



MONOGRAPH

ECONOMIC DEVELOPMENT

AND MODERN MANAGEMENT

ISSUE №7

Part №4

2021

SWorld
Germany



Kaliuha Y.V., Kravchenko M., Zubkov R.S., Biriuk O., Havran V.Y. et al.

**WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG UND MODERNE
FÜHRUNGSEBENE**

ECONOMIC DEVELOPMENT AND MODERN MANAGEMENT

*Monographic series «European Science»
Book 7. Part 4.*

*In internationalen wissenschaftlich-geometrischen Datenbanken enthalten
Included in International scientometric databases*

MONOGRAPHIE
MONOGRAPH

*ScientificWorld-Net Akhat AV
Karlsruhe 2021*

ISSN 2709-2313

Monographic series «*European Science*»

Authors:

Biriuk O. (5), Borodavko A.P. (8), Havran V.Y. (8), Hryshchuk H.V. (2),
Izhboldina O. (1), Kaliuha Y.V. (2), Koceruba N. (7), Kormakova I. (3),
Kotsupatryi M. (5), Kravchenko M. (1), Kruhlyanko A. (3),
Kyrychenko M.V. (4), Kyrychenko O.V. (4), Lobacheva I. (7),
Lyashenko V.V. (6), Sheiko V.A. (4), Shenderivska Y.L. (2), Zubkov R.S. (6)

Wirtschaftsförderung und moderne Führungsebene. Monografische Reihe
«Europäische Wissenschaft». Buch 7. Teil 4. 2021.

Economic development and modern management. Monographic
series «European Science». Book 7. Part 4. 2021.

ISBN 978-3-949059-39-1

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04

Published by:

ScientificWorld-NetAkhatAV

Lußstr. 13

76227 Karlsruhe, Germany

in conjunction with Institute «SE&IE»

e-mail: orgcom@sworld.education

site: www.sworld.education

Copyright © Authors, 2021

Copyright © Drawing up & Design. ScientificWorld-NetAkhatAV, 2021

*ÜBER DIE AUTOREN / ABOUT THE AUTHORS*

1. *Biriuk Olena*, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 5 (co-authored)*
2. *Borodavko Anastasiya Petrivna*, Lviv Polytechnic National University, Ukraine, master - *Chapter 8 (co-authored)*
3. *Havran Volodymyr Yaroslavovych*, Lviv Polytechnic National University, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 8 (co-authored)*
4. *Hryshchuk Hanna Valeriivna*, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine - *Chapter 2 (co-authored)*
5. *Izboldina Olena*, Dnipro State Agrarian and Economic University, Ukraine, PhD in agricultural sciences, assistant professor - *Chapter 1 (co-authored)*
6. *Kaliuha Yevheniia Vasylivna*, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine, Doctor of Economic Sciences, Professor - *Chapter 2 (co-authored)*
7. *Koceruba Nataliya*, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine, PhD in Economics - *Chapter 7 (co-authored)*
8. *Kormakova Inna*, Chernivtsi Trade and Economic Institute KNTEU, Ukraine, PhD in Economics, Senior Lecturer - *Chapter 3 (co-authored)*
9. *Kotsupatryi Mykhailo*, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine, PhD in Economics, Professor - *Chapter 5 (co-authored)*
10. *Kravchenko Mykola*, Dnipro State Agrarian and Economic University, Ukraine, Doctor of Economic Sciences, assistant professor - *Chapter 1 (co-authored)*
11. *Kruhlyanko Andriy*, Chernivtsi Trade and Economic Institute KNTEU, Ukraine, PhD in Economics, assistant professor - *Chapter 3 (co-authored)*
12. *Kyrychenko Mykola Vitaliyovich*, Odessa National University named after I.I. Мечникова, Ukraine, master, Senior Lecturer - *Chapter 4 (co-authored)*
13. *Kyrychenko Olga Vyacheslavivna*, Odessa National University named after I.I. Мечникова, Ukraine, master, senior scientific worker - *Chapter 4 (co-authored)*



14. *Lobacheva Iryna*, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine, PhD in pedagogical sciences - *Chapter 7 (co-authored)*
15. *Lyashenko Viktor Volodymyrovych*, Mykolayiv Interregional Institute of Human Development of the Open International University of Human Development "Ukraine", Ukraine, master, assistant professor - *Chapter 6 (co-authored)*
16. *Sheiko Valeria Alexandrovna*, Odessa National University named after I.I. Мечникова, Ukraine, student - *Chapter 4 (co-authored)*
17. *Shenderivska Yuliia Leonidivna*, TDV "Institute of Accounting and Finance" NAAS, Ukraine - *Chapter 2 (co-authored)*
18. *Zubkov Ruslan Serhiyovych*, Mykolayiv Interregional Institute of Human Development of the Open International University of Human Development "Ukraine", Ukraine, Doctor of Economic Sciences, Professor - *Chapter 6 (co-authored)*



Inhalt / Content

CHAPTER 1. THE INNOVATION AND INVESTMENT SUPPORT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR ON THE EXAMPLE OF ORGANIC ANIMAL ENTERPRISES.....		7
CHAPTER 2. RECOGNITION CLASSIFICATION OF BIOLOGICAL ASSETS IN NATIONAL AND INTERNATIONAL PRACTICE		
Introduction		31
2.1. The economic essence of "biological assets"		32
2.2. Recognition and classification of biological assets		37
Conclusions		43
CHAPTER 3. ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF HOTEL AND TOURISM BUSINESS DURING THE COVID-19 PANDEMIC		
Introduction		45
3.1. The current situation of the hotel and tourism industry during the pandemic		45
3.2. Prospects for crisis management during the pandemic.....		47
3.3. Features of crisis management of hotel and tourism business during the pandemic		51
Conclusions		55
CHAPTER 4. KEY FEATURES OF BULGARIA AND ROMANIA BALANCE OF PAYMENTS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....		56
CHAPTER 5. AUTHORIZED CAPITAL FORMATION IN AGRICULTURAL COOPERATIVES		
Introduction		66
5.1. Regulatory regulation of agricultural cooperatives.....		66
5.2. Organizational and economic features of agricultural cooperatives.....		68
5.3. Legislatively established differences in the formation of share or authorized capital and the functioning of agricultural cooperatives and their justification.....		70
Conclusions		76



CHAPTER 6. WAYS OF INTRODUCTION OF INNOVATIVE MARKETING BY ENTERPRISES OF THE BLACK SEA WINE INDUSTRY

Introduction 78
6.1. Component of innovative development of the Black Sea wine industry... 78
6.2. Strategic innovative marketing of the Black Sea wine industry 81
Conclusions 84

CHAPTER 7. MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Introduction 86
7.1. Conceptualization of financial resources of the enterprise 87
7.2. Effective management of financial resources of the enterprise 88
7.3. Ways to increase the efficiency of financial resources of the enterprise... 94
Conclusions 95

CHAPTER 8. THE ROLE OF STAFFING IN THE EFFECTIVE OPERATION OF FOREST ENTERPRISES

Introduction 96
8.1. General characteristics and research of the forest industry 96
8.2. Financing of the forest industry with state funds 99
8.3. Personnel management of forestry enterprises 100
Conclusions 105

References 106

**KAPITEL 1 / CHAPTER 1****THE INNOVATION AND INVESTMENT SUPPORT OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR ON THE EXAMPLE OF ORGANIC ANIMAL ENTERPRISES***ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ ОРГАНІЧНОГО ТВАРИНИЦТВА***DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-029**

The main material of research. Beekeeping enterprises play an important role in ensuring food security of the country, the development of which affect the capacity of the domestic food market and adequacy indicators of food consumption by the population of country. One of the important places belongs to bee products among the foodstuffs. Besides beekeeping enterprises supply raw materials for industrial production and cosmetic industries. Economic stability influences on the formation of beekeeping enterprises competitiveness, which depends on the management efficiency, financial resources availability, the amount and form of investments, creating production capacity based on innovations, management features.

Lack of system and fragmentation of revenue in production modernization, low investment activity, lack of integrated application of innovative technologies, imperfect economic mechanism of production management and interbranch relations and economic relations with processors and trading companies, lack of state support prevent the ensuring of beekeeping enterprises competitive development.

However, questions of systematic approach to understanding competitiveness as a complex economic category, features of beekeeping enterprises competitiveness, and effective ways of its insurance remain insufficiently studied. It necessitated the given study.

