарний ринок без чітко виражених конкурентів; потенціал інновацій та наукових відкриттів; великий запас робочої сили. В свою чергу всі ці показники приваблюють увагу інвесторів. Але ми вважаємо, що можна набагато збільшити показники привабливості. По-перше потрібно показати свої сильні сторони, а саме аграрну. Адже країна вважається аграрною, є великий природно-ресурсний запас з родючими ґрунтами. По-друге потрібно знизити відрив по технологічно-інноваційній складовій, тобто модернізувати підприємства та зробити виробництво більш автоматизованим. По-третє налагодження зовнішньоекономічних зв'язків. Потрібно налагодити всі сфери під глобалізаційні процеси.

Далі пропонуємо розглянути основні перепони до розвитку, які в першу чергу відлякують інвесторів. На наш погляд їх існує три:

1. Політична та економічна нестабільності. Кризи та загострення відносин з Російською Федерацією погіршують очікування інвесторів щодо перспектив довгострокових вкладень. А також постало питання про безпеку саме цих вкладень.

2. Законодавча система. Вона є непрозорою, часто вносяться зміни, а більшість законів мають декілька трактування, що не забезпечує безпеку інвестицій. Інвестори при такій базі залишаються незахищеними, і у випадку виникнення суперечностей не впевнені в захисті з боку суду. Також негативно впливає явище поширення корупції.

3. Податкова система. Вона досить складна та несприятлива для міжнародних інвесторів. Тобто інвестори потребують податкових пільг при інвестування. До прикладу можна взяти податкову систему Естонія. Саме зараз Україна хоче побудувати схожу систему. Естонію називають країною стартапів, адже податкова система сприяє розвитку інновацій та малого бізнесу. Суть в тому, що при реінвестуванні коштів компанія не сплачує податків.

Отже ми прийшли до висновку, що для залучення інвестицій Україна повинна провести ряд змін в законодавчій, судовій, податковій системі. А також показати свої сильні сторони, підпорядкувати системи під міжнародні стандарти, модернізувати підприємства. На жаль провівши дослідження Україна зберігає тенденцію низької інвестиційної діяльності та більшість підприємств інвестують себе самі. Але при дотриманні умов описаних раніше, Україна має потенціал стати привабливою для інвесторів країною.

Список використаних джерел:

1. Самоєнкова О. В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи. Ефективна економіка, 2019. № 5. С. 1-9.
2. Колеватова А. В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України. Глобальні та національні проблеми економіки, 2018. № 22. С. 1080-1084.
3. Голюк В. Я., Манзик Ж. В Сучасний інвестиційний клімат України: аналіз та шляхи покращення. Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених, 2017. № 11. С. 1-8.
4. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України (2015-2019).URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd_inv_new/p_inv/15-19/pi_reg_15-19_u.xlsx

LITERATURE REVIEW ON THE COMPARISON OF SOME RE POLICY INSTRUMENTS

Oleh Ozarowski

PhD student, Kraków University of Economics, Poland

National and regional RE policies play a crucial role in the effective bolstering and expansion of renewables due to its cost disadvantage compared to fossil fuels. The extensive research already emphasizes the key role of public policy in the wide deployment of clean energy sources and related innovation in this branch.

In the framework of different policies to support renewables, countries resort to different policy instruments. The rationale behind choosing the right policy tool hinges on the country-specific factors like the budget size or social acceptance for renewables. The other factors are the policy goals of the governments. The most popular policy instruments are feed-in tariffs (FIT), renewable portfolio standards (RPS), tenders, subsidies and tax incentives. The most popular among policy makers are FIT and RPS.

In literature, there are many studies that have assessed renewable energy policies in different parts of the world. Most of them address the issue of a particular RE policy instrument or a comparison between different policies. As in case of governments, academics also pay most attention to the two policy tools: FIT and RPS. *Kilinc-Ata* who adopted an econometric approach to reviewing renewable energy policies of the European Union and the USA. Findings from the study concluded that tax, feed-in tariffs (FiT), and tenders are the most effective policies, while quota is the least effective [1].

