

MONOGRAFIA
POKONFERENCYJNA

SCIENCE,
RESEARCH, DEVELOPMENT #22

Economy. Management.

State and Law

London

30.10.2019- 31.10.2019

U.D.C. 004+62+54+66+082

B.B.C. 94

Z 40

Zbiór artykułów naukowych recenzowanych.

(1) Z 40 Zbiór artykułów naukowych z Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej (on-line) zorganizowanej dla pracowników naukowych uczelni, jednostek naukowo-badawczych oraz badawczych z państw obszaru byłego Związku Radzieckiego oraz byłej Jugosławii.

(30.10.2019) - Warszawa, 2019. - 48 str.

ISBN: 978-83-66401-21-1

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: 00-728 Warszawa, ul. S. Kierbedzia, 4 lok.103

e-mail: info@conferenc.pl

Wszelkie prawa autorskie zastrzeżone. Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora jest zakazane. Wszelkie prawa do artykułów z konferencji należą do ich autorów.

W artykułach naukowych zachowano oryginalną pisownię.

Wszystkie artykuły naukowe są recenzowane przez dwóch członków Komitetu Naukowego.

Wszelkie prawa, w tym do rozpowszechniania i powielania materiałów opublikowanych w formie elektronicznej w monografii należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

W przypadku cytowań obowiązkowe jest odniesienie się do monografii.

Publikacja elektroniczna.

«Diamond trading tour» ©

Warszawa 2019

ISBN: 978-83-66401-21-1

Redaktor naukowy:

W. Okulicz-Kozaryn, dr. hab, MBA, Institute of Law, Administration and Economics of Pedagogical University of Cracow, Poland; The International Scientific Association of Economists and Jurists «Consilium», Switzerland.

KOMITET NAUKOWY:

W. Okulicz-Kozaryn (Przewodniczący), dr. hab, MBA, Institute of Law, Administration and Economics of Pedagogical University of Cracow, Poland; The International Scientific Association of Economists and Jurists «Consilium», Switzerland;

С. Беленцов, д.п.н., профессор, Юго-Западный государственный университет, Россия;

Z. Ćekerevac, Dr., full professor, «Union - Nikola Tesla» University Belgrade, Serbia;

Р. Латыпов, д.т.н., профессор, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), Россия;

И. Лемешевский, д.э.н., профессор, Белорусский государственный университет, Беларусь;

Е. Чекунова, д.п.н., профессор, Южно-Российский институт-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы, Россия.

KOMITET ORGANIZACYJNY:

A. Murza (Przewodniczący), MBA, Ukraina;

A. Горохов, к.т.н., доцент, Юго-Западный государственный университет, Россия;

A. Kasprzyk, Dr, PWSZ im. prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Polska;

A. Malovychko, dr, EU Business University, Berlin – London – Paris - Poznań, EU;

S. Seregina, independent trainer and consultant, Netherlands;

M. Stych, dr, Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie, Polska;

A. Tsimayeu, PhD, associate Professor, Belarusian State Agricultural Academy, Belarus.

I. Bulakh PhD of Architecture, Associate Professor Department of Design of the Architectural Environment, Kiev National University of Construction and Architecture

Recenzenci:

L. Nechaeva, PhD, Instytut PNPU im. K.D. Ushinskogo, Ukraina;

М. Ордынская, профессор, Южный федеральный университет, Россия.

**ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО
ГОСПОДАРСТВА**

Соколенко А.С., Сорокіна Ю.С. 6

**ПРОБЛЕМА ВИТЛУМАЧЕННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В
СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ НАУЦІ**

Мельник С. М., Стрельцова К.В. 8

**ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЕВОЇ АКТИВНОСТІ
ДОШКІЛЬНИКІВ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ**

Руденок А.І., Замяля Т.М. 11

**ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОВСЯКДЕННОЇ СИТУАЦІЇ ДЛЯ
ПРАКТИЧНИХ ПОТРЕБ У РОБОТІ ПСИХОЛОГА**

Вінтюк Л. Я. 14

**ОСОБЛИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДЛІТКІВ В УМОВАХ
ДОПРОФІЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ**

Харченко А. С. 17

**THE ORGANIZATION OF CURRENT ASSETS CONTROL AT THE
ENTERPRISE**

Dombrovska N.R., 19

**ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРУ ПОКУПЦЕМ: ПРОБЛЕМИ ОФОРМЛЕННЯ
ТА ЗАКОНОДАВЧЕ ОБҐРУНТУВАННЯ**

Кравчук А.О., Стасюк О.В., Савицька О.В. 23

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ
ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ЛІЗИНГУ В БАНКАХ**

Зоря О.П., Бурлака К.Е. 28

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ
БОНУСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ**

Максименко І.Я., Волкова Т.Р. 30

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ КАСОВИХ
ДОКУМЕНТІВ: ПОРЯДОК ОФОРМЛЕННЯ ТА ОБІГУ**

Максименко І.Я., Питиляк А.П. 33

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЛІКВІДАЦІЇ
НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Зоря О.П., Максименко І.Я., Назарук А.В. 36

**ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ**

Максименко І.Я., Тронькіна А.А. 39

**ОСНОВНІ РИСИ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ
В ПЕРІОД ТОТАЛІТАРНО-РЕПРЕСИВНОГО РЕЖИМУ
(1929-1939 РР.)**

Харасик Н.О. 42

**ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО СЕРВИСА**

Мионов Ю.Б., Пургасов А.Б. 46

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Соколенко А.С.

к.е.н., доц. кафедри туризму та готельного господарства

Сорокіна Ю.С.

магістр

Харківський національний університет міського господарства

ім. О.М. Бекетова

Ключові слова: інформаційні технології, розвиток, готельне господарство.

Keywords: information technology, development, hospitality management.

Сьогодні спостерігається поступове зростання бізнес активності, збільшується частота ділових візитів як з закордону, так і між регіонами України. Для підтримки конкурентоспроможності та ефективного розвитку, а також для залучення іноземних туристів, в готелях Харкова необхідно активне впровадження інноваційних технологій, що застосовуються провідними світовими готельними підприємствами. Підприємствам готельного бізнесу при розгляді перспектив розширення своєї частки на ринку готельних послуг слід звернути увагу на тенденції, що визначають вибір засобів розміщення при організації подорожей бізнес туристів з закордону. Бізнес-готелі, як і готелі інших спеціалізацій, мають свою особливу клієнтуру [1]. В даному випадку це постояльці, які прибули з ділових питань. Бізнес-готелі будують, як правило, в центрі або безпосередній близькості від центру міста. Бізнес-готель обов'язково повинен мати налагоджене транспортне сполучення з вокзалами, аеропортами, виставками і районами ділової ак-

тивності того чи іншого міста. Готелі даного типу відрізняються цілим рядом особливостей, пов'язаних з обслуговуванням бізнес-туристів. Рівень конкуренції в готельному бізнесі, в тому числі і серед готелів обслуговуючих ділових туристів, неухильно зростає. Для виживання в умовах жорсткої конкуренції, готель повинен своєчасно і адекватно відповідати на зміни зовнішнього середовища і інновації в даному випадку є вигідним рішенням [2]. Сьогодні для бізнес-готелів, інноваційні технології повинні бути орієнтовані на створення максимальних зручностей для ділових постояльців. Особливе місце в обладнанні сучасного готелю ділового призначення займають ІТ технології. ІТ-фахівці стверджують, що найважливішими технологіями сьогодні є ті, які орієнтовані на пряму взаємодію з клієнтами готелів.

Можна виділити наступні нововведення в області інформаційних технологій, які вже зараз активно впроваджуються в готелях ділового призначення:

1. Перехід на технологію «чип і PIN», коли застосовується смарт-карта зі вбудованим чіпом і персональним PINом, що є ідентифікаційним номером, що дозволяє користуватися послугами готелю.

2. Впровадження платіжних систем для оплати з мобільних пристроїв.

3. Перехід на хмарну систему автоматизації PMS. Так, створення «хмарного» формату готельних сервісів: CRM (системи управління взаємовідносин з клієнтами), продажу та кейтерінгу, програм для прийому до оплати нових пластикових карт.

4. Забезпечення безпеки інформації, запобігання будь-яких інформаційних витоків і забезпечення схоронності даних, що передбачає токенизацію пристроїв, додатковий захист від інформаційних «дірок» і загальне наскрізне шифрування.

Головні IT-проблеми вітчизняних готелів полягають в наступному:

1. Темпи інформатизації готелів відстають від очікувань клієнтів;

2. Управляти ROI (окупністю інвестицій) новітніх технологій складно;

3. Труднощі з фінансуванням IT-технологій;

4. Недолік IT-фахівців для інформатизації готелів.

Для вирішення згаданих проблем і підвищення керованості готельного бізнесу, все більш широко застосовуються передові інформаційні технології. Їх активне використання дозво-

ляє готельним підприємствам ефективно контролювати якість послуг, що надаються [3]. Інноваційні технології безумовно потужний інструмент в питаннях підвищення рівня конкурентоздатності готелю, задоволення потреб постояльців і збільшенні доходів. Але, впроваджуючи інноваційні технології, слід пам'ятати: не дивлячись на широкі можливості, які відкрито для підприємства, існує також багато ризиків, обумовлених відсутністю віддачі нововведення. Вдаючись до такого інструменту як інновації, необхідно чітко опрацювати мету їх введення, можливості реалізації, наявність капіталу, а також спрогнозувати термін їх окупності і подальшої вигоди.

Література:

1. Полчанінова І. Л. Дослідження процесів трансформації готельного комплексу регіону / І. Л. Полчанінова, В. Г. Опанович // *Международный научный журнал (International Scientific Journal): Сборник научных трудов.* – 2016. – Вып. 1. – Т. 2. – С. 83 – 86.
2. Андренко І. Б. Організаційно-економічні аспекти розвитку готельного господарства регіону: Автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.10.01 / І. Б. Андренко; Харк. держ. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХДАМГ, 2003. – 20 с.
3. Влащенко Н. М. Інноваційні технології в готельному господарстві [Текст]: навч. посіб. / Н. М. Влащенко; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: Друкарня МАДРИД, 2014. – 127 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 121-127. – 300 прим. – ISBN 978-617-7050-65-9

ПРОБЛЕМА ВИТЛУМАЧЕННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ НАУЦІ

Мельник Світлана Михайлівна, Стрельцова Каріна Валеріївна

Одеський національний політехнічний університет

Одеса, Україна

Ключові слова: комунікація, технології, комунікаційні технології, соціально-комунікаційні технології, інформаційне суспільство

Ключевые слова: коммуникация, технологии, коммуникационные технологии, социально-коммуникационные технологии, информационное общество

Keywords: communication, technologies, communication technologies, social and communication technologies, information society

Сучасне суспільство щоденно зазнає кардинальних змін в усіх сферах діяльності. Швидкими темпами розвиваються інформаційно-комунікаційні технології, що зумовлює перебування людства в інформаційній ері. Комунікаційні технології все більше поширюються серед різних сфер людської діяльності: наука, освіта, розваги, сфера послуг тощо. Це, в свою чергу, вимагає від користувачів інформацією відповідних знань і вмінь. Одне з важливих питань в епоху інформаційно-комунікаційних технологій – здатність відокремлювати корисну, достовірну, актуальну та цілісну інформацію від тієї, що не задовольняє даним вимогам. Інформація сьогодні – не лише факти про ті чи інші явища, але й засіб маніпулювання як окремими індивідами, так і широкими людськими масами.