The questions of agricultural enterprises competitiveness are considered in the works of a great number of Ukrainian and foreign scientists: I. Ansoff, V. Andriychuk, V. Aranciy, A. Aref'eva, A. Babenko, A. Bellou, O. Berezin, I. Blank, B. Borisov, S. Vasylchak, I. Vinichenko, V. Vitlinsky, P. Haidutsky, Yu Hubenya, O. Gudz, M. Demyanenko, M. Koretsky, N. Lobov, M. Malik, P. Makarenko, L. Melnyk, V. Mesel-Veselyak, V. Plaksiyenko, S. Pokropyvny, P. Sabluk, G. Savitska, O. Ulianchenko, A. Tsyhanyuk, A. Chupisa, V. Yurchishin and others.



Theoretical and practical bases of beekeeping rational management were studied by L. Bondarchuk, V. Zharov, V. Korzh, A. Lewandowska, V. Polishchuk, G. Pryymak, A. Cherkasov and others. Market research of beekeeping and the economic efficiency of production were covered in the works of S.Bugera, A. Bukreyev, O. Khristenko, S.A. Chekhov, O.M. Yatsenko and others.

Summary of the economic thought achievements shows that, despite the significant scientific contributions on issues of beekeeping enterprises competitiveness, large range of issues remain unresolved, in particular related to the deepening of the theoretical and methodological principles of beekeeping enterprises competitiveness.

Ukraine is among the countries with developed bee production. This development was contributed by proper climatic conditions of the country, large areas of melliferous grounds and traditions of population to maintain the bees. These factors have provided high-quality reception of bee products, which is a prerequisite for the development of beekeeping enterprises, domestic and foreign agricultural markets.

As a result of organizational and structural changes, there is a negative trend in recent years in the beekeeping enterprises, as in many other agricultural enterprises. The number of bee colonies is reducing and their productivity is also reducing. Despite this situation, Ukraine is among the five leading countries that have developed production of bee products. Beekeeping enterprises activities play an important role in the economy of our country and ensure the production of honey, wax, royal jelly, propolis, apitoxin, pollen, pollination of entomophile crops.

However, in a volatile economic situation on the international and national markets increasing demands for accelerated development of adequate national agricultural market, which is able to provide the balance of supply and demand, increase the profitability of beekeeping enterprises, accelerate development of rural areas and improve the goodness of the population. Production expansion of beekeeping enterprises products by the farmers can become a stabilizer in an unstable economic situation.



Transformation and development of market economy intensified structural reforms in the field of beekeeping, due to changes in organizational and legal forms of ownership, size and structure of enterprises, supply and demand, under the social division of labor.

Regarding the situation on the domestic market of beekeeping production, it is possible to say that it depends primarily on external trends. The global economic crisis significantly unbalanced this market, but it remains one of the most dynamic and globalized markets nowadays. There are more than 50 mln. colonies in the world, the number of entities engaged in beekeeping is about 7 mln. The largest number of bee colonies located in China (15%), Russia (7%), Turkey (6%), Ukraine (6 %), the USA (5.5%), Poland and Mexico (5%). World production of honey is 1.5 mln. tons and exports – 400 ths. tons annually. The leading world producers of honey are China, Argentina, Turkey, Ukraine and the USA. Bee products market has a number of features, and in recent years there is active market redistribution between the major producers. Only a few countries are absolutely secured in its own beekeeping production: China, Canada, Ukraine, Russia and Poland. Honey production in China reached 200 ths. tons, in the USA – 100 ths. tons, Mexico – over 50 ths. tons, Russia – about 50 ths. tons. Ukraine takes the 4th place in the world by total production of honey, the average is 75 ths. tons. Ukraine, among European countries, takes the first place according to the relevant indicator, but only 6% of domestic honey is exported. This sector employs about 700 ths. people, which is 1.5% of the population. Country is among the five leading producers of honey in terms of consumption of this product per capita and gross output (Table. 1).

In developed countries it is consumed about 1.5 kg of honey on average per person per year, while in developing countries – only several tens of grams [1].

One of the main sources of financing of beekeeping enterprises in many countries is honey export earnings. The situation is quite different in Ukraine, especially when analysing the volume of honey production in Soviet times and the period of independence.



Table 1

World consumption of honey, 2020

Country	Production of honey, ths. tons	Quantity of bee colonies, mln. pcs.	Quantity of bee colonies on average in enterprise	Productivity of one bee colony, kg of honey/year
Ukraine	73,7	3,0		24,7
the USA	65,2	2,2	24,0	30,0
Argentina	80,0	4,0	121,0	20,0
Russia	53,5	3,9	9,6	18,4
Canada	29,3	0,6	85,0	50,0
New Zealand	10,5	0,4	130,0	27,8
Israel	2,5	0,1	180,0	28,0
Spain	30,4	2,4	98,0	12,6

Source: [9, 10]

Taking into account the specificity of agricultural production, particularly bee production and implementation of complex interrelated agricultural activities in the aggregate: demand analysis, production of a certain technology, transportation, storage, processing, sale of bee products, it should be noted that this contributes to the beekeeping enterprises competitiveness. Thus the main integrated indicator of the state of the company and which affects its strategic development is competitiveness. The concept of competitiveness is meaningful nowadays.

For example, M. Porter believes that competitiveness – is conditioned by economic, social and political factors of the country situation or a particular commodity in the domestic and foreign markets [8]. B. Stephenson characterizes the competitiveness from the positions, "how effective the company meets customer needs in comparison with other companies offering similar goods or services" [11]. Ukrainian scientists consider competitiveness as the presence of the company's tangible and intangible opportunities and resources and conditions that ensure its sustainability in the long term [7]. Thus, competitiveness in domestic and foreign markets is characterized by the ability to deliver competitive products and the potential for such issues. However, competitiveness is an indicator, in which product competitiveness, industry, region and economy in general are revealed and intertwined.

Formation of methodological principles for determining beekeeping enterprises



competitiveness takes place on the basis of features that are stipulated by the industry specificity. To specify the mechanism of formation of beekeeping enterprises competitiveness it is advisable to classify them according to the categories indicated in the definition (Fig. 1).