Dong investigated the relative effectiveness of FIT and RPS for wind capacity development by analyzing five years of panel data in 53 countries. The paper confirmed that FIT was better than RPS in terms of effectiveness. According to *Dong*, FIT was more successful in the long-term term for promoting wind energy, although, in the short run, RPS could also provide some incentives to developers [2].

Li measured the effectiveness of diverse policies for the photovoltaic (PV) and wind power development in the EU. The findings confirmed that the

FIT is more efficient than RPS for PV and wind power development [3]. *De Mello Santana* (2016) analyzed the long- and short-term cost-effectiveness of RPS, FIT, and auctions using levelized lifecycle costs and experience curves. Findings indicate that RPS was more cost-effective than FIT in the short-term from the consumer perspective [4]. There are also more studies, focusing on performance of RE policies. In this short article, the author attempted to pick the most relevant studies to provide some insights into the discussion on the topic.

Literature:

1. Kilinc-Ata, N. (2016). The evaluation of renewable energy policies across EU countries and US states: An econometric approach. *Energy for Sustainable Development*, 31, 83–90
2. Dong, C.G. (2012). Feed-in tariff vs. renewable portfolio standard: an empirical test of their relative effectiveness in promoting wind capacity development. *Energy Policy* 42, 476–485.
3. Li, S.J., Chang, T.H., Chang, S.L. (2017). The policy effectiveness of economic instruments for the photovoltaic and wind power development in the European Union. *Renew. Energy* 101, 660–666.
4. De Mello Santana, P. H. (2016). Cost-effectiveness as energy policy mechanisms: The paradox of technology-neutral and technology-specific policies in the short and long term. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 58, 1216–1222.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ НЕРІВНОМІРНОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Темербек Аліса Олегівна

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса

Глобальний економічний розвиток є нелінійним процесом, що розгортається у часі та просторі, охоплює країни, незалежно від рівня їх економічного розвитку та ступеня залучення до глобальних економічних процесів, що формується під впливом як внутрішніх чинників, так і

зовнішніх, а також цивілізаційних факторів. Саме останні починають все більше впливати на глобальний економічний розвиток, що обумовило вибір тематики дослідження.

Метою дослідження є вивчення теоретичних засад нерівномірності глобального економічного розвитку.

Новий економічний порядок формує нову парадигму економічного розвитку країн і набуває ознак глобальності, що також призводить до трансформації поняття «розвиток». Дане питання висвітлювалось у великій кількості праць вітчизняних і зарубіжних фахівців: Т. Мена, А.Сміта, Д. Рікардо, Ж.Б. Сея, К. Маркса, Й. Шумпетера, М. Кондратьєва, С. Кузнеця та інших.

Глобальний економічний, соціально-політичний і культурний розвиток суспільства починаючи з останньої чверті ХХ в. і по сьогоднішній день відбувається під безперервно зростаючим впливом глобалізації. Її економічна складова пов'язана насамперед із джерелами, факторами і формами господарського поступу. Йдеться про інвестиції та технології, робочу силу, інтелектуальні і фінансові ресурси, менеджмент, маркетинг і т. п. Формами прояву цих процесів є:

- збільшення обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізація і дерегуляція руху капіталу;
- безпрецедентна досі диверсифікація світових фінансових ринків і ринків технологій;
- відчутне підвищення ролі ТНК у світових господарських процесах;
- посилення глобальної конкуренції;
- зародження систем глобального, стратегічного менеджменту;
- зростання значення інформаційних і комунікаційних технологій в економічному розвитку.

А. Філіпенко виокремлює чотири групи чинників впливу: початковий рівень розвитку країн; стан людського капіталу; економічний устрій держави; екзогенні умови розвитку [1, с. 94-95].

Сучасний період характеризується глибокими трансформаціями, змінами у геодивілізаційному просторі на фоні занепаду індустріальної світової цивілізації в першу чверть ХХІ століття і паралельному формуванні засад інтегральної цивілізації в авангардних країнах у другій чверті століття. Індустріальна цивілізація супроводжується локальними та

глобальними військовими конфліктами, економічними війнами, переділом світового панування та деструктивними реформами. Ці процеси призводять до невизначеності світової динаміки, загострюються міжцивілізаційні, міждержавні та соціальні протиріччя, породжують нерівномірність глобального економічного розвитку [2].