Комунікаційні технології не лише сприяють розвитку науково-технічного прогресу, але й вивчають різні техніки впливу на аудиторію, починаючи з організації комунікативного простору

в колективах та суспільстві, створення візуальних образів, міфів і закінчуючи політичними, кризовими технологіями, а також технологіями конструювання реальності.

Комунікаційні технології стали засобом досягнення різних цілей та вигод засобом поширення інформації, яка не завжди є повною та/або достовірною. Крім того інформація є основою існування сучасного інформаційного суспільства. У будь-якій своїй діяльності людина зазвичай прагне отримати більше даних про обрану сферу, про середовище і особливості його функціонування та існування.

Для усунення розбіжностей у розумінні термінів «комунікаційні технології», «соціальні технології», «соціально-комунікаційні технології», «прикладні соціально-комунікаційні технології», «інформаційні технології» далі в роботі подано їхнє значення.

Комунікаційні технології, на думку Г.Г. Почепцова, мають характерну спільну рису, а саме: вони чинять спро-

бу впливати на масову свідомість, що й вирізняє їх від інших варіантів міжособистісного впливу [2].

Соціальними технологіями В.Я. Матвієнко називає комплекс прийомів, що забезпечують досягнення сприятливих умов життя, їхньої організованості, ефективної взаємодії, задоволення суспільного інтересу, який тією чи іншою мірою відповідає вимогам соціального часу [2].

Соціально-комунікаційні технології, як вважає О.М. Холод, – це система маніпулятивних дій-комплексів, спрямованих на зміну поведінки соціуму [2].

Крім того, як і в будь-якому напрямку наукових досліджень, в соціології виділяють прикладні та теоретичні соціально-комунікаційні технології. Визначимо, в чому їх особливість.

Прикладні соціально-комунікаційні технології визначаються як такі, що мають практичний характер, відповідно до формули наукової спеціальності, у системі соціальної діяльності (у науці, політиці, освіті, культурі, а також – на виробництві).

Теоретичні соціально-комунікаційні технології – це ті, що не мають практичного характеру і розробляються з метою вдосконалення концепцій і теорій соціально-комунікаційних технологій і комунікаційних технологій.

Інформаційні технології являють собою сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, інтегрованих з метою збирання, обробки, зберігання, поширення, відображення і використання інформації в інтересах її користувачів. Ін-

формаційні технології відіграють важливу роль у сучасних комунікаціях, визначають певною мірою швидкість поширення інформації, відкривають нові можливості доступу до світових банків інформації.

Отже, вище наведені терміни виражають поняття, які перебувають у певному співвідношенні між собою. Найширшим поняттям слід вважати «комунікаційні технології», яке включає поняття «інформаційні технології», «соціальні технології», «соціально-комунікаційні технології».

Інтегративна єдність обговорюваних понять, що виражені в шести наведених термінах, може бути двох типів, а саме: прикладні соціально-комунікаційні технології і теоретичні соціально-комунікаційні технології.

О. Холод при визначенні самого поняття «комунікаційні технології» робить наголос на їх маніпулятивному характері: «Соціально-комунікаційні технології – це система маніпуляційних дій-комплексів, спрямованих на зміну поведінки соціуму» [2].

Усі соціально-комунікаційні технології можна вважати маніпулятивними в більшій чи меншій мірі. Оскільки до маніпуляції, відповідно до теорії інмутації суспільства, слід зарахувати мутацію й інмутацію, то ці технології варто розгалузити на два типи, а саме:

- 1) соціально-комунікаційні технології мутації;
- 2) соціально-комунікаційні технології інмутації.

Соціально-комунікаційними технологіями мутації слід вважати таку

систему маніпулятивних дій-комплексів, яка спрямована на позитивне або нейтральне змінення поведінки соціуму. Серед технологій мутації виділяють наступні: додавання, модифікації, трансформації.

До соціально-комунікаційні технологій інмутації слід зарахувати таку систему маніпулятивних дій-комплексів, яка спрямована на негативне змінення поведінки соціуму. Технології інмутації мають три види: змінення, руйнування, знищення.

На думку В. Корнеєва, головна особливість комунікаційних технологій полягає в тому, що вони реалізуються через комунікацію і завдяки їй, використовуватися можуть різні типи комунікації – міжособистісна, групова, масова, соціальна – в усій сукупності їх типологічних характеристик [1].

Вчений визначає комунікаційні технології як «форми спеціальної організації комунікації, які за умови дотримання технологічного ланцюжка гарантують отримання наперед визначеного результату», а також розглядає комунікаційні технології як засоби і форми здійснення соціальних комуні-

кацій, засіб реагування на інформаційну агресію і засіб проектування соціального простору.

Комунікаційні технології – засоби, пов'язані зі створенням, збереженням, передачею, обробкою і управлінням інформації. Цей широко вживаний термін включає в себе всі технології, що використовуються для спілкування та роботи з інформацією [2]

Таким чином, можна стверджувати, що в основі комунікаційних технологій лежить використання сучасних методів і способів впливу на свідомість людини.

Розгляд комунікаційних технологій як технологій маніпулювання потребує обґрунтування з точки зору вираховування всіх можливих механізмів впливу інформації як на масову свідомість, так і на свідомість конкретної людини.

Література

1. Корнеєв В.М. Комунікаційні технології як засоби проектування соціальної дійсності / В.М. Корнеєв // Наукові записки Інституту журналістики – т. 56. – 2014. – с. 176-181.
2. Холод О. М. Комунікаційні технології: підручник. – К.: КиМУ, 2011. – 312 с.

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ МОВЛЕННЕВОЇ АКТИВНОСТІ ДОШКІЛЬНИКІВ У ПРОЦЕСІ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

Руденок А.І.

кандидат психологічних наук

Замяля Т.М.

магістрантка, кафедра психології та педагогіки,

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

Попит сучасного суспільства на висококваліфікованих фахівців зі знанням іноземних мов протягом останніх років значно зріс. Підготовка таких фахівців можлива за умови раннього навчання іноземним мовам. Саме дошкільний вік, на думку багатьох дослідників (Н Басова, Н. Безруких, В. Бухбіндер, І. Вронська, Н. Гальскова, Г. Рогова, О. Седельникова і ін.), є найсприятливішим для цього. Саме тому, одна з умов підвищення якості навчання – забезпечення мовної активності дітей дошкільного віку [8].

Психофізіологічні і нейрофізіологічні дослідження як вітчизняних (Л. Виготський, А. Зимова, А. Леонтьев та ін.), так і зарубіжних вчених (Н. Браун, У. Пенфільд, Л. Робертс, В. Сінгер та ін.) показують: на п'ятому році життя у дитини практично завершується нейрофізіологічне дозрівання мозку, що є передумовою інтенсивного розвитку пізнавальних процесів і мовних здібностей [1].

А.А. Алхазішвілі у своїх дослідженнях показав, що мова як засіб спілкування функціонує через мовну активність, яка в формі мовленневих дій вплітається в акти мовної поведінки, і

виникає тоді, коли людині для задоволення своєї потреби необхідно вступити в контакт з оточуючими людьми. Умови, в яких відбувається мовленнєва взаємодія між учасниками, а також наявність самих комунікантів створює, в свою чергу, мовну ситуацію. Мовна ситуація не тільки впливає на сам процес формування мовного висловлювання, а й спонукає до нього, на думку А.А. Леонтьєва і Д.І. Ізаренкова, диктуючи правила комунікативної поведінки учасників, вибору засобів мовного матеріалу при розмові, відповідно до правил і норм культури мови [2]. Також ряд дослідників вказують на те, що мовна активність є показником інтелектуального розвитку індивіда в цілому (Л.С. Виготський, А.В. Запорожець, А.А. Леонтьєв, А.Р. Лурія, Д.Б. Ельконін та ін.) [3].

До показників мовної активності, які безпосередньо можна виявити у дітей дошкільного віку відносяться такі прояви як: швидкість мовних реакцій, темп мовних висловлювань у певних комунікативних ситуаціях, здатність дитини швидко і без додаткової допомоги будувати зв'язне висловлювання [4].

Що ж таке іноземна мова для дошкільнят? Найчастіше – нова цікава гра. Оскільки п'ятирічні діти ще не розуміють, навіщо їм потрібно вивчати іноземну мову, навчання направляють на задоволення їх пізнавальних та ігрових потреб і можливостей. В цьому і перевага раннього навчання іноземної мови. Мовний матеріал для слухання і розмов підбираються з урахуванням тематики повсякденного життя в дитячому садку, в сім'ї, в сфері інтелектуальних і емоційних інтересів 5-6-тирічної дитини. Засвоєння будується на мовній основі в процесі спілкування. Дидактичні ігри, які використовуються на заняттях, сприяють виконанню важливих методичних завдань: формують психологічну готовність дітей до спілкування іноземною (англійською) мовою, забезпечують природну необхідність багаторазового повторення мовного матеріалу, розвивають пам'ять, увагу, логічне мислення.

Оскільки ще занадто нестійку увагу дітей дошкільного віку можна утримати лише яскравим образним наочним матеріалом, використовують для цього тематичні набори карток. Все це розвиває образну і асоціативну пам'ять дітей, а визначення чітких завдань – словниково-логічну пам'ять.

Успішне вирішення освітньо-виховних завдань можливе за умови впливу не тільки на свідомість дітей, але і на їх емоційну сферу. Ефективними засобами впливу на почуття дитини є музика і спів. Вони можуть

допомогти і в вивченні іноземної мови в дитячому садку. Зокрема, пісня як один з видів мовного спілкування сприяє розширенню лексичного запасу. У пісенному ритмі краще засвоюються граматичні конструкції, удосконалюються навички правильної артикуляції і вимови звуку. А ще завдяки музиці створюється теплий психологічний клімат, підвищується емоційний тонус [5].

Висновки. Мовна активність проявляється в поведінці дошкільнят у вигляді комунікабельності, ініціативності, прагнення до лідерства, відсутності скутості, умінні вести діалог і монолог, емоційного відгуку на мову оточуючих. Для здійснення мовної діяльності і прояви мовної активності, на думку дослідників, необхідна потреба в нових враженнях або пізнавальна активність. Таким чином, мовна активність дітей дошкільного віку є показником ефективності засвоєння дитиною мовної діяльності, умовою вербальної комунікації і невід'ємною складовою розвитку особистості дошкільнят в цілому. У свою чергу, мовна активність виступає також як компонент інтелектуального розвитку, особливо якщо вона продукується у іншомовному колі спілкування, є крім того, показником засвоєння знань, особистісної особливості дитини, що виявляється в процесі мовного спілкування.

Список використаних джерел

1. Вронская И.В. 105 занятий по английскому языку для дошкольников. СПб.: КАРО, 2006. 368 с.

2. Галигузова Л.Н. Ступени общения: от года до семи лет. Самара, 2013. 351 с.
3. Гальскова Н.Д., Гез Н. И. Теория обучения иностранным языкам: лингводидактика и методика. М.: Изд. центр «Академия», 2005. 336 с.
4. Доман Г., Доман Дж. Как научить ребенка читать. М.: Аквариум, 1996. 350 с.
5. Зимняя И.А. Педагогическая психология. М.: Логос, 2003. 384 с.

ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОВСЯКДЕННОЇ СИТУАЦІЇ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ПОТРЕБ У РОБОТІ ПСИХОЛОГА



Вінтюк Л. Я.