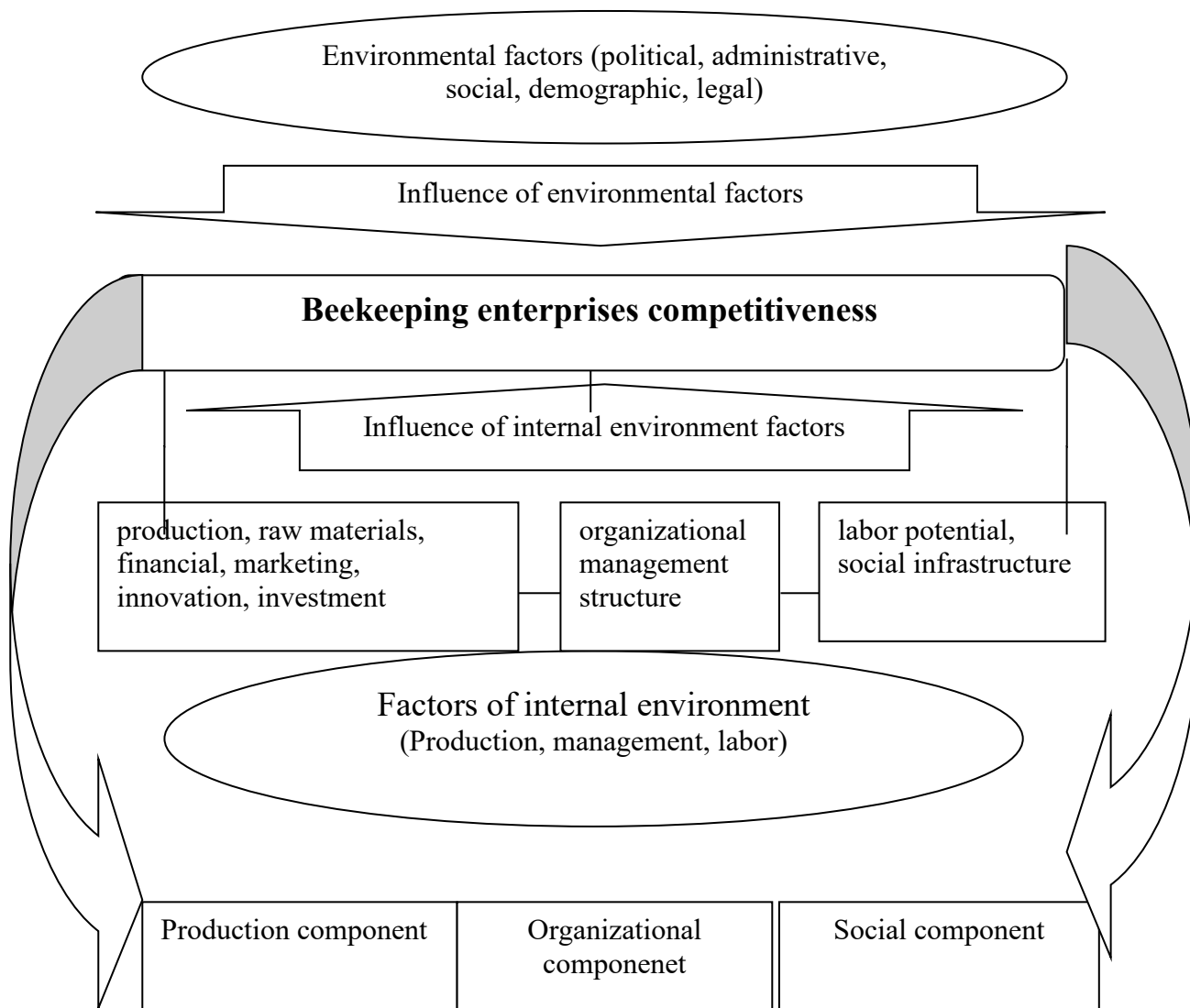


Fig.1. Factors of formation of beekeeping enterprises competitiveness

Taking into account the level of factors influence on the competitiveness of beekeeping enterprise it is possible to highlight the following subsystems:

- external factors of competitiveness directly depends on the beekeeping enterprise opportunities to adjust its activities considering the influence of natural, economic, political, social, demographic, production and technological factors of the environment. The range of activities that can be offered in order to maintain an



adequate level of external component include: effective lending and borrowing policy, fast rate of production process adaptation through innovative approaches in the management of the company to changing market conditions, development and modernization of its own resources;

- internal factors of competitiveness, are formed by making optimal management decisions to change production, information, labour, financial resources and social services. The range of measures in order to maintain an adequate level of internal component can offer tools motivational mechanism both moral and material incentives;

- sectoral economic stability, formed by a set of measures, based on the interests integration of beekeeping enterprise with the agricultural enterprises. In this case, the level of beekeeping enterprise viability may be limited to only standard value selected for the integration of agricultural enterprise;

- ecological stability, characterizes enterprise ability to maintain natural and economic balance and to improve environmental conditions of operations.

These beekeeping enterprises subsystems characterize different aspects of their development, and the level of influence on one another is high enough, and the result of their influence – is the level of competitiveness. We can therefore say that the result of the overall competitiveness of the enterprise is based on the integrated operation of all subsystems [6].

The main economic, organizational and technological priorities of competitive bee production that are characteristic of the agricultural sector are to improve production technology of beekeeping enterprises. Losses in beekeeping for the years of reforms are related to the elimination of most specialized bee farms of honey and trade and partly fertilizing directions, unsatisfactory state of most remained farms, collapse of interfarm beekeeping associations, and also large apiaries and bee farms, a sharp decline in instruments and equipment for beekeeping, weakening of agrozooveterinary apiaries service due to lack of proper funding and so on. This opens perspectives for the development of beekeeping enterprises of Ukraine [2].

Key issues for the future are implementing modern technologies in beekeeping



enterprises and production of clean bee products, the safety of medicines that they produce to fight with diseases of bees, proper use of chemical protection of honey plants, appropriate renovation of bee instruments and equipment, efficient use of labour, land and financial resources, and development of information infrastructure software.

The research of beekeeping enterprises productive forces should be done in order to achieve efficient use of objects and means of labour. This effect is due to the cognition of objective and subjective laws of development of productive forces, laws and principles of their functioning. The productive forces of beekeeping enterprises are in constant motion, changing its quality status and influence the level of economic stability of individual enterprise. This should be taken into account while their research and justification of improvement directions [3].

Evaluation the effectiveness of production technologies of bee products that determines the level of beekeeping enterprises competitiveness, connected with consideration of a number of factors that determine the nature of production resources use and market conditions of implementation. Small-sized private bee apiaries prevail in modern beekeeping of country, on which the development of scientific and technological progress and innovation are limited by manual labour prevalence, which low productive, and primitive means of production. Technologies for the most common bee products receiving can be substantially improved, taking into account national and international experience [6].

An integrated approach to evaluate the level of beekeeping enterprises competitiveness can be done with the help of comparative analysis of production efficiency on perspective apiaries of different sizes and organizational and legal forms of management. On the basis of the sample statistical indicators of four enterprises of Dnipropetrovsk region are examined: PAT "Bdzhohlahroservis" of Solonyansky district, FG "Bdzhilka" of Pavlograd district, SFG "Medok" of Magdalynivka district and PP "Sens" of Dnipropetrovsk region for the years 2011-2015 on average.

To calculate the efficiency of honey we have taken beekeeping enterprises,



different in size and technology of beekeeping. However, the production of honey in these farms is the basis for development of beekeeping enterprises, since only when bee colonies have sufficient quantity of honey; they may have their full development and getting the majority of other bee products (Table. 2).

Table 2

Economic efficiency of honey production in beekeeping enterprises of
Dnipropetrovsk region, the average for 2011-2020

Indicators	PAT "Bdzholoahroservis"	FG "Bdzhilka"	SFG "Medok"	PP "Sens"
Number of bee colonies, pcs.	1036	436	112	66
Received honey from one bee colony, kg	27,1	18,3	31,3	25
The cost price of 1 kg of honey, UAH.	25,75	29,4	31,4	39,1
The level of effort for 1 kg of honey, person-hours	2,1	2,4	3,1	3,9
The level of profitability (loss) of honey production, %	17,6	9,5	4,3	-11,2
The level of profitability (loss) of beekeeping, %	28,9	14,3	8,4	-4,5

The data in Table 2 indicate that the PAT "Bdzholoahroservis" has the most effective honey production. FG "Bdzhilka" and SFG "Medok" have profitable honey production, but the profitability is low, respectively 9.5% and 4.3%, as in most beekeeping enterprises.

PP "Sens" has unprofitable production of honey and bee products as a whole for 2011-2015, which indicates the low quality of management decisions of the management, poor quality products, lack of effective distribution channels and high production costs.

The data of state statistical reports indicate that the economic efficiency of honey production of beekeeping enterprises has significant differences.

Perspective direction of honey and trade beekeeping development in the country is the creation of apiaries on a cooperative basis, the dimensions of which are determined by gross income. In modern beekeeping there are a lot of examples when within the horizontal (intrasectoral) cooperation private bee apiaries consolidate to share the expensive vehicles, mobile pavilions and equipment, conducting migration,



protection and maintenance (handling, inspection, etc.) of bee colonies. An example of this association is beekeepers association of Kryvy Rih "Travnevy Sad".

Within vertical (intrasectoral) cooperation they carry out processing of honey, wax and other bee products, which is the feedstock for enterprises in other industries.

Theory and practice of beekeeping enterprises reforming demonstrate the need for the development of large commodity production based on cooperation and integration. This confirms the experience of foreign countries with developed beekeeping (the USA, Canada, Argentina, Mexico, Australia, Hungary, Romania, China, etc). There the private sector dominates over collective and state sectors. In average, it accounts 70-92% of bee colonies quantity and a significant part of production [8].

In order to enhance the competitiveness of beekeeping enterprises it is necessary to introduce the latest technology maintenance, migrations, bees swarming and obtaining products, establish primary processing of bee products, which will ensure maximum efficiency and their implementation, such as appropriate use of intensive beekeeping technology. The intensity in beekeeping is expressed as a rational bee maintaining. This means that throughout the season beekeeping enterprise are using methods that minimize the consumption of material resources and physical strength of beekeepers within guaranteed obtaining maximum impact products of bees labour.

This technology of intensive beekeeping does not require additional hives for bees. It is possible to receive a large quantity of real honey from 60 to 150 kg from one bee colony without increasing the number of bee colonies. Let us consider the economic calculation of this technology for PAT "Bdzholoahroservis" in table 3.

Thus, as a result of use of this technology of intensive beekeeping it is possible to receive 62,160 tons of honey, and performance of one bee colony is 60 kg of honey. The cost of one kg of honey significantly reduced by 29.7% in comparison with traditional technology and will reach 18.10 UAH. As a result, this technology helps to receive 6.0 times more income than the traditional beekeeping as in a whole and in calculation per one bee colony. The level of profitability in the use of this technology will increase by 49.7 g. v. in comparison with the traditional 67.3%.