Наукове осмислення нерівномірності економічного розвитку як багатозначного та багатогранного процесу, що охоплює різнорівневі перманентні трансформації економічних систем, через призму основних компонентів його філософії – джерел, механізму та векторної спрямованості – фактично бере свій початок із зародження наприкінці XV ст. капіталістичних відносин. З цього часу вона стає об'єктом наукових інтересів багатьох дослідників, котрі, виходячи з діючих на кожному історичному етапі джерел, рушійних сил і тенденцій економічного прогресу, робили спроби оцінити позиції різних країн у системі міжнародного поділу праці та диференціювати їх за критерієм соціально-економічного розвитку [3].

Меркантилісти (XV-XVII ст.) в межах своїх теоретичних досліджень виокремили чинники, що детермінують різну швидкість розвитку економічних систем країн світу та відмінності в міжнародному позиціонуванні країн. Ці питання розкриваються у роботах Т. Мена, А. Монкретьєна, Д. Лоу, А. Серра, В. Стаффорда, Г. Скаруффі, А. Джевонезі, С. Фортрея, Д. Стюарта, Дж. Юма та ін. Їхнє економічне вчення, яке ґрунтується на закономірностях зростання капіталів у міжнародній торгівлі та протекціоністській політиці держав у зовнішньоторговельній сфері, пояснює країнову нерівномірність економічного розвитку через призму диференціації у нагромадженні торговельного капіталу в межах світового господарства та різний ступінь залучення держав у міжнародні торговельні відносини [4].

Подальший розвиток це питання отримало у класичній політекономії (XVII-XIX ст.), зокрема у роботах У. Петті, П. Буагільбера, Ф. Кене, А.Сміта, Д. Рікардо та ін. було перенесено проблему нерівномірності економічного розвитку у виробничу сферу і пояснено через диспропорції у обсягах накопленого багатства.

Можна вважати, що А.Сміт та Д. Рікардо були найближчими до сучасного сприйняття факторів диспропорційності економічного розвитку країн. Їх дослідження факторів економічного зростання різних держав та

збільшення на цій основі добробуту громадян заклали основу для формування принципів абсолютних та відносних переваг країни на міжнародній арені [5].

У продовження вчення класичної школи політичної економії, представник нової хвилі (Ж. Б. Сей, Н. Сеніор, Дж. Мілль, Т. Мальтус та інші) також шукали причини нерівномірності економічного розвитку країн в промисловім виробництві та різному ступені нагромадження багатства. Крім того, розширили систему факторів, що впливають на ступінь економічного розвитку держави та її позиціонування на світовій арені. Зокрема, Ж.Б. Сей вбачав причини цих процесів у нерівномірність нагромадження чинників виробництва. Дж. Мілль та Д. Мак-Куллох – у відмінностях обсягів експортного потенціалу країн щодо однотипних товарів на зарубіжні ринки; Т. Мальтус – різну швидкість процесу відтворення населення відносно кількості споживчих благ у суспільстві тощо.

К. Маркс і інші представники марксизму підставою і головним критерієм соціальної нерівності і соціальної стратифікації вважав поділ праці, що обумовлює нерівне становище індивідів у суспільному виробництві, відмінність виконуваних ними ролей і розмірів одержуваної ними частки суспільного багатства.

Логічним продовженням досліджень К. Маркса стала еволюційна економічна теорія, яка розкриває причини диспропорційного розвитку світової економіки через призму циклічно-нерівномірного характеру економічного розвитку країн. Науково-технологічна революція кінця ХІХ – початку ХХ ст., на базі якої у розвинутих капіталістичних країнах почав формуватися третій технологічний уклад, зумовила якісне оновлення технологічної основи суспільного виробництва, радикальні інноваційні зрушення у світовій економіці, підвищення продуктивності праці, а тому потребувала суттєвої модернізації понятійного апарату концепції циклічно-нерівномірного характеру економічного розвитку країн. Через це дальший розвиток наукових досліджень у цій сфері пов'язується з еволюційною економічною теорією, яку найглибше розробили у своїх працях Й. Шумпетер [6], М. Кондратьєв, Г. Кассель, С. Кузнець, Е. Менсфілд, Г. Менш, Д. Сахал та інші

В процесі аналізу причин динамічних змін в економічному розвитку країн та їхнього міжнародного позиціонування, вищезгадані вчені виявили

основний детермінант економічного розвитку – інноваційну складову суспільного розвитку. Таким чином, прихильники еволюційної економічної теорії вбачають причини нерівномірності економічного розвитку в країнових диференціаціях в пристосуванні до інноваційної моделі економічного розвитку.