студентка психології Львівського інституту
Міжрегіональної академії управління персоналом

Ключові слова: повсякденна ситуація, психологічний аналіз, діяльність практичного психолога, врегулювання конфліктної ситуації.

Key words: everyday situation, psychological analysis, activity of a practical psy-

chologist, conflict management.

Підготовка практичних психологів у сучасних умовах вимагає надання їм не лише потрібних знань, але й необхідних у повсякденній діяльності практичних навичок. До них належить і вміння здійснювати психологічний аналіз повсякденних ситуацій, що призводять до конфліктів, оскільки саме для врегулювання їх, як і для подолання негативних наслідків, нерідко звертаються клієнти до психолога. Лише розібравшись із ситуацією, можна запропонувати оптимальне рішення, що допоможе вирішенню конфлікту та запобіганню подібним ситуаціям у майбутньому. Дана обставина зумовлює актуальність даного дослідження.

Мета роботи: здійснити аналіз буденної ситуації, що призводить до конфлікту, на конкретному прикладі, для пошуку можливості оптимального виходу з неї.

Ситуація, що склалася, мала місце в освітньому закладі м. Львова. Молода жінка, методист кафедри, спитала до-

зволу у завідувача піти (на наступний день зранку) в поліклініку, оскільки записалася на прийом до лікаря; на що отримала дозвіл і звільнення до обіду. На наступний день відвідала поліклініку, до обіду залагодила всі справи, після цього повернулася на роботу.

На роботі вона зустріла завідувача канцелярії інституту, жінку пенсійного віку, яка напала на неї з претензіями. Вони полягали в тому, що методист легковажить своїми посадовими обов'язками і прогулює роботу; причому це було зроблено нетактовно, підвищеним голосом, і більше скидалося на образ, ніж на ділове зауваження. На що була дана відповідь, що ситуація погоджена з безпосереднім керівником, однак це не зупинило кривдника, яка мала намір влаштувати сварку. В результаті методист отримала стрес, вона настільки пережила цю ситуацію, що у неї підвищився тиск, і вона, на прохання присутніх на кафедрі викладачів, пішла додому, оскільки не могла працювати. Це призвело до

погіршення стану її здоров'я, а тому в найближчі дні змушена була вдатися до лікування.

При огляді літератури на дану тему було з'ясовано, що спочатку потрібно здійснити психологічний аналіз ситуації; при цьому відзначено, що доцільно навчитися його проведенню на аналізі ситуацій з художніх творів психологічного спрямування (див., напр.: [1; 2]). В ході даного дослідження було освоєно дану процедуру, після чого було здійснено аналіз викладеної вище ситуації.

Аналіз ситуації. Завідувач канцелярії перевищила свої повноваження, при чому порушила допустимі норми службового спілкування. Жінка старшого віку, через брак уваги, спілкування, для відчуття власної значимості спробувала показати свою "владу" і вплив на особу, яка, будучи тактовною і скромною, не могла постояти за себе. У психології це називається "синдром моськи", і є паталогічним способом самоствердження, який використовується при відсутності інших можливостей. Натомість методист кафедри, вразлива особа, не звикла до такого поведіння; не схильна до конфліктів, з пониженою здатністю себе захистити. Вона настільки пережила дану подію, що це призвело до погіршення її стану, тим більше що вона і так була нездорова.

Звісно, дана ситуація потребує адміністративного втручання, і може бути вирішена керівництвом закладу. Однак це не захистить людину, на яку вчинено психологічний тиск, від нер-

вового зриву, що й сталося у даній ситуації. Тим більше, для психолога, що розбирається у такій та подібних ситуаціях, стоїть завдання навчити уникати можливих шкідливих наслідків такого "психологічного вампіризму".

З особою, що зазнала психологічного нападу – методистом кафедри – було проведено необхідну роботу; передусім, роз'яснено ситуацію, причини її виникнення тощо. Основну увагу було приділено розгляду питання: як психологічно грамотно потрібно було вчинити у даній ситуації, щоб уникнути небажаних наслідків? Для цього були запропоновані для освоєння та подальшого використання наступні можливості.

Можливість 1. Оскільки методист не була безпосередньо підлеглою секретарки, вона могла просто ввічливо сказати, що не підпорядковується їй і демонстративно піти, щоб не стати жертвою психологічного нападу. Проте, можливо, вона і не очікувала сааме такого варіанту розвитку подій; а тим більше таких наслідків. У будь-якому випадку не варто було перейматися висловленими претензіями, оскільки вона нічого не порушила.

Можливість 2. Можна було залишитися на місці, проте використати психологічний захист. У всіх випадках, коли доводиться вислуховувати прикри, незаслужені й образливі зауваження чи звинувачення, як психологічний захист можна використовувати молитву, яку необхідно читати про себе. В такий спосіб особа, що захищається, перебуває на місці, але дистанціюється

від ситуації і не зазнає психотравмуючого впливу. Саме така поведінка була оптимальною у даній ситуації, і для запобігання шкідливим наслідкам стресогенних ситуацій у майбутньому її доцільно використовувати в подібних випадках.

Висновок. Психологічний аналіз конкретних повсякденних ситуацій, які зустрічаються у роботі практичного психолога, дозволяє, розібравшись у них, знайти оптимальний варіант поведінки, що дасть змогу уникнути небажаних наслідків, стресів, психічних зривів, тощо, зокрема, виробленням доцільних моделей поведінки або шляхом

здіяння засобів психологічного захисту; а також доречно навчити клієнтів, що зазнають психологічного нападу, уникати їх негативних наслідків.

Література:

1. Вінтюк Ю. В. Психологічний аналіз у навчальній роботі зі студентами-психологами (на прикладі оповідання Р. Акутагави “В гушавині”) // Science, research, development. Pedagogy. Monografia poconferencyjna. (30.01.2018 Berlin). – Warszawa: Wydawca: Sp. z.o.o. «Diamond trading tour», 2018. – S. 8-10.
2. Вінтюк Ю. В. Психологічний аналіз у навчальній роботі зі студентами-психологами (на прикладі роману М. Каннінгема «Години») / Ю. В. Вінтюк // Молодий вчений. – 2018. – № 5 (57). – Ч. III. – С. 501-506.

ОСОБЛИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ ПІДЛІТКІВ В УМОВАХ ДОПРОФІЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ

Харченко А. С.

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології

Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка

Ключові слова: профільне навчання, допрофільна підготовка, особистість, підлітковий вік, професійні інтереси.

Keywords: profile educating, pre-core educating, personality, adolescence, professional interests.

Сьогодні в Україні одним із головних напрямів реформи НУШ є формування мережі старших профільних шкіл. Профільне навчання сприяє формуванню ціннісних орієнтацій, розвитку творчого, продуктивного мислення учня, його самостійності, здатності приймати рішення, а також формує вміння будувати успішні міжособистісні взаємовідносини. Таким чином, профільне навчання виступає важливою умовою становлення і розвитку особистості школяра.

Допрофільна підготовка здійснюється у 8-9-х класах із метою професійної орієнтації учнів, сприяння у виборі ними напряму профільного навчання в старшій школі. Форми її реалізації – введення курсів за вибором, поглиблене вивчення окремих предметів.

Дослідження особистісних особливостей учнів в умовах профільного навчання та допрофільної підготовки проводили Л. Г. Верьовкіна [1], М. В. Данилова [2], Т. В. Огородова [3], В. В. Рибалка [4], О.Л. Юрчук [5] та інші.

У результаті нашого дослідження було виявлено, що учні математичного профілю характеризуються більшою рівноваженістю, витримкою, наполегливістю, орієнтуванням на реальність і меншою імпульсивністю та схильністю до романтизму. Вони більш практичні, схильні до аналізу та інтелектуальної переробки інформації. Мають розвинене почуття обов'язку. Проте в міжособистісному спілкуванні більш замкнуті; у них частіше виникають труднощі у встановленні безпосередніх контактів.

Учні гуманітарного профілю характеризуються гнучкістю, товариськістю, меншою емоційною стійкістю. Вони життєрадісні, експресивні, мають більш розвинені естетичні інтереси. В них рідше спостерігається невдоволеність собою та самобичування.

Рівень домагань більшості учнів математичного профілю навчання є високим. В учнів гуманітарного класу виявлено середній його рівень. Протилежна тенденція спостерігається стосовно самооцінки. Так, для учнів мате-

матичного класу характерними є низький та середній рівні самооцінки. Натомість більшість учнів гуманітарного профілю мають високий її рівень.

Особистісна спрямованість підлітків пов'язана зі специфікою навчального профілю. Учні гуманітарного профілю відрізняються вираженою потребою у спілкуванні, прагненням підтримувати добрі відносини з однолітками. Вони виявляють стійкий інтерес до спільної діяльності. Учні, які навчаються за математичним профілем, мають більш розвинений інтерес до процесу праці; вони менше спрямовані на взаємодію, схильні до самостійного виконання поставлених завдань.

Нахили до типів професій учнів математичного і гуманітарного класу суттєво різняться і пов'язані здебільшого з навчальним профілем. Інтереси більшості підлітків математичного профілю знаходяться у сфері обчислень, точних розрахунків, роботи механізмів та пристроїв. Найбільш оптимальними типами професій для них виявилися “Людина-знакова система” та “Людина-техніка”. Учні гуманітарного класу відрізняються від учнів “математиків” прагненням до витонченості, творчості, безпосередньої міжособистісної взаємодії. Типами професій, які найбільше відповідають їх інтересам, є “Людина-людина” та “Людина-художній образ”.

Отже, допрофільна підготовка є важливою умовою формування специфічних психологічних особливостей особистості підлітків. Для успішного розвитку і становлення особистості підлітків під час допрофільної підготовки є здійснення психологічного супроводу. Тому одним з найважливіших завдань є запровадження системи психологічного супроводу особистісного розвитку підлітків в умовах допрофільної підготовки та розробка його концептуальної моделі, що й буде перспективою нашого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вережкина Л.Г. Специализированное обучение как фактор формирования ценностных ориентаций учащихся. Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2006. – 26 с.
2. Данилова М.В. Профессиональное самоопределение подростков в свяи с интеллектуально-личностными особенностями и социально-семейной ситуацией развития. Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Спб., 2009. – 24 с.
3. Огородова Т.В. Психологические характеристики творческого мышления учащихся профильных классов. Автореф. дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2006. – 22 с.
4. Рибалка В.В. Особистісний підхід у профільному навчанні старшокласників / В.В. Рибалка // За ред. Г.О. Балла. К.: ГПППО АПН України, 1998.– 160 с.
5. Юрчук О.Л. Некоторые особенности личностного развития учащихся различных образовательных профилей // Профильная школа. 2007, № 3. С.16 – 21.

THE ORGANIZATION OF CURRENT ASSETS CONTROL AT THE ENTERPRISE

Dombrovska N.R.,

candidate of economic sciences, assistant professor of department of fundamental and special subjects of educational and scientific Chortkiv Institute of Entrepreneurship and Business of Ternopil National Economic University

Keywords: current assets, control, organization.

Control is a function of economic management of a business entity, which is implemented in the form of systematic, continuous supervision of the parameters of formation and use of material and financial resources, as well as verification and evaluation of the final results of financial and economic activities.

Accounting practice of domestic enterprises shows that the number of violations in the organization of accounting and control of current assets is still quite large. We also note the absence of the required assessment of the efficient use of current assets by turnover indicators, the ratio of current assets shares of different degrees of risk, the optimality of used current assets inventory procedures and management procedures that form the information needed to make decisions on increasing the efficiency of formation and use of current assets as well as the financial sustainability of the enterprise.