Table 3

Economic efficiency of intensive beekeeping technology for PAT
"Bdzholoahroservis"

Indicators	Technology		Changes, in %
	traditional	intensive	
Number of colonies, colonies	1036	1036	100
Gross yield of honey, kg	28075,6	62160	2,2 times
Honey performance of one bee colony, kg	27,1	60	2,2 times
Price of 1 kg of honey, UAH	30,28	30,28	100
Proceeds from sale of honey, ths. UAH	850,1	1882,2	2,2 times
Total cost, ths. UAH	722,9	1125,1	155,6
Cost price of 1 kg of honey, UAH	25,75	18,10	70,3
Profit (loss) - total, ths. UAH	127,2	757,1	6,0 times.
For one bee colony, UAH	122,78	730,79	6,0 times
Level of profitability,%	17,6	67,3	49,7 g. p.

In general, the technology of intensive beekeeping is one of the most efficient, as it minimizes financial and physical costs while maximizing yields. It should be taken into account the most resistant to market relations models of organizational structures in beekeeping. In our opinion, there are three types of beekeeping enterprises and their apiaries that have increased competitiveness among the prospective enterprises. They accumulate the most salient positive trends in shaping the institutional mechanism of interaction through the production - processing and bee products realization.

Financial security occupies a special place in the system of economic security, affecting absolutely all areas of the enterprise. This is because the level of financial security of any enterprise determines its ability to provide other components of economic security, and changes in any area of the enterprise ultimately reflected on its financial security. The scientific literature on financial security of economic entities provides a large number of definitions of financial security.

Generalization of approaches to understanding the financial security of the enterprise makes it possible to state that such security is considered as: - the ability to independently develop and implement financial strategy, in accordance with the objectives of corporate strategy, in an uncertain and competitive environment; - the



degree of protection of financial interests at all levels of financial relations; - marginal state of financial stability, characterized by the ability of the enterprise to withstand external and internal threats, and in which the enterprise must be to implement its strategy; - the ability of the financial system to ensure the efficient functioning of the economic system and sustainable economic growth; - financial and economic condition, which ensures the protection of financial and economic interests of the enterprise from internal and external threats and creates the necessary financial and economic prerequisites for sustainable development in the current and long term; - the ability of the entity to withstand threats due to the formation of appropriate financial security; - the state of the most efficient use of corporate resources, expressed in the best values of financial indicators; - an important component of the economic security of the enterprise, based on the independence, efficiency and competitiveness of the finances of the enterprise, which is reflected through a system of criteria and indicators of its condition; - the level of provision of the enterprise with financial resources sufficient to meet its needs and fulfill existing obligations; - the quality of financial instruments and services, which prevents the negative impact of possible miscalculations and direct abuse on the financial condition of the enterprise.

Despite the different approaches to the definition of financial security, it should be noted that: the essence of financial security of the enterprise scientists generally understand as financial stability and / or as protection from threats; the main purpose of financial security is to guarantee financial stability and the most efficient operation of the enterprise in the current period and high potential for future development; the main condition - the ability to withstand existing and emerging dangers and threats that can cause financial damage to the enterprise. Ensuring the financial and economic security of the enterprise determines the formation of the necessary elements and the general scheme of organization of economic security. Given this, the process of managing the financial security of the enterprise can be divided into a number of stages: 1. Development of a system of financial interests of the enterprise, which need protection in the process of functioning of the enterprise.



2. Identification, analysis and forecasting of internal and external threats to the financial security of the enterprise and the realization of its financial interests. This stage includes operations such as identifying multiple threats to the financial security of the enterprise, assessing the probability of their occurrence, calculating the amount of possible losses from the implementation of potential or actual threats, as well as the study of factors that caused losses. 3. Assessing the level of financial security of the enterprise. The process of assessing the level of financial and economic security of the enterprise includes the following steps: the choice of criteria for the effectiveness of financial and economic security, which characterizes the degree of approach of the enterprise to a safe state; construction of a set of indicators (indicators) of financial security; determination of threshold values of 224 indicators; monitoring of selected indicators and comparison of their actual values with thresholds; determination of the integrated level of financial security of the enterprise according to the selected indicators. 4. Ensuring effective neutralization of threats to the financial security of the enterprise. Development of a set of measures to ensure financial security and recommendations for their implementation in practice. 5. Budget planning for the implementation of the developed set of measures to ensure the financial security of the enterprise. 6. Implementation of planned activities in the process of economic activity of the enterprise. 7. Control over the implementation of planned measures to ensure a sufficient level of financial security of the enterprise. 8. Operational management of the financial security of the enterprise through a feedback mechanism, which is manifested in the adjustment of the existing or development of a new system of measures to ensure a sufficient level of financial security [1]. The basic safety measures should be known to the participants of this process and all employees of the enterprise, which will allow to identify potential and real dangers and threats, to prevent their occurrence and negative impact on the enterprise. At the same time, a number of means, methods, methods of security should be classified and known only to a narrow circle of participants in this process, which will more effectively combat various threats and prevent damage to the enterprise [2].

There are five levels of financial sustainability and, accordingly, five levels of



financial security of the entity: - the entity has enough working capital to operate (absolute financial stability and financial security); - the business entity has almost enough working capital (normal financial stability and financial security); - the entity does not have enough working capital, so it attracts medium-term and long-term loans and credits (unstable financial condition and level of security); - the business entity, in addition to medium-term and long-term loans and credits, attracts short-term (critical financial condition and level of security); - the business entity cannot provide financing of its activity neither by its own nor by borrowed funds (financial crisis and level of security). The process of ensuring the financial and economic security of the enterprise is based on the appropriate mechanism of its management, which considers the set of states and processes that make up the management of countering hazards, threats and risks.

The financial security of an enterprise is a complex, dynamic phenomenon and requires the development of a mechanism to ensure it, which would take into account all its characteristics and operating conditions of the entity.

Each of these production types is presented by the model farm (apiary), the most relevant to a certain level of management. Three levels of management were distinguished while justification of medium-term prospects of beekeeping in the country. The first one involves the most promising model of bee apiary that has optimal size and structure of production, providing its owners a competitive, self-sufficient development in market conditions. It is located in the administrative district to obtain guaranteed volumes of products, pollinating crops by bees and saturation of the local market with beekeeping products.

The size bee apiary (100 - 150 bee colonies) provides the most efficient use of employees throughout the calendar year - beekeepers and beekeeper's assistant and use of modern means of mechanization.

The second one is presented as a model bee farm that takes advantage of high-tech manufacturing. The peculiarity of the institutional mechanism of this type of production is the ability to combine into a single unit production, primary processing of products, raw materials and marketing activities. It is assumed that bees and



beekeeping products model farm will be implemented independently both in rural and regional markets as part of procurement and trade organizations involved in inter-regional market. Bee farms can be successfully used for pollinating large volumes of entomophile crops on crop farms, and act independently with their products as a relatively large commodity production in the region. In the future, a limited number of such bee farms can effectively use the resources of individual district.

The third one is represented by a model integrated system, which includes the parent company and the network of bee apiaries of different sizes and organizational and legal types of management, as well as enterprises and organizations of agrarian sphere of economy and other sectors of the economy, interested in joint activities of production, processing and realization of bee products. Geographically, this system can combine beekeeping area, region, and in the future be a representative of interregional organizations and act independently on the international market.

It is necessary to match internal organizational and economic measures for the development of market relations in beekeeping with international requirements in order Ukraine could participate in the international agricultural market with beekeeping enterprises products. This is due to the increased role of the state as guarantor enterprises out of the crisis and creating conditions for sustainable further development [4].

In terms of market relations, the importance of the principle of rational distribution and combining the regions specializations in the production of certain products for export as well as for the purpose of self-sufficiency. The last ensure cooperation.

The importance and urgency of cooperation is discussed in a special resolution 56/114 "Cooperatives in the process of social development" UNO General Assembly dated June 18, 2002. According to the experience of some countries, service cooperatives are creating to reduce the number of intermediaries and improve the process of bee products promotion from producer to final consumer.

One of the most important prerequisites of such service cooperatives is territorial concentration of beekeeping enterprises, their interest in establishing



cooperative structures. These service cooperatives combine only part of the assets of beekeeping enterprises necessary for normal functioning of the cooperative by transferring to it the property contribution from fixed positions in the constituent agreement on cooperative creation.