Таким чином, простежено еволюцію наукових теорій, що виокремлювали детермінанти економічного зростання протягом XV–XX ст. Що стосується джерел розвитку, то вони суттєво диверсифікувались за рахунок науково-технічного прогресу, демократизації суспільного життя, панування у світовому господарстві ринкових відносин, а також поступової інституціоналізації глобального економічного розвитку. Істотних модифікацій зазнав і механізм світогосподарського розвитку, що дає підстави кваліфікувати його як глобальний економічний розвиток з причин перерозподілу функцій держави між національними, регіональними і наднаціональними інститутами регулювання, формування глобального ринку, глобального попиту і пропозиції, загострення міжнародної конкуренції, глобального характеру діяльності ТНК та ін. І, нарешті, коригується векторна спрямованість розвитку міжнародної економічної системи з його переорієнтацією з національної траєкторії на регіональну і глобальну.

Список використаних джерел:

1. Філіпенко, А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
2. Запухляк, В. З. Асиметрії глобального економічного розвитку [Текст] / Віталій Зіновійович Запухляк, Людмила Тарасівна Герман // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 3. – С. 16-25.
3. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук’яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук’яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2010. – 334, [2] с.

4. Історія економічних вчень : підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін. ; з ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 41–54.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Сміт. – М. : Соцэкгиз, 1962. – С. 235.
6. Шумпетер И. Теория экономического развития : Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и циклов конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1983;

**ДО ІСТОРІОГРАФІЇ ІНСТИТУЦІЙНОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК
БУХГАЛТЕРСЬКОЇ СФЕРИ В ГАЛИЧИНІ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – СЕРЕДИНІ
ХХ СТ.**

Лемішовська Олеся Степанівна

*кандидат економічних наук, доцент, Національний університет
«Львівська політехніка»*

У сфері історико-економічних досліджень обґрунтовано, що «важливим напрямком історико-економічного аналізу є концепція господарського розвитку, його інституцій і категорій» [1, с. 10]. Цей підхід нами застосовано для дослідження бухгалтерської сфери на західноукраїнських землях, яка в задекларований у цьому реферативному викладі період отримала свій розвиток значною мірою завдяки інституційному впливу.

У досліджуваній період відбулося помітне пожвавлення господарсько-економічної діяльності (нафтодобувна, соледобувна, лісопильна промисловості і разом з ними інші сфери господарювання), що вимагало відповідного рівня бухгалтерської сфери (практика рахівництва, фахова підготовка спеціалістів) для фіксації діяльності створених підприємств. Поява у цей період ще й чисельних різнопрофільних кооперативних утворень додатково висунула питання кваліфікованого практичного рахівництва. Законодавчі приписи вимагали впровадження на всіх суб'єктах господарювання організованої системи рахівництва; виникла потреба в кваліфікованих бухгалтерських кадрах.

Вивчення бухгалтерської справи в тогочасний період проходило і в державних навчальних закладах, проте розгортання процесів підготовки книговодів (рахівників) значною мірою забезпечувалось зусиллями недержавних регіональних інституційних утворень. В системі сформованого культурно-просвітницькими інституціями шкільництва домінували форми студійних фахових вишколів (дошколів) фахівців за багатьма спеціальностями для кооперації, в тому числі бухгалтерів, ревізорів, членів надзірних рад. Поряд з тим, достатньої динаміки також набуло розгортання цими інституціями торгівельних шкіл академічного

типу. Ефективна і раціональна організація різних видів і форм підготовки кваліфікованих кадрів дало змогу артикулювати в історіографії цей період таким, що «увійшов в західноукраїнську історію як роки розквіту фінансово-економічної та кооперативної освіти» [2]. Вкажемо, що станом на 1911р. у Східній Галичині діяло близько 20 торгівельних навчальних закладів: 2 академії, 3 державні, 5 приватних і 10 доповнюючих торгівельних шкіл. На всіх спеціальностях кооперативної освіти передбачалося вивчення предметів з бухгалтерського обліку, купецьких рахунків, проведення ревізій тощо.