The purpose and character of the use of certain types of current assets have significant features. Therefore, at grain processing plants with a high volume of use of current assets control is detailed in terms of its main types. The process of

organization of control is divided into four stages: Stage I – preparation and planning; Stage II – accounting and internal control systems review and risk assessment; Stage III – selective verification of business transactions, accounts balances and register data, collection, documentation and evaluation of evidence; Stage IV – generalization and evaluation of audit results, compilation of the controller report and its implementation.

The overall plan of the audit should describe the expected scope and procedure of the audit, the number of tasks and the list of professionals involved in their decision and their specific responsibilities.

The tasks of the general audit plan are shown in details in the appropriate program, which is a set of instructions for the controller who performs the audit, as well as a means of controlling and verifying the proper performance of the work.

Unlike the general audit plan, where there are general recommendations, the program should specifically describe what and how it should be checked, what to look for, what to compare, what initial documents should be requested from ac-

counting staff when checking the inventory, accounts receivable, cash in accordance with the economic substance of the transactions specified in the correspondence of the accounts and the work plan of the audited entity's accounts, and indicate which errors and irregularities are possible.

In order to collect direct evidence of errors, irregularities and misstatements in the financial statements, the audit uses control procedures that can be grouped by their content as follows:

1. Procedures for limiting or delegating authority: accountability of one employee to another; restriction of access to assets and records; controlling of applications and computer information systems.

2. Procedures related to data verification: internal audits and reconciliation of data on financial and economic activity, efficiency of management of current assets; comparison of the results of the calculation of cash, inventories and accounting data (inventory); comparison of data obtained from internal sources with those of external sources of information; verification of analytical accounts and current records and arithmetic accuracy of records; comparison and analysis of financial results with targets.

The overall importance of restriction or delegation procedures is closely related to an element of the control environment, such as the allocation of responsibilities and powers. The right to enter information when working with accounting programs is given to specialists, depending on their qualifications. A more severe restriction requires the right to make cor-

rections to the information base, which should be accessible only to the most highly skilled, experienced employees.

The allocation of functional responsibilities has a significant impact on the effectiveness of the internal control system. The following types of functions should, in our opinion, be the responsibility of different departments or different employees of the enterprise accounting department:

1. Authorization of business operations. These responsibilities are fulfilled by employees who are authorized to initiate business records.

2. In most businesses, economic transaction registration, accounting, and transaction recording (reporting) is performed by a computer system.

3. Current assets securing in the course of business transactions.

4. Periodic comparison of existing current assets with the amounts recorded in the accounts – this provides for a regular inventory of current assets and taking appropriate measures in case of discrepancy.

Performance controlling is conducted at several levels: formalized control of timely execution; control of conformity of the form of created documents of their contents; control of the correspondence of the level and form of each document, the conformity of their signatures with the decryption control, including analysis of the nature and completeness of the execution of tasks, tasks, requests' answers.

Different levels of control should be carried out at the enterprise by different officials competent in performing such

control and if they have the appropriate authority [2, p.434]. It is clear that control is part of the job responsibilities of not only managers of all ranks, but also in the case with a large volume of control documents, there is a special control unit – an internal control service, which is largely absent in the surveyed enterprises.

The content of control of circulating assets of the grain processing plant is reduced to comparing information on the conditions and results of the enterprise with the requirements of the administration, formed in the form of criteria for the effectiveness of management of current assets. Performance criteria for managing current assets are developed based on the interests of the administration. Therefore, it can be assumed that during the formation of management decision these criteria will be used several times, sometimes to determine the effectiveness of management of current assets of different enterprises, before the final decision [3, p.53]. This makes it possible to consider the criteria and parameters of the activities by which they are determined, a constant array of information used in the control of the effectiveness of management of current assets.

The stated objectives of controlling the effectiveness of current assets management with the help of computer programs can be achieved by using Microsoft Excel spreadsheets, which provide the formation of appropriate primary information, its preservation, processing before entering into the forms used in performing the procedures of control of the efficiency of current assets management

of the plant, establishing links between documents within one or more files, determining the logical conditions by which the actual data is compared with the criteria and evaluation of results from such comparisons.

The connection between electronic documents and the formation of initial information on current assets is made using the balance sheet of the company. On the basis of the primary information summarized in the balance sheet, by introducing formulas for calculating intermediate balance sheet indicators, it is possible to make calculations that can be used in further analysis and control, in particular, the calculation of indicators and the conditions for effective management of the assets of the plant. To determine the evaluation of the comparison of actual indicators with the criteria, we use the Microsoft Excel logic function, which determines the algorithm for assigning a result value, based on two possible results of the comparison of positive and negative ones. organization

Thus, the analysis of the internal control system for circulating assets at the surveyed enterprises showed that it is not organized quite systematically, so the procedure of its implementation is considered and it is recommended to create an internal control service, which should be based on a scientific approach aimed at the sound implementation of grain processing plants in such a mechanism that would ensure the control of timely and complete formation of current assets, capital in the context of the sources provided; control over the efficiency of the use of

current assets; control of ensuring constant solvency and financial stability.

References:

1. Hutsalenko L. Control of accounts receivable in enterprise management / L. Hutsalenko, I. Slobodyanyuk // Economic Sciences. – Issue 1 (56). – T. 3. – 2012. – P. 154-159.
2. Kotsupatriy M. Internal control: organizational aspects and classification features / M. Kotsupatriy, U. Hutsalenko // Economic analysis. – 2010. – Issue 6. – P. 433-436
3. Maksimov V. Principal model of internal audit (on the example of inventories) / V. Maksimov // Accounting and audit. – 2008. – №12. – P.52-55.

ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРУ ПОКУПЦЕМ: ПРОБЛЕМИ ОФОРМЛЕННЯ ТА ЗАКОНОДАВЧЕ ОБҐРУНТУВАННЯ

Кравчук А.О.

Канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування
Одеський державний аграрний університет

Стасюк О.В.

Магістр
Одеський державний аграрний університет

Савицька О.В.

Магістр
Одеський державний аграрний університет

***Анотація.** В дослідженні розглянуто нормативно-правове регулювання повернення товарів від покупців суб'єктів господарювання та кінцевих споживачів. Узагальнено послідовність документального оформлення операцій з повернення товару та запропонована схема порядку відображення даних операцій в обліку.*

Ключові слова: повернення товару, покупець, договір, продаж, оплата, документи, господарські операції.

Key words: return of goods, buyer, contract, sale, payment, documents, business transactions.

В сучасному економічному житті суспільства та держави переважають процеси с купівлі-продажу відповідних ресурсів, товарно-матеріальних цінностей, які супроводжуються певними правилами їх оформлення, законодавчими нормами. Проте по сьогоднішній день разом з розвитком та вдосконаленням купівельних відносин, з'являються все нові проблеми розрахунків, дотримання договірних умов, якості та відповідності товарів технічним характеристикам і т. д. Логічним фактом є орієнтація більшості продавців на широкий масовий ринок, що несе за собою зростання спірних питань, щодо об'єкта реалізації. Одним з найрозповсюдженіших пи-

тань процесу реалізації є повернення товару. Даний процес в більшості випадків має негативний характер, так як зменшує фінансовий результат продавця та створює додаткові труднощі для покупця. Актуальність даного питання пояснюється важливістю обізнаності обох сторін в законних умовах повернення, правильності та обґрунтованості відображення в обліку, задля зменшення затрат ресурсів на оформлення подібних господарських операцій.

Ініціатором процесу повернення може бути як покупець, тау і продавець (наприклад, у випадку порушення строків або умов розрахунку). Проте в більшості випадків, ініціатором

Таблиця 1

Нормативне регулювання повернення товарів

Покупець – суб’єкт господарювання	Покупець – кінцевий споживач
<p>Повернення товарів регулюють ЦКУ [3] та договір.</p>	<p>Особливості повернення товарів регулюють ЦКУ та Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII (далі – Закон про захист прав споживачів) [4].</p>
<p>Підстави повернення:</p> <p>1) у разі істотного порушення вимог щодо якості товару покупець має право за своїм вибором (ч. 2 ст. 678 ЦКУ): – відмовитися від договору і вимагати повернення сплачених за товар грошей; – вимагати заміни товару;</p> <p>2) у разі якщо продавець у розумний строк не доукомплектував товар, покупець має право за своїм вибором (ч. 2 ст. 684 ЦКУ): – вимагати заміни некомплектного товару на комплектний; – відмовитися від договору та вимагати повернення сплаченої грошової суми;</p> <p>3) якщо продавець передав товар в асортименті, що не відповідає умовам договору купівлі-продажу, покупець має право відмовитися від його прийняття та оплати, а якщо він вже оплачений, – вимагати повернення сплаченої за нього грошової суми (ч. 1 ст. 672 ЦКУ);</p> <p>4) якщо продавець передав покупцеві меншу кількість товару, ніж це встановлено договором купівлі-продажу, покупець має право вимагати передання кількості товару, якої не вистачає, або відмовитися від переданого товару та його оплати, а якщо він оплачений, – вимагати повернення сплаченої за нього грошової суми (ч. 1 ст. 670 ЦКУ);</p> <p>5) якщо приналежності товару чи документи, що стосуються товару, не передані продавцем у встановлений строк, покупець має право відмовитися від договору купівлі-продажу та повернути товар продавцеві (ч. 2 ст. 666 ЦКУ).</p> <p>Повернути якісний товар можна за певних умов. У разі розірвання договору у зв’язку з істотними змінами обставин, якими керувалися сторони під час його укладення (ст. 652 ЦКУ). Сторони в договорі можуть передбачити обставини, умови, за яких може бути повернено якісний товар. У протилежному разі, якщо договір закрито, повернення товарів без належних підстав розцінюватиметься як зустрічне постачання.</p>	<p>1. Споживач має право обміняти непродовольчий товар належної якості на аналогічний у продавця, у якого він був придбаний, якщо товар не задовольнив його за формою, габаритами, фасоном, кольором, розміром або з інших причин не може бути ним використаний за призначенням (ст. 9 Закону про захист прав споживачів і ст. 707 ЦКУ).</p> <p>2. Споживач має право на обмін товару належної якості протягом 14 днів, не рахуючи дня купівлі, якщо триваліший строк не оголошений продавцем. Якщо на момент обміну аналогічного товару немає в продажу, споживач має право або придбати будь-які інші товари з наявного асортименту з відповідним перерахуванням вартості, або розірвати договір й одержати назад гроші в розмірі вартості поверненого товару, або здійснити обмін товару на аналогічний при першому ж надходженні відповідного товару в продаж. Продавець зобов’язаний у день надходження товару в продаж повідомити про це споживача, який вимагає обміну товару.</p> <p>Перелік товарів належної якості, що не підлягають обміну (поверненню), затверджено постановою КМУ від 19.03.1994 р. № 172 [5].</p> <p>3. У разі виявлення покупцем протягом гарантійного чи інших строків, установлених обов’язковими для сторін правилами чи договором, недоліків, не застережених продавцем, або фальсифікації товару покупець має право за своїм вибором (ст. 708 ЦКУ):</p> <p>1) вимагати від продавця або виготовлювача безоплатного усунення недоліків товару чи відшкодування витрат, здійснених покупцем або третьою особою, для їх виправлення;</p> <p>2) вимагати від продавця або виготовлювача заміни товару на аналогічний товар належної якості або на такий самий товар іншої моделі з відповідним перерахунком у разі різниці у ціні;</p> <p>3) вимагати від продавця або виготовлювача відповідного зменшення ціни;</p> <p>4) відмовитися від договору та вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми.</p> <p>Особливості повернення товарів, реалізованих поза торгівельним/офісним приміщенням, прописані в ст. 12 Закону про захист прав споживачів</p>

повернення виступає покупець, і в залежності від того ким він є – кінцевим споживачем чи суб'єктом господарювання, законодавство визначає певні особливості повернення товарів [1] (табл.1).