The advantages of such cooperatives creation for beekeeping enterprises are:

- taking part in a large volume production, creating competition for intermediaries and avoid competition within the cooperation, using professional managerial staff;
- receiving profit except production and from subsequent advancement stages of produced bee products;
- possibility of entering the markets, supplies and services, including international markets;
- benefits of coordination in the cooperative association, share risk and provide appropriate control on the market.

To reform Ukraine's economy in the direction of creating a full-fledged competitive environment and the development of competitive relations, it is important to study the concept of competition.

Competition on the market in order to provide better sales opportunities for their products. meeting the diverse needs of customers and making the most profit. Competition is the main driving force of the market, and the product itself is an instrument of competition.

Competition is an objective economic law of developed commodity production, the action of which is an external force for producers to increase productivity at their enterprises, increasing the scale of production, accelerating STP, introducing new forms of production organization, etc. Many economic laws take the form of coercive forces, as a result of which competition is an important driving force in the development of the economic system, part of its economic mechanism. oppose a large group of buyers, and none of these groups has enough power to influence prices. The goods have clearly defined characteristics, are completely interchangeable and are sold at prices that are determined only by the ratio between supply and



demand.

This situation occurs in the industrial markets of unified goods such as raw food and mineral raw materials, as well as metals. Markets of this type are usually organized, such as the London Metal Exchange. In pure competition, the determinant is the game of supply and demand. For a firm, price and quantity are important variables.

In turn, an oligopoly is a situation where the number of competitors is small or several firms dominate the market, creating a strong interdependence. In such markets, each firm is well acquainted with the forces at work and the maneuvers of any competitor are felt by other firms.

The interdependence between competitors is stronger the less differentiated their products. Such an undifferentiated oligopoly can be contrasted with a differentiated oligopoly, when the goods, in the opinion of the buyer, have important distinctive properties. The situation of oligopoly is most common in commodity markets at the stage of their maturity, when primary demand does not expand.

Monopolistic (or imperfect) competition occupies a middle ground between pure competition and monopoly. Competitors are numerous, and their forces are balanced. However, their products are differentiated, that is, from the point of view of the buyer, they have excellent qualities that are perceived by the whole market. Monopoly is the extreme case, the opposite of pure competition. For a short time, the product of such a manufacturer has no direct competitors in its category. This is the monopoly of the innovator. A similar situation is observed in the phase of the life cycle, which corresponds to the introduction of goods on the market in sectors that are born and characterized by technical innovations. However, the market is most often cases of state monopoly, the logic of which differs from the logic of private firms. This is not the logic of profit, but of the public good.

Thus, competition is a very thin and flexible mechanism. The flexibility of the competition mechanism is manifested in its immediate response to any change in the situation. Competition is one of the existing features of markets, a mechanism for regulating production. Competition reflects the system of relationships between



producers regarding the setting of prices, supply of goods on the market and consumers of a particular product. With the development of competition, there is a need to introduce the concepts of competitiveness and competitiveness of goods and enterprises. new or changing consumer demands; change in the cost or availability of components of production; emergence of a new segment of the industry;

Thus, competitiveness is the ability of an object, which is characterized by the degree of actual or potential satisfaction of a certain need in comparison with similar objects presented in this market. Competitiveness determines the ability to compete with similar objects.

The concept of competitiveness is interpreted and analyzed depending on the economic object under consideration. Of course, the criteria, characteristics and factors of the dynamics of competitiveness at the level of the product, firm, corporation, industry, national economy, or nation have their own specifics. Competitiveness analysis can be conducted for each of the levels, depending on the objectives of the study.

If we talk about the concept of competitiveness at the macro level, it reflects the position of the national economy in international relations, mainly in international trade, and at the same time ability to strengthen positions. This is the most important, but not the only aspect of the notion of a nation's competitiveness. It should take into account the ability to maintain and increase economic growth, employment, real incomes.

Competitiveness is the degree to which a nation, under fair free market conditions, produces goods and services that meet global demands while increasing the incomes of its citizens.

The level of a nation's competitiveness is determined by such key factors as: technology; availability of capital; availability of human resources;

The competitiveness of the enterprise should be understood as the real and potential capacity, as well as the available opportunities for the enterprise to study demand (market), design, manufacture and sell goods that are more complex for consumers,



The competitiveness of the organization can be defined as a complex comparative characteristic of the enterprise, which reflects the degree of superiority of the set of evaluation indicators of its activities that determine the success of the enterprise in a particular market over time, in relation to the set of competitors.

The criterion of competitiveness is an important element of the apparatus of this category, which is determined by the stability of the company's market place and its products, as well as the level of sales of enterprise products in the markets. synonymous concepts, they have certain common features, but so there are differences. Competitiveness reflects the future chances of survival in the market, and competitiveness reflects the current situation of the enterprise.

International competitiveness is manifested in the firm's achievement of competitive advantage in international competition. Competitive advantages show in which areas the company has achieved higher results than competitors. Competitive advantages allow you to properly develop a strategy for positioning goods and services in the market, selecting target market segments and concentrate there the financial resources of the enterprise.

characteristics, consumer properties of the product or brand, which create for the firm a certain advantage over its direct competitors and it should be determined by comparing the most significant characteristics.

Financial security occupies a special place in the system of economic security, affecting absolutely all areas of the enterprise. This is because the level of financial security of any enterprise determines its ability to provide other components of economic security, and changes in any area of the enterprise ultimately reflected on its financial security. The scientific literature on financial security of economic entities provides a large number of definitions of financial security [3].

Generalization of approaches to understanding the financial security of the enterprise makes it possible to state that such security is considered as: - the ability to independently develop and implement financial strategy, in accordance with the objectives of corporate strategy, in an uncertain and competitive environment; - the degree of protection of financial interests at all levels of financial relations; -



marginal state of financial stability, characterized by the ability of the enterprise to withstand external and internal threats, and in which the enterprise must be to implement its strategy; - the ability of the financial system to ensure the efficient functioning of the economic system and sustainable economic growth; - financial and economic condition, which ensures the protection of financial and economic interests of the enterprise from internal and external threats and creates the necessary financial and economic prerequisites for sustainable development in the current and long term; - the ability of the entity to withstand threats due to the formation of appropriate financial security; - the state of the most efficient use of corporate resources, expressed in the best values of financial indicators; - an important component of the economic security of the enterprise, based on the independence, efficiency and competitiveness of the finances of the enterprise, which is reflected through a system of criteria and indicators of its condition; - the level of provision of the enterprise with financial resources sufficient to meet its needs and fulfill existing obligations; - the quality of financial instruments and services, which prevents the negative impact of possible miscalculations and direct abuse on the financial condition of the enterprise.

Despite the different approaches to the definition of financial security, it should be noted that: the essence of financial security of the enterprise scientists generally understand as financial stability and / or as protection from threats; the main purpose of financial security is to guarantee financial stability and the most efficient operation of the enterprise in the current period and high potential for future development; the main condition - the ability to withstand existing and emerging dangers and threats that can cause financial damage to the enterprise. Ensuring the financial and economic security of the enterprise determines the formation of the necessary elements and the general scheme of organization of economic security. Given this, the process of managing the financial security of the enterprise can be divided into a number of stages: 1. Development of a system of financial interests of the enterprise, which need protection in the process of functioning of the enterprise.

2. Identification, analysis and forecasting of internal and external threats to the



financial security of the enterprise and the realization of its financial interests. This stage includes operations such as identifying multiple threats to the financial security of the enterprise, assessing the probability of their occurrence, calculating the amount of possible losses from the implementation of potential or actual threats, as well as the study of factors that caused losses. 3. Assessing the level of financial security of the enterprise. The process of assessing the level of financial and economic security of the enterprise includes the following steps: the choice of criteria for the effectiveness of financial and economic security, which characterizes the degree of approach of the enterprise to a safe state; construction of a set of indicators (indicators) of financial security; determination of threshold values of 224 indicators; monitoring of selected indicators and comparison of their actual values with thresholds; determination of the integrated level of financial security of the enterprise according to the selected indicators. 4. Ensuring effective neutralization of threats to the financial security of the enterprise. Development of a set of measures to ensure financial security and recommendations for their implementation in practice. 5. Budget planning for the implementation of the developed set of measures to ensure the financial security of the enterprise. 6. Implementation of planned activities in the process of economic activity of the enterprise. 7. Control over the implementation of planned measures to ensure a sufficient level of financial security of the enterprise. 8. Operational management of the financial security of the enterprise through a feedback mechanism, which is manifested in the adjustment of the existing or development of a new system of measures to ensure a sufficient level of financial security [1]. The basic safety measures should be known to the participants of this process and all employees of the enterprise, which will allow to identify potential and real dangers and threats, to prevent their occurrence and negative impact on the enterprise. At the same time, a number of means, methods, methods of security should be classified and known only to a small circle of participants in this process, which will allow to more effectively combat various threats and prevent damage to the enterprise in a timely manner.