Зростання чисельності суб'єктів кооперації стало поштовхом для делегування державою контролю приватним інституційним органам за впровадженням у них формалізованої системи рахівництва і проведенням ревізій їх діяльності. На практиці це знайшло вираз у створенні ревізійних союзів за етнічним (національним) критерієм, які виступали як форма об'єднань (ідейно-організаційні центри кооперації), основним предметом діяльності яких все ж була бухгалтерсько-ревізійна сфера. Діяльність Ревізійних союзів як інституційних утворень спрямовувалась на надання інструкторсько-методичної допомоги в організації практичної рахівничої (бухгалтерської) діяльності підпорядкованих кооперативів, забезпеченні фахової підготовки книговодів (бухгалтерів) в системі кооперативної освіти. Підготовлене навчально-методичне та інструктивне забезпечення використовували як практикуючі бухгалтери, так і в системі академічної форми навчання та студійного вишколу (дошколу) бухгалтерів: «підручники з бухгалтерського обліку виступали в якості організаційно-методичного забезпечення, а також служили контрольними параметрами при проведенні ревізій» [3].

Наведені параметри діяльності були статутними для Ревізійного Союзу Українських Кооператив (РСУК) – правонаступника (з 1906 р.) Крайового Союзу ревізійного, Ревізійного союзу руських кооперативів («Руський Ревізійний союз», заснований у 1908 р. та Краєвого союзу кредитового (КСК), який об'єднував і підпорядковував собі значну частину українських кредитних кооперативів (спілок). Вкажемо, що таку ж функціонально-організаційну орієнтованість мали й польські та єврейські ревізійні союзи [4]. На бухгалтерську сферу (більшою мірою принципіві засади побудови бухгалтерських звітів) мало організоване у 1936 р. «Товариство українських кооперативів», яке за невеликий період

своїї діяльності (1936-1939 рр.) також зробило вплив на засадні принципи побудови облікової системи. На змістовно-методичну спрямованість бухгалтерського обліку і структуру звітності впливали розробки Польського економічного товариства (Polskie towarzystwo economiczne we Lwowie), зокрема його податкової і кооперативної секцій.

Державне регулювання підготовки фахівців за економічною, в тому числі бухгалтерською, освітою в австро-угорський період здійснювалося на основі Законів «Про торгівельну освіту» (1873 р.) та «Про доповнююче навчання» (1885 р), норми яких більшою мірою стосувалися організаційно-правових аспектів. Безпосередньо структура навчальної програми загалом і зміст дисциплін в освітніх закладах кооперації за багатьма складовими вибудовувався за інституційним розумінням кваліфікаційних компетенцій. Так, наприклад, з'їздом кооперативних інструкторів (РСУК, 1929) схвалено програму удосконалення підготовки книговодів, скарбників і членів спостережних рад в системі кооперативних курсів.

Наведемо внесок РСУК у забезпечення бухгалтерського навчання, зокрема деякі з підручників і посібників, підготовлених ревізорами РСУК: «Практичний підручник для товариств задаткових» (Т. Кормош, 1885, 1912); «Підручник до ведення книг в кооперативних, господарсько-торгівельних і споживчих спілках» (С. Герасимович, 1920р.); «Рахівництво кредитових товариств» (І. Івасюк, 1924р.); «Підручник торговельно-кооперативного книговодства» (І. Стернюк, 1926р.); «Підручник для кас Стефчика (Л. Тварецький, 1928р.); «Порадник у книговодстві кредитових кооперативів» (М. Павлюк, 1930р.); «Торговельне рахівництво» (К. Безкровний, 1932р.); «Упрощене книговодство і податки» (В. Нестерович, 1935р.); «Кооперативна ревізія» (Б. Мартос, 1928р.). Деякі з наведених підручників і посібників були підготовлені в еміграційних українських навчальних закладах з якими регіональними інституціями була налагоджена тісна співпраця.