Більш детально розкриємо порядок документального оформлення повернення товару суб'єкту господарювання. У разі, якщо покупець – суб'єкт господарювання виявив порушення умов договору купівлі-продажу щодо кількості, асортименту, якості, комплектності, тари та (або) упаковки товару, він зобов'язаний повідомити продавця про це в строк, установлений договором або актами цивільного законодавства, а якщо такий строк не встановлений, – у розумний строк після того, як порушення могло бути виявлене відповідно до характеру та призначення товару.

Повідомлення про виявлені недоліки та прийняте рішення про повернення товару пропонується оформлювати листом у довільній формі чи претензією. Оформити повернення товарів можна накладною на повернення або актом повернення, який складається у довільній формі з дотриманням обов'язкових реквізитів первинного документа згідно ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [2].

Обліковці пропонують оформлювати повернення товару накладною за формою М-11, при цьому необхідно вказати підставу повернення товару, вказати договір поставки, реквізити

документа, за яким були отримані ці товари. Повернення коштів за повернений товар регулюють сторони між собою, зокрема обумовлюють і строки повернення.

Кінцевий споживач вимогу про заміну чи повернення товару оформлює заявою в довільній формі. Своєю чергою, покупець має пред'явити розрахунковий документ що засвідчує придбання (щодо товарів, на які встановлено гарантійний строк, пред'являє технічний паспорт чи інший документ, що його замінює, з позначкою про дату продажу). У заяві вказуються й реквізити картки, якщо повернення коштів проводитиметься безготівково. У разі розірвання договору, укладеного поза торговельними чи офісними приміщеннями, споживач повинен повідомити продавця (виконавця) про місце, де продукція може бути повернена. У випадку розірвання договору розрахунки зі споживачем у разі підвищення ціни на товар провадяться виходячи з його вартості на час пред'явлення відповідної вимоги, а за умови зниження ціни – виходячи з вартості товару на час купівлі. Гроші, сплачені за товар, повертаються споживачеві в день розірвання договору, а за неможливості повернути гроші в день розірвання договору – в інший строк за домовленістю сторін, але не пізніше, ніж протягом семи днів відповідно до Закону про захист прав споживачів.

Законодавство регулює правильність оформлення даних операцій в обліку, проте часті порушення зумови-

Повернення оплати кішчевому споживачеві

1. Одночасно з поверненням товарів показують Дт 704 Кт 301.
2. Сторнують Дт 902 Кт 28.
3. Коригування податкових зобов'язань із ПДВ показують Дт 704 Кт 641 методом сторно.
4. Реєстрації розрахунку коригування до податкової накладної.
5. Результати повернення списуються на фінансовий результат Дт 79 Кт 704.

Повернення суб'єкту господарювання

1. Одночасно з поверненням товарів показують Дт 704 Кт 685 (чи 361) — залежно від того, уже розраховувався покупець за такі товари чи ще ні.
2. Сторнують Дт 902 Кт 28.
3. Коригування податкових зобов'язань із ПДВ показують Дт 704 Кт 641 методом сторно.
4. Реєстрації розрахунку коригування до податкової накладної.
5. Результати повернення списуються на фінансовий результат Дт 79 Кт 704.

Рис. 1. Порядок відображення в обліку повернення товару.

ли необхідність детального вивчення цього питання.

Продавець має відображати операцію з повернення товару за субрахунком 704 «Вирахування з доходу». Згідно з Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом Мінфіну від 30.11.1999 р. № 291 [6], за дебетом субрахунку 704 відображають суми, які підлягають вирахуванню з доходу, зокрема вартість повернених покупцем продукції та товарів. Треба враховувати певну послідовність оформлення даних операцій бухгалтерськими записами (рис. 1).

За операцією повернення товарів важливі показники фінансового результату до оподаткування, вони

включають операцію з повернення та її вплив на рахунок 79.

Процес реалізації товару виступає завершальним етапом діяльності підприємства і на меті одержання максимального фінансового результату від реалізації, що є основною метою функціонування компанії та забезпечує продовження її діяльності. З юридичної точки зору, важливу роль в належному забезпеченні досягнення цієї мети відіграє договірний процес і досягнуті домовленості. Саме від передбачених в укладеному договорі умов передачі права власності на товар залежить факт визнання доходу від реалізації готової продукції в бухгалтерському та податковому обліку.

Запропонована послідовність відображення операцій з повернення товару допоможе правильному веденню обліку, уникнення порушень законо-

давства, що забезпечить збереження коштів підприємства та зменшить трудомісткість оформлення цих операцій персоналом.

Література

1. Морозовська Г. Повернення товару від покупця. Бухгалтерська електронна газета «Інтерактивна бухгалтерія» № 195. 2017 р. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/112294> Дата звернення 15.09.2019 р.).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV.
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
4. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.91 р. № 1023-XII.
5. Про реалізацію окремих положень Закону України «Про захист прав споживачів»: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.03.1994 № 172.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291.
7. Кравчук А. О. Нарощення фінансових потоків суб'єктів аграрного бізнесу / А.О. Кравчук, С. В. Вихристюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – С. 31-37. Режим доступу: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6292&i=5>.
8. Кравчук А. О. Діагностика та моніторинг діяльності суб'єктів аграрного бізнесу. / А. О. Кравчук, О. В. Карабанов // Український журнал прикладної економіки. – 2016 р. – Том 1. № 4. – С. 56-64.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ЛІЗИНГУ В БАНКАХ

О.П. Зоря,

к.с.н., доцент

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

К.Е. Бурлака,

магістрант

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції з лізингу в банках України визначаються Інструкцією з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України, яка розроблена відповідно до Цивільного кодексу України; Законів України: «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України», «Про фінансовий лізинг»; Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 «Оренда» та інших законодавчих актів України, нормативно-правових актів НБУ.

Лізингова (орендна) операція – господарська операція фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних засобів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк. [1]

Банк оцінює договір лізингу (оренди) у цілому або окремі компоненти як договір оренди, якщо виконуються такі критерії:

1) актив є ідентифікованим;

2) лізингоодержувачу (орендарю) передається право отримувати практично всі економічні вигоди від використання ідентифікованого активу протягом усього періоду використання активу;

3) орендарю передається право визначити спосіб використання активу протягом усього періоду використання в обмін на компенсацію;

4) орендодавець не має істотного права заміни активу протягом строку його використання. [2]

Банк визначає строк оренди як невідмовний період оренди разом з: періодами, на які розповсюджуються право продовження оренди, якщо орендар обґрунтовано впевнений у тому, що він скористається такою можливістю; періодами, на які розповсюджуються право припинити дію оренди, якщо орендар обґрунтовано впевнений у тому, що він не скористається такою можливістю.

Банк переглядає строк оренди, якщо сталася зміна невідмовного періоду оренди. Орендар має право не визна-

вати договір орендою у разі короткострокової оренди або оренди, за якою базовий актив має низьку вартість, і не відображати в обліку актив з прав користування та орендні зобов'язання.

Орендар визнає орендні платежі витратами на прямолінійній основі протягом строку оренди або на іншій систематичній основі, якщо застосовує звільнення від визнання оренди, та відображає їх у бухгалтерському обліку за рахунком 7395 Плану рахунків.

Орендар самостійно визначає вартість базового активу за орендою, яка є низькою, і визначає це в обліковій політиці банку із застосуванням професійного судження. Орендар визнає новий договір оренди, якщо відбулася модифікація договору короткострокової оренди або сталася будь-яка зміна строку оренди, яку орендар обліковував. Орендар має застосовувати політику визнання короткострокової оренди за класом базового активу, з яким пов'язане право на використання.

Орендар має право приймати рішення щодо застосування звільнення від визнання оренди для кожного окремого випадку оренди, якщо вартість базового активу за ним є низькою.

Орендар обліковує компоненти договору, які є орендою окремо від компонентів договору, що не пов'язані з орендою, якщо виконуються обидві такі умови: орендар може отримувати вигоду від використання самого базового активу або з іншими ресурсами, які він може легко отримати; та базовий актив не є сильно залежним та тісно

пов'язаним з іншими базовими активами, зазначеними в договорі.

Орендар має право прийняти рішення для окремого класу базових активів не виділяти компоненти, що не пов'язані з орендою та оренди, і обліковувати кожний компонент оренди та пов'язані з ним компоненти, які не є орендою, як один компонент оренди. Орендар не має застосовувати спрощення, якщо договір оренди є базовим активом гібридного (комбінованого) фінансового інструменту. Виділений похідний інструмент як компонент гібридного (комбінованого) фінансового інструменту обліковується відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку похідних фінансових інструментів.

Орендодавець розподіляє компенсацію, передбачену в договорі, на кожний компонент на підставі відносної окремо взятої ціни компонента оренди та агрегованої окремо взятої ціни компонентів, що не пов'язані з орендою.

Отже, лізинг (оренда) передає право на використання активу (базового активу) протягом певного періоду в обмін на компенсацію та орендодавець класифікує кожну зі своїх оренд як фінансову або оперативну.

Література

1. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755- VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України": затв. ПП НБУ від 20.12.2005 № 480.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ БОНУСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

І.Я. Максименко,

к.е.н., доц.

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

Т.Р. Волкова,

магістрант

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

Ключові слова: бухгалтерський облік, договір, податкові зобов'язання, підприємства торгівлі, рекламні акції.

Keywords: accounting, contract, tax obligations, trade enterprises, promotions.

У сучасному торговельному бізнесі утримання постійних клієнтів є завданням номер один. Практично всі великі роздрібні компанії для досягнення цих цілей розробляють безліч програм лояльності. Серед них так звана бонусна програма. Це найпоширеніша модель із дуже простою механікою роботи – постійні покупці накопичують бонуси для подальшого обміну їх на матеріальні вигоди (дисконт, безоплатний товар тощо). У покупця – учасника програми створюється ефект вигідних придбань та економії своїх коштів, а продавець приваблює постійних клієнтів і розширює обсяги продажів. До того ж бонусна програма допомагає вирішити питання з розмінною монетою. Так, замість здачі дрібними грошима, продавець може, за вибором покупця, зарахувати йому «копійки» на бонусну картку або, на-

впаки, списати частину бонусів у рахунок оплати товару. Загалом, інтерес до цієї програми цілком виправданий як з боку покупця, так і з боку продавця.

Програма лояльності (бонусна програма) використовується частіше в роздрібних супермаркетах. Тобто спочатку товар оплачується за повною його вартістю – без надання знижки в момент продажу.

При цьому з кожної купівлі покупцеві нараховуються бонуси на його картку лояльності, а накопичені таким чином бонуси він може витратити частково чи повністю в рахунок наступної купівлі. По суті, бонус – це зобов'язання продавця надати покупцеві знижку за умови, що він скористається своїм правом її отримання

Інакше кажучи, підприємство при продажу певного товару надає покупцеві знижку, на яку він може зменши-

ти вартість своєї наступної купівлі. Коли умови програми погоджені і затверджені, наступний крок – продавець приступає до випуску бонусних карток.