There are five levels of financial sustainability and, accordingly, five levels of



financial security of the entity: - the entity has its own working capital to operate (absolute financial stability and financial security); - the business entity has almost enough working capital (normal financial stability and financial security); - the entity does not have enough working capital, so it attracts medium-term and long-term loans and credits (unstable financial condition and level of security); - the entity, in addition to medium-term and long-term loans and credits, attracts short-term (critical financial condition and level of security); - the business entity cannot provide financing of its activity neither by its own nor by borrowed funds (financial crisis and level of security). The process of ensuring the financial and economic security of the enterprise is based on the appropriate mechanism of its management, which considers the set of states and processes that make up the management of countering hazards, threats and risks.

The financial security of the enterprise is a complex, dynamic phenomenon and requires the development of a mechanism to ensure it, which would take into account all its characteristics and operating conditions of the entity. The functioning of the mechanism of financial security should be aimed at: determining the financial 225 interests of the entity that need protection in the process of its operation; detection in the early stages of threats, both internal and external, which do not allow the business entity to realize its financial interests; development and implementation of a system of measures to neutralize threats to the financial interests of the entity and prevent possible financial losses.

Information is the main component of the economic security system. The central place in the information support is given to accounting and analytical support.

Under accounting and analytical support of financial security management, we understand the process of collecting, preparing, registering and processing accounting and analytical data and making management decisions based on them. protection of financial interests of educational institutions at all levels of its financial relations from the influence of internal and external threats.

In combination of accounting and analytical operations in the overall process, performing operational microanalysis and applying its results in modeling



management decisions professional (vocational) education is the essence of the system of accounting and analytical support. Therefore, its main purpose is to provide reliable data for the management of economic processes of the institution when choosing areas to maintain its security and effective development. Taking into account the specification of modern threats, according to scientists, "the connecting component in the economic security system of each business entity should be a subsystem of accounting and analytical support, the key tasks of which are not only information support of economic security, but also in the formation information flows between subjects and objects of security, external and internal environment ".

This is based primarily on the results of analytical research, according to which the lack of the necessary accounting and analytical support leads to the fact that the path to decision-making by entities is increasingly focused on an irrational approach than a rational one. The solution to this problem lies in the implementation of the mechanism that underlies the accounting and analytical support and involves assessing the current state of economic security of educational institutions [3, p.

In the field of security, it is necessary to identify the following main ways of using accounting and analytical support of economic security management:

- 1) monitoring the current level of economic security of the educational institution as a whole and in terms of main functional parts;
- 2) meeting the information needs of security actors (internal and external);
- 3) providing an opportunity to take into account aspects during the process of making and implementing each decision;
- 4) tracking changes in the level of economic security of the institution under the influence of challenges, risks and threats;
- 5) evaluating and ensuring the most efficient use of existing resources;
- 6) combining the interests of the educational institution and the functioning of the external environment, the interests of owners, managers and employees in order to ensure sustainable development of the institution.

Finally, we can formulate the main functions of accounting and analytical management system as part of information and analytical support:



- 1) information - providing data management system for the activities of professional (vocational) education of internal and external users;
- 2) accounting - depiction of the facts of economic activity of the institution;
- 3) analytical - performance on the basis of primary analytical information of economic analysis.

The main tasks for accounting analytical support of the economic security of the enterprise should be:

- analysis of the activities of educational institutions in these areas; controlling the use of tangible and intangible resources, the exact image of all business transactions at the stage of planning, accounting and compliance with the analytical

- formation of analytical budgets as sources of accumulation of planning, accounting and analytical data [4]. in the combination of accounting and analysis operations in one process, the implementation of operational microanalysis, ensuring the continuity of this process and the use of its results to create a database for management decisions. A deeper study of the essence of accounting and analytical management of economic security of the institution allows to characterize the main technological stages: 1) } } 2) the aggregated credentials belong to a special audit of the reliability and appropriateness of use for security purposes;

3) use of analysis methods to process verified credentials;

4) aggregation, generalization, generation of reports for use by users - security entities.

It is through cooperation beekeeping enterprises can properly form an appropriate system of bee products promotion and opportunity to get a real price for these products both on the domestic and foreign markets.

Beekeeping integration of different areas involves the formation of financial and material resources of enterprises, the creation of highly mechanized large apiaries. It is possible to have a direct connection according to the scheme: bee apiary - processing – product realization.

Horizontal integration (intrasectoral) is generally effective in cooperative groups. Within this type of integration the issues of financial mutual aid and lending,



training and retraining, when highly-qualified beekeepers teach students beekeeping through joint work on an apiary, are successfully resolved.

Interregional integration is the acquisition of land integrator of beekeeping land, bee hives and beekeeping resources of the enterprise (agricultural enterprises) in different regions. The principles of voluntariness, democratic centralism, territorial, sectoral, functional and others should be taken into account. Mutual cooperation should provide production growth of bee products and income, solving social problems of the village.

Forming of integration links between service cooperatives and credit unions is also perspective. These structures cooperate in overcoming the shortage of financial resources for the development of service cooperatives, which in turn will provide the necessary funds and turnover will affect the efficiency of production processes in beekeeping enterprises, facilitate development of new sources of investment of beekeeping products.

Conclusions.

Improving the competitiveness of beekeeping enterprises in the future should be made by: association of beekeeping enterprises based on cooperation and the use of integrated systems towards a highly mechanized large bee apiaries; integration of credit unions; maintenance of production based on modern technologies and innovative part in the formation of financial and material resources according to the scheme: production - processing - realization. Such cooperation of all members of the marketing chain should provide production growth of bee products and income, overcoming the lack of financial resources for the development of service cooperatives, which in turn will provide the necessary circulation of funds and affect the efficiency of production processes in beekeeping enterprises, facilitate the formation of new investment sources of production development of beekeeping products.



КАПИТЕЛ 2 / CHAPTER 2

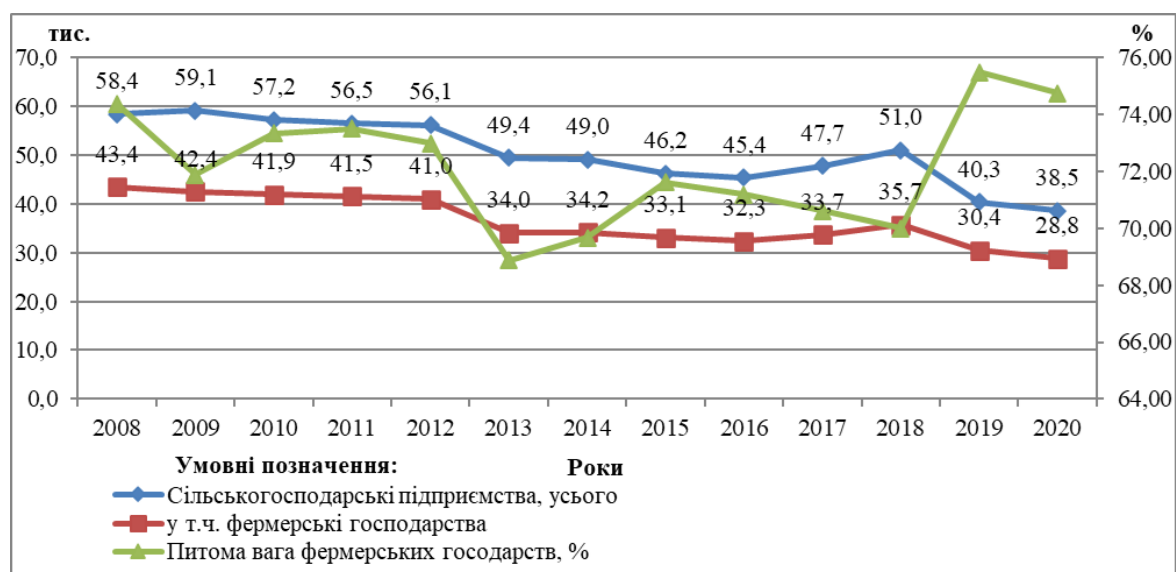
RECOGNITION CLASSIFICATION OF BIOLOGICAL ASSETS IN NATIONAL AND INTERNATIONAL PRACTICE

ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-009

Вступ

У будь-якій державі сільське господарство є життєво необхідною галуззю народного господарства, оскільки стосується інтересів кожної людини. Тому виробництво її є найпершою умовою існування людства. Проведені дослідження кількості функціонування сільськогосподарських підприємств в Україні, в тому числі і фермерських господарств за останні тринадцять років (2008–2020 рр.) свідчить про поступове їх зменшення, в той же час питома вага фермерських господарств має тенденцію до збільшення (рисунк 1)¹.