Для більш повного розкриття інституційного впливу на розвиток бухгалтерської сфери вкажемо на внесок інших інституційних утворень. РСУК як головній інституції підпорядковувалися кооперативні центральні (галузеві об'єднання кооперативів), однією з яких була «Народна торгівля». У 1924р. ця централь кооперації організувала для галузевих союзівських кооператив «Заочний освітній письмовий курс» для

персоналу молодшого рівня спеціалізації. Курсанти отримували «Задачник», що включав матеріали з бухгалтерії, торговельних рахунків та ін. профільних предметів кооперації. Згодом замість заочного курсу було запроваджено трирічні доповнюючі школи для працівників торгівлі, де бухгалтерія (рахівництво) вивчалася на всіх спеціальностях у значному обсязі.

У розвитку бухгалтерії в системі аграрного навчання відіграло й крайове товариство «Сільський господар», яке в питаннях освіти співпрацювало із школами «Просвіти» та Дублянською рільничою школою. На сторінках свого періодичного видання «Сільський господар» товариство пропагувало впровадження і розвиток бухгалтерського обліку в сільським господарстві (напр.: «О користі ведення рахунків у господарів (1928, №5); «Під увагу тим, що ведуть сільськогосподарське рахівництво» (1928, №15); «Чи вже зголосилися до ведення рахівництва в «Сільському господарі» (1928, №3) та ін.).

Достатньо вагомий внесок у розвиток бухгалтерської справи зробило товариство «Просвіта», особливо після 1891р., коли ним акцент спрямовувався на просвітницько-економічну орієнтацію. Тісну співпрацю цього товариства з РСУК засвідчують документи із його архівних фондів – «Листування із Ревізійними союзом українських кооперативів про координацію діяльності» [4, ф. 341, оп. 1. – Спр. 466]. «Коштом і заходом Товариства «Просвіта» видано у 1900 р. методичний посібник «Спілки для ощадності і позичок (системи Райфайзена) та «Порадник торговельний» (1905). Інституційний внесок «Просвіти» сприяв організації в краї розгалуженої мережі українських економічних закладів кооперативного типу (наприклад Торговельної школи (Львів, 1911р.) з дворічним курсом навчання).

Вказані інституційні утворення в різний спосіб забезпечували кваліфікаційний рівень практикуючих бухгалтерів і систему фахового навчання. Засадні принципи та організаційно-методичні підходи до бухгалтерії і ревізійної діяльності були спрямовані на необхідне інформаційне забезпечення для управління і координації діяльності кооперативних утворень.

Список використаних джерел:

1. Лановик Б. Д. Економічна історія України і світу: Підручник / Б. Д.

Лановик, З.М. Матисякевич, Р. М. Матейко [за ред.. Б.Д. Лановика]. – К.: Вікар, 1999. – 737 с.

2. Голубка М. М. Система підготовки фахівців з фінансово-економічною та кооперативною освітою на західноукраїнських землях у другій половині XIX – початку XX століття // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. Вип. 4 (46). – С. 8-11

3. Швець В. Є. Розвиток бухгалтерського обліку на західно-українських землях у першій половині XX століття // Вісник Житомирського державного технологічного інституту. Економічні науки. – 2000. – №12.

4. Центральний державний історичний архів України, м. Львів . Ф. 428. Ревізійний союз руських кооперативів («Руський Ревізійний Союз»); Ф. 320. Ревізійний союз українських кооперативів (1904-1939 рр.) [Красвий Ревізійний союз (1904-1928 рр.)]; Ф. 478. Союз Єврейських кооперативів у Польщі. Львівське відділення (Zwiznek żydowskich spżydzielni w Polsce. Przedstawicielstwo we Lwowie (1926-1939)); Ф.348. Товариство «Просвіта» м. Львів (1868-1939рр.).

Підписано до друку 08.10.2020
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублюванні.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 60 прим.

Громадська організація «Наукова спільнота»
46027, Україна, м. Тернопіль, вул. Загребельна, 23
Ідентифікаційний код 41522543
тел. 0979074970
E-mail: rusenkos@ukr.net

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99
E-mail: tooums@ukr.net