Згідно із п. 3 розд. I НП(С)БО 1, бонусна картка не є електронним платіжним засобом. Вона визнається матеріальним активом, який прибуткується на баланс підприємства на субрахунок 209 «Інші матеріали».

Первісна вартість такого активу визначається:

- при придбанні в сторонньої організації згідно з п. 9 П(С)БО 9;

- при виготовленні власними силами на рівні виробничої собівартості згідно з П(С)БО 16 (п. 10 П(С)БО 9).

Можна виділити два варіанти поширення бонусних карток:

- продаж картки за грошову компенсацію;

- безоплатне надання картки всім, хто бажає, або при виконанні певних умов (одноразова закупівля на певну суму або декілька покупок вище певної загальної суми).

Якщо картки покупцям реалізують за гроші, то їх продаж відображають із застосуванням субрахунків 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» і 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів». При безоплатній роздачі – їх вартість просто списують до складу витрат на збут (рахунок 93 «Витрати на збут»).

Що стосується ПДВ, то реалізація бонусної картки вважається постачанням, а отже, є об'єкт оподаткування ПДВ.

Отже, бонусні картки не мають самостійної цінності і самі собою жодної економічної вигоди покупцеві/отримувачеві картки не дають. Це всього лише матеріальний носій права на знижку – жодного товару тут немає. Суворо кажучи, покупцеві потрібна не сама картка, а право, яке має її пред'явник (купівлю за зниженими цінами тощо). Отже, і мінімальну базу потрібно визначати виходячи з вартості цього права. А оскільки немає ані звичайної ціни, ані ціни придбання цього права, отже, мінімальної бази тут теж немає.

Загалом, обережним платникам при безоплатній роздачі карток безпечніше все ж нараховувати податкові зобов'язання (ПЗ) виходячи з мінімальної бази згідно з п. 188.1 ПКУ.

Таким чином, для покупця бонусна програма є його правом у майбутньому придбати товар зі знижкою. Продавець реалізацію товару за бонуси може обліковувати через надання знижки (зменшення доходу) або шляхом заліку бонусів в оплату вартості проданого товару (списані бонуси обліковують у витратах на збут).

Література:

1. Maksymenko I. Accounting and analytical procurement of state financial control and directions of its implementation in Ukraine / I. Maksymenko, T. Melikhova // Baltic Journal of Economic Studies, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House «Baltija Publishing», 2017, P. 268–275.
2. Максименко І. Я. Особливості обліково-аналітичного відображення товарних запасів в системі управління торгів-

- вельним підприємством / І.Я. Максименко, Т.В. Вайло // Науково-практичний журнал Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 16. – С. 22-25.
3. Максименко І. Я. Особливості бухгалтерського обліку та оподаткування товарів через інтернет-торгівлю / І. Я. Максименко, Е. В. Васильченко // Молодий вчений. – 2018. – № 9.
 4. Максименко І. Я. Внутрішній аудит: підвищення ефективності роботи та забезпечення прибутковості підприємства. /І.Я. Максименко //Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 294-296.
 5. Максименко І.Я. Аутсорсинг як стратегічний напрям розвитку виробничої кооперації / І.Я. Максименко // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». – 2007. – № 6. – С. 96-100.
 6. Максименко І. Я. Особливості обліку та оподаткування проведення рекламних акцій на підприємствах торгівлі / І.Я. Максименко, Т.Р. Волкова // Zbiór artykułów naukowych recenzowanych. – 2019. – № 18. – С.16-17.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ КАСОВИХ ДОКУМЕНТІВ: ПОРЯДОК ОФОРМЛЕННЯ ТА ОБІГУ

І.Я. Максименко,

к.е.н., доц.

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

А.П. Пителиак,

магістрант

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

Ключові слова: готівка, готівкові розрахунки, каса, касова дисципліна, касовий ордер, національна валюта.

Keywords: cash, cash payments, cash register, cash discipline, cash warrant, national currency.

Первинні документи можуть бути складені в електронній формі за умови дотримання вимог законодавства про електронні документи й електронний документообіг.

Так, у п. 23 Положення про касові операції зазначено, що:

касові документи можуть бути паперовими або електронними;

електронні касові документи повинні бути оформлені відповідно до вимог законодавства України у сфері електронного документообігу;

підприємство за наявності сертифіката відкритого/посиленого ключа застосовує електронний цифровий підпис юридичної особи під час здійснення інформаційного обміну з іншими суб'єктами електронної взаємодії.

Відповідно до п. 25 Положення про касові операції, приймання готівки в

касу проводиться за ПКО, підписаним головним бухгалтером або особою, уповноваженою керівником установи/підприємства. Про приймання готівки в касу за ПКО видається квитанція (що є відривною частиною ПКО), підписана головним бухгалтером чи особою, уповноваженою керівником, підпис яких може бути засвідчений відбитком печатки підприємства.

Отже, у разі запровадження електронного документообігу касових операцій на підприємстві можна передбачити створення електронного ПКО та видачу квитанції – у вигляді паперового або електронного документа, підписаного власноручним або електронним підписом головного бухгалтера чи особи, уповноваженої керівником.

Керуючись п. 26 і п. 30 Положення про касові операції, видача готівки з

кас, у т.ч. на здійснення виплат, пов'язаних з оплатою праці, проводиться за ВКО або видатковими відомостями. Документи на видачу готівки підписуються керівником і головним бухгалтером чи особою, уповноваженою керівником.

Відповідно, у випадку запровадження електронного документообігу касових операцій на підприємстві можна передбачити створення ВКО у вигляді паперового чи електронного документа, підписаного власноручними або електронними підписами керівника, головного бухгалтера чи особи, уповноваженої керівником, й отримувача готівки. Якщо отримувач готівки користується електронним підписом – можна оформлювати електронний ВКО, а якщо ні – оформлюють паперовий документ, на якому отримувач готівки проставляє власноручний підпис.

Пунктом 33 Положення про касові операції визначено, що ПКО та ВКО до передавання в касу реєструються бухгалтером у журналі реєстрації прибуткових і видаткових касових документів, який ведеться окремо за прибутковими та видатковими операціями.

Як бачимо, прями норми Положення про касові операції, хоча й передбачають можливість ведення журналу реєстрації прибуткових і видаткових касових документів в електронній формі, проте все ж зобов'язують роздруковувати «Вкладний аркуш журналу реєстрації прибуткових і видаткових касових ордерів». Тобто можливості вести лише електронний журнал,

засвідчений електронним цифровим підписом, Положення про касові операції наразі не встановлює.

Отже, реалізувати електронний документообіг у царині касових документів цілком можливо. І не виключаємо, що невдовзі електронні касові документи стануть таким самим звичним явищем, як електронні платіжні доручення й електронні податкові накладні, за використання яких витрачатиметься менше паперу та заощаджуватиметься час на оформлення документів тощо.

Література:

1. Maksymenko I. Accounting and analytical procurement of state financial control and directions of its implementation in Ukraine / I. Maksymenko, T. Melikhova // *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House «Baltija Publishing», 2017, P. 268–275.
2. Максименко І. Я. Внутрішній аудит: підвищення ефективності роботи та забезпечення прибутковості підприємства. /І.Я. Максименко // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 1. – С. 294–296.
3. Максименко І. Я. Особливості проведення інвентаризації як форми внутрішньогосподарського контролю в бюджетних установах / І. Я. Максименко // *Економічний простір*. – 2015. – № 103. – С. 167–175.
4. Максименко І. Я. Особливості організації обліку розрахунків за заробітною платою в процесі управління підприємством / І. Я. Максименко, Ю.В. Кривошей // *Ефективна економіка*. – 2017. – № 10. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5806>
5. Максименко І. Я. Особливості оподаткування та структура соціального па-

- кету як інструмента матеріальної мотивації виплат працівникам / І. Я. Максименко, Ю. О. Фісун // Молодий вчений. – 2018. – № 10(1). – С. 350-353. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10\(1\)__85](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10(1)__85).
6. Максименко І. Я. Організація обліку розрахунків допомоги по тимчасовій непрацездатності в контексті законодавчих змін / І. Я. Максименко, Ю.В. Кривошей // Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE» SCIENCE AND PRACTICE: Science and practice: an innovative approach, October 27, 2017, Coventry, United Kingdom. С. 44-47. – Режим доступу: <http://conferencii.com/files/archive/2017-10.pdf>
7. Максименко І. Я. Особливості відкриття електронних рахунків в казначействі в системі електронного адміністрування податку на додану вартість / І. Я. Максименко, П.Б. Черевко // Науково-практичний журнал «Агросвіт». – 2016. «№ 19-40. – С. 28-30.
8. Максименко І. Я. Облікове відображення витрат періоду як передумова ефективного управління підприємством / І. Я. Максименко, А.О. Юношева // Економіка та держава. – 2018. № 8. – С. 57-59.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЛІКВІДАЦІЇ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

О.П. Зоря,

к.с.н., доц.

Національний університет «Запорізька політехніка»

І.Я. Максименко,

к.е.н., доц.

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

А.В. Назарук,

магістрант

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

Ключові слова: амортизація, залишкова вартість, нематеріальні активи, необоротні активи, чиста вартість реалізації.

Keywords: depreciation, residual value, intangible assets, non-current assets, net realizable value.

Згідно із п. 34 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», у разі неможливості отримання підприємством надалі економічних вигід від використання нематеріального активу такий актив списується з балансу.

Рішення про вибуття нематеріального активу приймається керівником підприємства, який відповідним наказом призначає спеціальну комісію, яка й оформлює Акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів.

Списання об'єкта нематеріального активу комісія оформляє Актом вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (типова форма № НА-3), який складають у двох при-

мірниках. Такий акт складається на вибуття кожного окремого об'єкта нематеріального активу.

Згідно із п. 30 П(С)БО 8, нарахування амортизації припиняється починаючи з місяця, що настає за місяцем вибуття нематеріального активу.

Якщо списання нематеріального активу відбувається до спливу строку його корисного використання, то за даними бухгалтерському обліку визначається залишкова вартість цього активу. Залишкову вартість слід визначати на останнє число місяця вибуття нематеріального активу як різницю між його первісною вартістю й сумою нарахованої амортизації за строк корисного використання такого активу.

На підставі акта за формою №

Таблиця 1.1

Відображення ліквідації нематеріального активу на рахунках бухгалтерського обліку

№	Господарська операція	Дт	Кт
1	Списано суму накопиченої амортизації нематеріального активу, що ліквідується	133	12
2	Списано залишкову вартість нематеріального активу, що ліквідується	976	12
3	Витрати від ліквідації нематеріального активу списано на фінансові результати	79	976

НА-3 у бухобліку списують суму накопиченої амортизації (Дт 133 – Кт 12) і залишкову вартість об'єкта НМА (Дт 976 – Кт 12). Причому при визначенні залишкової вартості в повному обсязі враховують і суму амортизації, нараховану в місяці вибуття об'єкта, тобто в останньому місяці його експлуатації.

Ліквідуючи об'єкт НМА, який дооцінювався, не забудьте залишок суми перевищення раніше проведених дооцінок над уцінками, який обліковується за кредитом субрахунку 412, включити до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням капіталу в дооцінках. На таку операцію робимо проводку: Дт 412 – Кт 441.

Податково-прибутковий облік наближений до бухгалтерського обліку та залежить від того, чи здійснює платник податку на прибуток коригування фінансового результату до оподаткування.