Рисунк 1 - Динаміка сільськогосподарських підприємств, в т.ч. фермерських господарств в Україні за 2008–2020 роки

Впровадження ринкових механізмів господарювання, а також інтеграція економіки України в світове співтовариство, зумовили необхідність реформування вітчизняного бухгалтерського обліку та звітності, приведення національної системи бухгалтерського обліку та звітності у відповідність з міжнародними стандартами, що вимагає закон «Про бухгалтерський облік і

¹ Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.



фінансову звітність в Україні» [21]. На цьому шляху змін важливо досліджувати і враховувати досвід інших країн, що вже пройшли або ще активно проходять процес реформування.

В економічній літературі біологічні активи досліджували: Гізатуліна Л.В., Канцуров О.А., Ловінська Л.Г., Сушко Н.І., Терехов А.М. та інші, але без критичної оцінки складових біологічних активів та взаємозв'язку між національними і міжнародними стандартами. Науково-теоретична і практична значимість вказаної проблеми і зумовила вибір теми дослідження та визначила його основні напрямки.

Предметом дослідження є бухгалтерський облік біологічних активів в національній та міжнародній практиці.

В процесі дослідження поставлена мета – провести порівняння складових національного та міжнародного стандартів бухгалтерського обліку відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСБО 41 «Сільське господарство»: економічну сутність категорії, способи їх визнання та класифікацію.

Дослідження проводилось з використанням наступних методів: порівняння; групування; балансового методу; наукової абстракції; історичного та логічного, статистичного та графічного аналізу тощо.

2.1. Економічна сутність «біологічних активів»

Категорія біологічних активів є однією з найважливіших у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств. Про біологічні активи, як про об'єкт обліку вперше стало відомо у зв'язку з прийняттям Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» (надалі – МСБО 41).

Реформування системи бухгалтерського обліку в кожній із країн колишнього Радянського Союзу призвело до необхідності прийняття відповідного стандарту щодо визнання та класифікації біологічних активів.



Зокрема, визнання та визначення категорії «біологічні активи» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 - Визначення поняття «біологічні активи» в нормативних документах пострадянських країн

Стандарти бухгалтерського обліку, країна	Визначення
МСБО 41 «Сільське господарство», республіка Білорусь	Біологічний актив - це жива тварина або рослина.
П(С)БО 30 «Біологічні активи», Україна	Біологічний актив - тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.
П(С)БО 17 «Біологічні активи», Литовська республіка	Біологічні активи - рослини та тварини.
НСБО 6 «Особливості обліку на сільськогосподарських підприємствах», республіка Молдова	Біологічні активи - тварини і рослини, які є результатом минулих подій, контрольовані підприємством і піддаються кількісним і якісним змінам для отримання сільськогосподарської продукції та / або додаткових біологічних активів.
ПБО 06 «Облік біологічних активів і сільськогосподарської продукції» (проект), Російська Федерація	Біологічний актив - живі організми (тварини, рослини, гриби), культивовані для отримання біологічної продукції (в тому числі деревини), чий природний ріст і відновлення знаходяться під безпосереднім контролем, відповідальністю та управлінням суб'єкта обліку.
НСФЗ 01, республіка Казахстан	Біологічний актив - тварина або рослина.
Палій В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: [16]	Рослини і тварини, що застосовуються для сільськогосподарської діяльності, тобто вирощувані на продаж, заміну або для збільшення їх чисельності з метою отримання сільськогосподарської продукції в сьогоднішній і майбутньому

Джерело: складено авторами за даними [1,13,14,15,16,18,19,20].

Відповідно до міжнародного стандарту біологічний актив – це жива тварина або рослина [11]. Таке неконкретне та всеосяжне визначення не тільки не розкриває зміст терміну, але й не конкретизує об'єкт обліку, оскільки не кожна жива тварина і рослина є активом і відповідно об'єктом обліку. Як справедливо зазначає О. О. Канцуров, «таке визначення характеризує тільки першу складову терміну – «біологічний» і зовсім ігнорує другу, але не менш



важливу складову – «актив» [4].

Результатами дослідження науковців Jesemcika J., Jesemcika A. [27] став огляд стану обліку біологічних активів в Латвії. Зокрема, визначено, що біологічні активи – це тварини та рослини, здатні виробляти сільськогосподарську продукцію, є основними продуктивними елементами сільськогосподарського підприємства. Правильно організований облік забезпечує контроль за володінням біологічними активами та показує сприятливі передумови для розвитку підприємства, що впливає як на управління, так і на добробут населення та держави в цілому. Визначено, що у Латвії дуже мало уваги приділяється питанням обліку біологічних активів, не розроблено нормативно-правових документів, які б визначали процеси обліку біологічних активів, а також не проводилися дослідження, які б мали відношення до проблем обліку біологічних активів.

Вивчення оцінки та відображення біологічних активів у економічних процесах сільськогосподарських підприємств можна представити як ланцюжок явищ, у яких вчені та практики намагаються вивчити та зрозуміти природу та сутність біологічних активів у різних аспектах [28].

Оскільки об'єктом бухгалтерського обліку є актив, незалежно від його форми, то об'єктами обліку можуть бути тільки ті біологічні активи, які контролюються підприємством у результаті минулих подій та використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому. З огляду на це, тлумачення терміну «біологічний актив», що наведено у вітчизняному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» (надалі – П(С)БО 30) повністю відповідає його економічній сутності. Так, відповідно до даного стандарту, біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди».

В республіці Білорусь було здійснено перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку прямої дії, тому при визначенні економічної сутності



біологічних активів використовується МСБО 41.

Розробка національних стандартів Литовської республіки та республіки Казахстан здійснювалась за міжнародним стандартом.

Міжнародна практика (МСБО 41) свідчить, що на відміну від П(С)БО 30, об'єктом обліку також є державні гранти. Державні субсидії (гранти) – це державна допомога у формі передачі ресурсів суб'єкту господарювання в обмін на дотримання у минулому або майбутньому певних умов, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства [8].

В проекті положення бухгалтерського обліку 06 «Облік біологічних активів і сільськогосподарської продукції» Російської федерації визначення поняття «біологічний актив» розширює уявлення про цей вид активів і на відміну від визначення в міжнародному стандарті вказує на те, що вони:

- 1) мають як короткостроковий, так і довгостроковий характер;
- 2) можуть бути отримані з виробництва, а також надходити від сторонніх організацій;
- 3) контролюються і достовірно оцінюються організацією;
- 4) здатні давати нові види біологічних активів та різні види сільськогосподарської продукції в результаті процесів їх біотрансформації (біологічних перетворень);
- 5) можуть бути використані в подальшому в організації або реалізовані, в тому числі для отримання економічної вигоди у сьогоднішньому і майбутньому [5].

НСБО 6 «Особливості обліку на сільськогосподарських підприємствах» республіки Молдова, на відміну від інших стандартів, акцентує свою увагу на тваринах і рослинах, які є результатом минулих подій, контролюються підприємством, піддаються кількісним і якісним змінам для отримання сільськогосподарської продукції і/або додаткових біологічних активів. Дане визначення є цілком прийнятним і відображає сутність тварин з точки зору їх використання в підприємствах АПК [13].

У визначенні В. Ф. Палія зазначено, що біологічні активи застосовуються в сільськогосподарській діяльності з метою отримання продукції, а також



виращуються на продаж, заміну або для збільшення їх чисельності. Таким чином, він виділив основне призначення біологічних активів – отримання сільськогосподарської продукції [16].

Особливість біологічних активів полягає в їх здатності до біотрансформації (біологічних перетворень). Відповідно до МСБО 41 під біотрансформацією розуміються процеси росту, виробництва і відтворення, переродження, які викликають кількісні або якісні зміни біологічного активу [11].