Так, у разі ліквідації (вибуття) нематеріального активу п.п. 138.1 та 138.2 ПКУ передбачає:

1. збільшення фінансового результату до оподаткування на суму:

- залишкової вартості окремого об'єкта нематеріальних активів, визначеної відповідно до П(С)БО чи МСФЗ;

- залишкової вартості окремого об'єкта невиробничих нематеріальних активів, визначеної згідно з П(С)БО чи МСФЗ;

2. зменшення фінансового результату до оподаткування на суму:

- залишкової вартості окремого об'єкта нематеріальних активів, визначеної з урахуванням положень ст. 138 ПКУ.

До речі, залишковою вартістю нематеріального активу в податковому обліку є сума, яка визначається як різниця між первісною вартістю та сумою розрахованої амортизації

Фінансовий результат від вибуття нематеріального активу визначається як різниця між доходом від вибуття (без непрямих податків і витрат, пов'язаних із вибуттям) та їх залишковою вартістю. Зокрема під час ліквідації нематеріального активу його залишкову вартість списують на витрати – Дт 976 «Списання необоротних активів».

Бухгалтерські проводки щодо ліквідації нематеріального активу наведено в таблиці 1.1

Таким чином, при ліквідації та продажу нематеріального активу, який використовувався в господарській діяльності, підприємства в обліку збільшу-

ють фінансовий результат на суму «бухгалтерської» залишкової вартості і зменшують на суму «податкової» залишкової вартості об'єкта нематеріального активу.

Література:

1. Maksymenko I. Accounting and analytical procurement of state financial control and directions of its implementation in Ukraine / I. Maksymenko, T. Melikhova // *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House «Baltija Publishing», 2017, P. 268–275.
2. Максименко І. Я. Внутрішній аудит: підвищення ефективності роботи та забезпечення прибутковості підприємства. / І. Я. Максименко // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 1. – С. 294–296.
3. Максименко І. Я. Нематеріальні активи: сутність, визнання та класифікація в здійсненні управлінської діяльності. / І. Я. Максименко, В. А. Соболев // *Агросвіт*. 2018. № 18. С. 26–29. DOI: 10.32702/2306-6792.2018.18.26
4. Максименко І. Я. Особливості проведення інвентаризації як форми внутрішньогосподарського контролю в бюджетних установах / І. Я. Максименко // *Економічний простір*. – 2015. – № 103. – С. 167–175.
5. Максименко І. Я. Особливості обліку нематеріальних активів бюджетних установ в умовах трансформації обліку до міжнародних стандартів / І. Я. Максименко // *Науково-виробничий журнал Інноваційна економіка*. – 2015. – № 5 (60). – С. 181–185.
6. Максименко І. Я. Особливості обліку необоротних активів бюджетних установ / І. Я. Максименко // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 6. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=8&w=I.+Я.+Максименко>
7. Максименко І. Я. Особливості відображення в обліку операцій з ліквідації основних засобів в управлінні підприємством / І. Я. Максименко, О.І. Філатова // *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 19. С. 37–40. DOI: 10.32702/2306-6814.2018.19.37
8. Максименко І. Я. Особливості обліку нематеріальних активів бюджетних установ в умовах трансформації обліку до міжнародних стандартів // І. Я. Максименко // *Інноваційна економіка*. – 2015. – № 5 (60).– С. 181–185.
9. Максименко І. Я. Особливості нарахування амортизації основних засобів в бухгалтерському обліку підприємства / // І. Я. Максименко, О.І. Філатова // *Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»*. – 2018. – № 7.– С. 44–47. Режим доступу: <http://conferencii.com/files/archive/2018-07.pdf>

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ТА ПОДАТКОВОМУ ОБЛІКУ

І.Я. Максименко,

к.е.н., доц.

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

А.А. Тронькіна,

магістрант

Національний університет «Запорізька політехніка»

м. Запоріжжя, Україна

Ключові слова: матеріальні активи, об'єкт, одиниця обліку, основні засоби, підприємство.

Keywords: tangible assets, object, unit of account, property, plant and equipment.

Згідно із п.4 ПСБО 7 основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються підприємством з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

В бухгалтерському обліку об'єкт ОЗ визнається активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та його вартість може бути достовірно визначена.

Одиницею обліку є об'єкт ОЗ. При цьому під об'єктом ОЗ розуміють:

– закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;

– конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;

– відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки у складі комплексу, а не самостійно;

– інший актив, що відповідає визначенню ОЗ, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

Якщо ж один об'єкт ОЗ складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна із цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку окремим об'єктом ОЗ.

Згідно із п.п. 14.1.138 ПКУ основні засоби – це матеріальні активи, у тому

числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, які призначені для використання в господарській діяльності платника податку і очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Отже, матеріальні цінності можуть бути віднесені до складу ОЗ у податковому обліку, якщо дотримуються одночасно три умови.

Об'єкт призначений для використання в господарській діяльності підприємства – платника податків. Необоротні матеріальні активи, які не призначені для використання в господарській діяльності платника податків, для цілей податкового обліку класифікуються як невиробничі ОЗ.

Об'єкт планується використовувати більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) з дати введення в експлуатацію. У цьому випадку значення має саме очікуваний строк використання об'єкта, а не фактичний період його експлуатації. Тому навіть якщо об'єкт реалізують (ліквідують) до закінчення зазначеного вище строку, він не втрачає статусу ОЗ.

Вартість об'єкта перевищує 6000 грн.

Таким чином, до об'єктів ОЗ відносять матеріальні активи з очікуваним строком корисного використання (експлуатації) більше одного року.

Для цілей бухгалтерського вартісного порів'яння для віднесення об'єктів до ОЗ підприємство встановлює самостійно, на відмуну від податкового обліку.

Література:

1. Maksymenko I. Accounting and analytical procurement of state financial control and directions of its implementation in Ukraine / I. Maksymenko, T. Melikhova // *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House «Baltija Publishing», 2017, P. 268–275.
2. Maksymenko I. Fiscal audit development in the system of budget process management / I. Maksymenko, T. Melikhova, O. Zorya // *Academy of Accounting and Financial Studies Journal* Volume 22, Issue 6, 2018. – Режим доступу: <https://www.abacademies.org/articles/fiscal-audit-development-in-the-system-of-budget-process-management-7767.html>
3. Максименко І. Я. Внутрішній аудит: підвищення ефективності роботи та забезпечення прибутковості підприємства. /І.Я. Максименко // *Сталий розвиток економіки*. – 2013. – № 1. – С. 294-296.
4. Максименко І. Я. Особливості проведення інвентаризації як форми внутрішньогосподарського контролю в бюджетних установах / І. Я. Максименко // *Економічний простір*. – 2015. – № 103. – С. 167-175.
5. Максименко І. Я. Особливості обліку нематеріальних активів бюджетних установ в умовах трансформації обліку до міжнародних стандартів / І. Я. Максименко // *Науково-виробничий журн* № 5 (60). – С. 181–185.
6. Максименко І. Я. Особливості обліку необоротних активів бюджетних установ / І. Я. Максименко // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 6. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=8&w=I.+Я.+Максименко>
7. Максименко І. Я. Державний фінансовий контроль як важливий фактор

- дієвості ведення обліку та аналізу діяльності бюджетних установ // І.Я. Максименко / Агросвіт. 2016. № 15 16. – С.36 40.
8. Максименко І.Я. Особливості обліку переоцінки основних засобів підприємства / І. Я. Максименко, П.Б. Черевко // International Scientific Conference economy and society: Modern foundation For human development, Part 2, October 31, 2016. Liipzig, Germany: Baltija Publishing. – С. 169–171.
9. Максименко І. Я. Особливості відображення в обліку операцій з ліквідації основних засобів в управлінні підприємством / І. Я. Максименко, О.І. Філатова // Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 19. С. 37–40. DOI: 10.32702/2306-6814.2018.19.37
10. Максименко І. Я. Нематеріальні активи: сутність, визнання та класифікація в здійсненні управлінської діяльності. / І. Я. Максименко, В. А. Соболь // Агросвіт. 2018. № 18. С. 26–29. DOI: 10.32702/2306-6792.2018.18.26
11. Максименко І. Я. Особливості нарахування амортизації основних засобів в бухгалтерському обліку підприємства / І. Я. Максименко // Economics and finance. – 2018. №7. С. 101–106.

ОСНОВНІ РИСИ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ В ПЕРІОД ТОТАЛІТАРНО-РЕПРЕСИВНОГО РЕЖИМУ (1929-1939 РР.)

Харасик Н.О.

асистент кафедри історії держави і права України та зарубіжних країн
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого м. Харків
Україна

Ключові слова: тоталітарно-репресивний режим, кодекс законів про працю, плинність кадрів, трудова дисципліна, оплата праці, соціальне страхування

Key words: totalitarian-repressive regime, labor code, staff turnover, work discipline, salary, social insurance

Переважна більшість законодавчих актів тогочасної української радянської держави була ухвалена у 20-х роках ХХ ст. для забезпечення впровадження нової економічної політики.

Кодекс законів про працю (надалі – КЗпП) УСРР був затверджений й набув чинності 15 листопада 1922 р. та продовжував діяти у період, що розглядається. Протягом 1929-1939 рр. до нього були внесені значні зміни та доповнення.

Наприкінці 20-х років ХХ ст. партійне керівництво радянської держави оголосило про повне подолання безробіття, яке мало великі масштаби під час нової економічної політики. Отже, біржі праці були ліквідовані, а безробітні, які перебували на обліку негайно направлялись на виробництва.

Ліквідація безробіття поставила проблему організованого розподілу робочої сили. Постановою ЦВК та РНК СРСР від 4 березня 1927 р. «Про заходи щодо регулювання ринку праці» [1, 1927 №17], постановою ЦК ВКП(б) «Про ріст кадрів робочого кла-

су, стан безробіття та заходи щодо його послаблення» [2] були сформульовані завдання планового використання трудових ресурсів країни в умовах ліквідації безробіття.

Проте усі підприємства, установи, господарства та поодинокі особи повинні були наймати працівників лише через органи праці. Відповідно до постанови РНК УСРР «Про регулювання набору робочої сили» [3, 1933. № 48, Арт. 62] при РНК УСРР утворювалась комісія регулювання набору робочої сили, на яку покладались обов'язки з обліку та перевірки заявок господарських органів про потребу в робочій силі, затвердження оперативних планів набору робочої сили, її перерозподілу по окремих областях, а також нагляд за виконанням директив уряду в питанні організованого набору робочої сили.

З метою боротьби із плинністю кадрів та закріплення кадрів на виробництві була видана постанова ЦВК та РНК УСРР від 25 лютого 1931 р., яка підвищувала термін укладання трудо-

вих договорів до 3-х років. Цією ж постановою встановлювалися пільги для робітників, що тривалий час працювали на виробництві – зокрема, забезпечення житлом, освіти дітей, надання путівок до будинків відпочинку та санаторіїв, відрядження для підвищення кваліфікації, надання роботи членам родини, збільшення відпусток тощо [3, 1931. № 6. Арт. 51]. На закріплення на виробництві кадрів кваліфікованих спеціалістів була спрямована постанова ЦВК та РНК СРСР від 15 вересня 1933 р. «Про поліпшення використання молодих спеціалістів» [4, 1933. № 56. Ст. 356]. Ця постанова передбачала обов'язок для усіх молодших спеціалістів, які закінчили вищі навчальні заклади й технікуми та навчалися за державні кошти, пропрацювати протягом 5 років на певному виробництві.

За роз'ясненням пленуму Верховного Суду СРСР будь-яке ухилення молодших спеціалістів від роботи за розподілами відповідного відомства, зокрема, самовільне влаштування на іншу роботу та неприбуття до місця роботи за розподілом слід було розглядати як порушення зобов'язань за договором з державою, та притягати винних у тому осіб за ст. 131 Кримінального кодексу РСФРР та відповідними статтями КК інших союзних республік [5].

З метою закріплення на виробництві осіб, які закінчили школи фабрично-заводського учнівства була видана постанова ВЦК та РНК СРСР від 15 вересня 1933 р. «Про школи фабрично-заводського учнівства» [4, 1933. № 59.

Ст. 357], в якій зазначалося, що кожен, хто закінчив школу ФЗУ зобов'язаний пропрацювати не менше 3 років за своєю спеціальністю.

Народному комісаріатові праці СРСР та союзних республік надавалось право переводити кваліфікованих робітників та спеціалістів з менш важливих галузей господарства у більш відповідальні (вугільна, металургійна, транспорт та велике капітальне будівництво) – з району в район. При цьому, особи, що переводилися отримували матеріально-побутові пільги.

Низка законодавчих актів у зазначений період була спрямована на зміцнення трудової дисципліни. Так, Інструкція НКП СРСР від 26 листопада 1932 р. встановлювала звільнення за прогул без поважної причини. Розпорядження про звільнення працівника за прогул робилось адміністрацією одразу ж по встановленні неповажності причини прогулу. Питання щодо поважності чи неповажності причин прогулу вирішувалось відповідно до правил внутрішнього трудового розпорядку та табелем стягнень. Звільнені за прогул працівники підлягали виселенню із будинків певного підприємства та позбавлялись продовольчих карток. Адміністрація підприємства при прийомі на роботу зобов'язана була вимагати довідки з попереднього місця роботи із вказівкою причини звільнення.

Керівництво країни вимагало не тільки точного виконання закону про

звільнення за прогул, але і встановлювало відповідальність за порушення режиму робочого дня: запізнення на роботу, передчасне залишення роботи, невиконання своїх обов'язків протягом робочого часу та ін.

Підкреслюючи принцип добровільності влаштування на роботу, держава боролась із тими особами, які самовільно залишали роботу. Так, постанова ЦВК та РНК СРСР від 16 грудня 1930 р. була спрямована проти злісних дезорганізаторів виробництва, які самовільно залишали, без поважних причин роботу на підприємстві [4, 1931. № 35. Арт. 257]. Вони підлягали виселенню із житлових приміщень відповідного підприємства. Працівникам, звільненим за дезорганізацію виробництва не зараховувався стаж роботи на підприємстві, з якого вони були звільнені. Злісні дезорганізатори не могли бути прийняті на роботу в промисловість або на транспорт протягом 6 місяців після звільнення.

У сфері оплати праці впроваджувався соціалістичний принцип «Кожному за здібностями – кожному за працею». Постанова РНК СРСР та ЦК ВКП(б) від 21 травня 1933 р. «Про заробітну плату робочим та інженерно-технічним силам вугільної промисловості Донбасу» та постанова РНК СРСР та ЦК ВКП(б) від 8 серпня 1933 р. «Про перебудову системи заробітної плати та нормування праці на залізничному транспорті» були кроком на шляху до впровадження відрядної оплати праці, зокрема прогресивної відрядної оплати праці, впорядкування нормування, використання матеріального стимулювання праці.

Поряд із відрядною системою оплати праці застосовувалась погодинна та преміальна оплата праці. Погодинна оплата праці не набула поширення і застосовувалась, як правило, для оплати праці лише службовців. Преміальна оплата праці стимулювала високу якість та безперервність роботи. Вона застосовувалась з метою економії сировини, палива, збереження механізмів та ін., у тих випадках, коли неможливо було запровадити відрядну оплату праці, а також як додаток до відрядно-прогресивної оплати [6, с. 240-241]. З метою впорядкування заробітної плати були введені нові тарифні сітки у галузях народного господарства для різних категорій працівників.

27 квітня 1934 р. ВУЦВК та РНК УСРР схвалили постанову про обчислення заробітку в залежності від кількості та якості виготовленої продукції. Так, у разі невиконання працівником встановленої для нього норми виробництва з його провини оплата проводилась за кількістю виробленої ним продукції без забезпечення працівникові будь-якого мінімального заробітку. У разі систематичного невиконання працівником визначеної норми, працівник міг бути звільнений або переведений на іншу роботу [3, 1934. № 18. Арт. 148]. Відповідні зміни були внесені і у КЗпП.

З метою морального стимулювання до праці у 1938 р. встановлювався найвищий ступінь відзнаки – звання Ге-

рою Соціалістичної праці, а також за проваджувалося нагородження медалями «За трудову доблесть» і «За трудову відзнаку».

Важливим заходом у галузі регулювання трудових відносин було введення трудових книжок з 15 січня 1939 р. Відповідно до постанови РНК СРСР «Про введення трудових книжок» [7, с.506-507], до яких заносились відомості щодо віку, освіти, професії, про перехід працівника з одного підприємства до іншого, причини переходу, а також заохочення та винагороди. Прийняття на роботу можливо було тільки за наявності трудової книжки.

Відбулися зміни і у сфері соціального страхування. З 20 вересня 1933 р. соціальне страхування перейшло до відання професійних спілок. Відповідно до постанови РНК УСРР та ВЦРПС «Про порядок злиття НКП УСРР та ВЦРПС» [3, 1933. № 46. Арт. 581] до ВЦРПС передавалися усі кошти соцстраху, санаторії, будинки відпочинку, наукові інститути та кадри соцстраху.

Призначення всіх видів допомоги за соцстрахом покладалось на обласні та крайові профспілки. У той же час держава встановлювала контроль над використанням коштів соцстраху. Перевага надавалась чесним трудящим (оплата лікарняних в залежності від стажу роботи, відсоткові нарахування за стаж при призначенні пенсії), «літу-

ни» та прогульники позбавлялись права на допомогу за хворобою протягом 6 місяців. Були встановлені обмеження для отримання путівок у будинки відпочинку та санаторії.

Утвердження засад соціалізму виявилось у конституційному визнанні соціальних прав трудящих – права на працю, відпочинок, освіту, медичну допомогу, забезпечення по старості й хворобі, втрати годувальника. Щоправда, панування залишкового принципу в підході до розвитку соціальної сфери при тому рівні суспільного багатства, яким володіла країна у 30-ті роки, робило неможливим повне гарантування проголошених соціальних прав.

Список використаних джерел

1. Известия НКТ СССР
2. Правда. 9 грудня 1929 р.
3. Збірник законів та розпоряджень робітничо-селянського уряду України
4. Собрание постановлений и распоряжений рабоче-крестьянского правительства Союза советских социалистических республик
5. Разъяснение 46 пленума Верховного Суда СССР от 20 марта 1934 г. // За социалистическую законность. 1934. – № 4.
6. История государства и права Украинской ССР / Под ред. Бабия Б.М. – К.: Наукова думка, 1987. 295 с.
7. Хрестоматія з історії держави і права України // За ред. В. Гончаренка. – К.: Концерн «Видавничий дім «Ін Юре». – 2003.- 800 с.

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО СЕРВИСА

Миронов Ю.Б.

доцент, кандидат экономических наук
Львовский торгово-экономический университет

Пургасов А.Б.

Львовский торгово-экономический университет

Ключевые слова: реклама, планирование рекламы, гостинично-ресторанный бизнес.

Keywords: advertising, advertising planning, hotel and restaurant business.

Характер рекламной деятельности в гостинично-ресторанном бизнесе в значительной степени определяется этапом жизненного цикла, на котором находится рекламируемый продукт (гостиничная или ресторанная услуга). Среди других важных факторов, влияющих на планирование рекламы – конкуренция на рынке, законодательное регулирование рекламной деятельности, тип продукта (услуги), особенности целевой аудитории и др.

Процесс планирования рекламной деятельности предприятий гостинично-ресторанного сервиса может быть представлен как последовательность семи этапов [2]:

Этап 1. Идентификация целевого рынка. Принятие решений по рекламе базируется на том, кто является целевой аудиторией. При этом учитываются социально-демографические характеристики, факторы поведения потребителей, психографические факторы.

Этап 2. Определение целей рекламы. Реклама как составляющая системы

маркетинга гостинично-ресторанного предприятия должна способствовать достижению целей бизнеса в целом и маркетинговых целей в частности.

Этап 3. Составление бюджета рекламы. Непосредственно для расчета используются: метод расчета бюджета на основе целей и задач рекламы, метод определения бюджета в процентах от объема продаж и др.

Этап 4. Разработка рекламного обращения. Рекламное обращение – средство представления информации рекламодателя потребителю, которое имеет конкретную форму (текстовую, визуальную, звуковую, символическую и др.) [1, с. 31]. Рекламное обращение – это сообщение гостиницы или ресторана потребителям или посредникам, которое поступает к адресату с помощью определенного канала коммуникации с целью информационного или эмоционального воздействия на него.

Этап 5. Выбор рекламных средств. Среди наиболее популярных средств рекламы для гостинично-ресторанных предприятий в последнее время – Ин-

тернет и социальные сети (Facebook, Instagram и др.). Также часто используется печатная реклама (рекламные листовки, буклеты), уличная реклама (билборды) и др.

Этап 6. Составление графика выхода рекламы. Разработка графиков предусматривает определение времени и периодичности появления рекламы в средствах массовой информации, продолжительность демонстрации и т.п.

Этап 7. Оценивание эффективности рекламы. Экономическая эффективность рекламы определяется рекламной прибылью (это разница между рекламным доходом и издержками на рекламу) и изменением объема сбыта, обусловленного рекламой).

Оценивание достижения коммуникативных целей рекламы получают до начала рекламной кампании (предварительное тестирование) и после запуска рекламы (посттестирование).

Среди методов, используемых для оценивания эффективности рекламы в гостинично-ресторанном бизнесе стоит выделить:

- прямое оценивание с использованием вербальной шкалы;
- портфельный тест (интервью, проведенное после организованного показа рекламы);
- лабораторный тест, во время проведения которого для определения эмоций, внимания потребителя применяются разные приборы.

Во время предварительного тестирования анализируются ответы на следующие вопросы:

– насколько эффективно рекламное обращение привлекает внимание целевой аудитории;

– насколько полно сообщается о потребительских характеристиках товара;

– насколько четко изложены аргументы;

– насколько выразительные художественные средства и др.

Таким образом, интересы гостиничного предприятия заключаются в том, чтобы превратить потенциальных потребителей в реальных, для чего их следует проинформировать (поддерживающая реклама), сформировать мнение (стимулирующая реклама) или же сломать существующий стереотип (конверсионная реклама). В любом случае реклама должна активизировать потребителя, вызвать у него ответную реакцию, побудить его к действиям. Использование рекламы повышает престиж гостиницы или ресторана, позволяет установить обратную связь: реклама услуг – реклама предприятия. Реклама тесно связана с имиджем гостиничного или ресторанного предприятия. Если оно имеет собственный уникальный имидж среди потребителей, тогда и реклама работает гораздо эффективнее.

Литература

1. Миронов Ю. Б. Основы рекламной деятельности: учеб. пособие / Ю. Б. Миронов, Р. М. Крамар. – Дрогобыч: Посвіт, 2007. – 108 с.
2. Шпырня О. В. Использование информационных технологий в маркетинге гостиничного предприятия / О. В. Шпырня // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2019. – № 2. – С. 115-118.