У вітчизняному П(С)БО 30 зазначається, що біологічні перетворення – це процес якісних і кількісних змін біологічних активів. Таке визначення є досить простим, але воно не в повному обсязі розкриває зміст цього поняття.

Найбільш інформативним є визначення, запропоноване російським вченим Тереховим А.М.: «Біотрансформація – це здатність живого організму на протязі свого життєвого циклу біологічно (дорослішати, старіти) і зовні змінюватися в розмірі, в масі перетворюватися, відтворювати потомство, а також утворювати у результаті життєдіяльності похідні матеріали, які споживаються іншими живими організмами і людиною, що називаються сільськогосподарською продукцією»[22, с. 18].

В досліджуваних країнах (Україна, республіка Білорусь, Литовська республіка, Російська федерація, республіка Казахстан, республіка Молдова) немає суттєвих відмінностей в аспекті первісного визнання біологічних активів, тому суб'єктові господарювання слід визнавати біологічний актив при умовах [11], які зазначені на рисунку 2.

1. суб'єкт господарювання контролює актив у результаті минулих подій
2. існує можливість отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з цим активом
3. справедливу вартість або собівартість активу можна достовірно оцінити

Рисунок 2 - Умови визнання біологічних активів

Таким чином, підсумовуючи визначення біологічних активів в різних



країнах, слід зазначити, що біологічні активи являють собою особливий вид ресурсів суб'єкта господарювання, які володіють специфічними властивостями і формуються за рахунок біотрансформації (біологічних перетворень), що складається з процесів росту, дегенерації, виробництва продукції і відтворення. В понятійному апараті, що характеризує біологічні активи (П(С)БО 30), слід дати більш інформативні визначення біологічних активів та біотрансформації з урахуванням міжнародної практики. Крім того, до складу біологічних активів в Україні, доцільно внести і державні гранти.

2.2. Визнання і класифікація біологічних активів

Одним із методів пізнання, дослідження, вивчення об'єктів чи явищ є класифікація, тобто поділ на класи з урахуванням визначених загальних ознак об'єктів і закономірностей та зв'язків між ними. Чим більше виділено ознак класифікації, тим вищий ступінь пізнання об'єкта. Від того, наскільки правильно обрано класифікаційні ознаки об'єкта, може залежати достовірність і об'єктивність результатів обліку [5].

Біологічні активи можуть класифікуватися за ознаками, наведеними на рисунку 3.

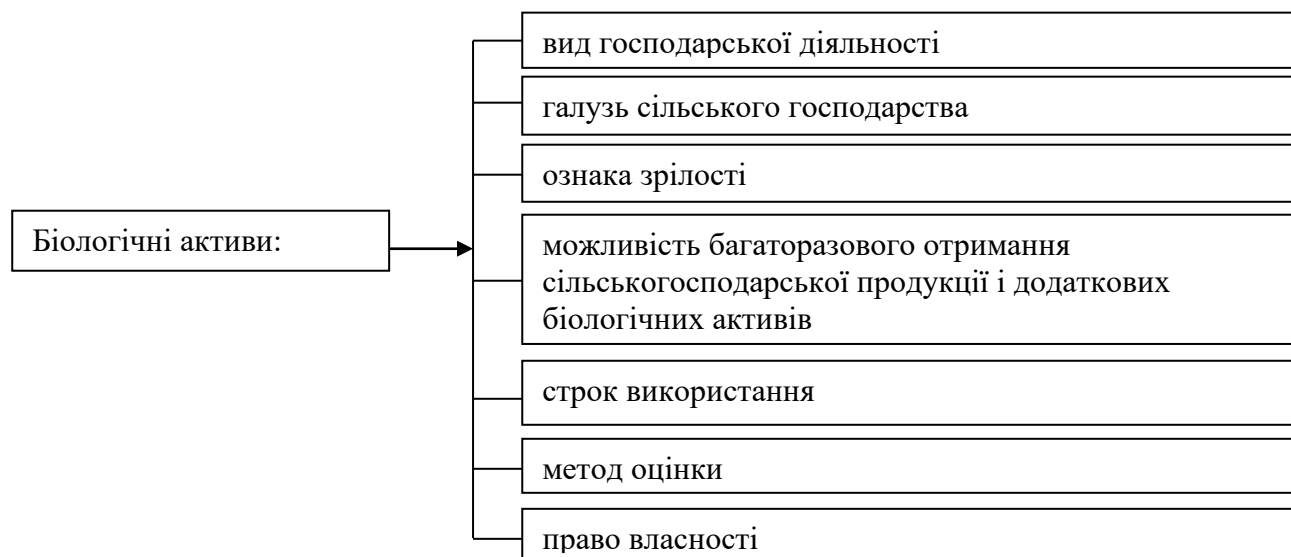


Рисунок 3 - Ознаки класифікації біологічних активів



Отже, за видом господарської діяльності біологічні активи поділяються на сільськогосподарські та інші біологічні активи, що відображено на рисунку 4.

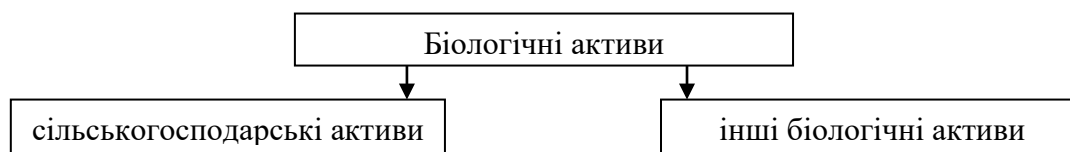


Рисунок 4 - Класифікація біологічних активів за видом господарської діяльності

До сільськогосподарських відносяться біологічні активи, які здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, призначені для продажу, або використання у сільськогосподарській діяльності.

Інші біологічні активи, непов'язані з сільськогосподарською діяльністю, визнаються:

запасами, якщо вони не використовуються в сільськогосподарській діяльності та утримуються для продажу або напрями їх використання невизначено;

основними засобами, якщо вони використовуються в іншій діяльності ніж сільськогосподарська, та очікуваний строк їх використання більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

До інших біологічних активів, непов'язаних з сільськогосподарською діяльністю, відносяться багаторічні насадження та тварини, які вирощуються і утримуються з іншою метою ніж отримання сільськогосподарської продукції, зокрема, лісосмуги, декоративні рослини, тварини цирків і зоопарків тощо.

В залежності від галузі – відображено на рисунку 5, сільськогосподарські біологічні активи поділяються на рослинного та тваринного походження.

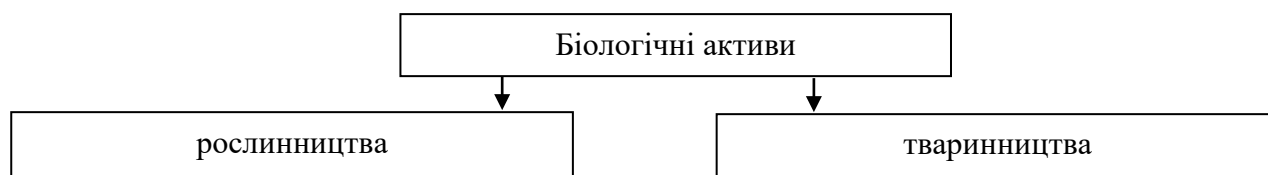


Рисунок 5 - Класифікація сільськогосподарських біологічних активів



За ознакою зрілості відображено на рисунку 6 – розрізняють зрілі і незрілі біологічні активи.

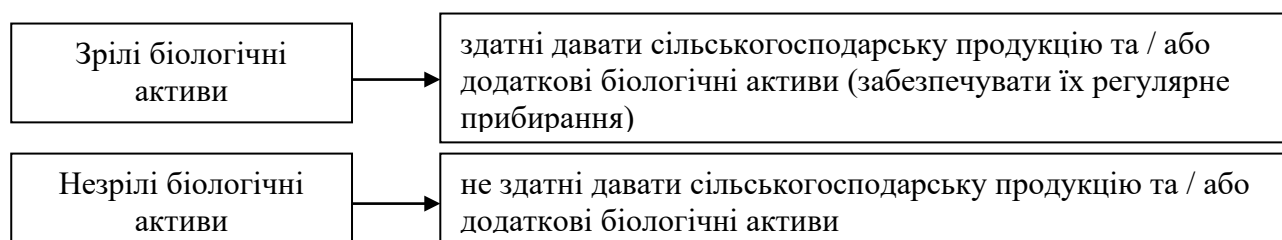


Рисунок 6 - Класифікація біологічних активів за ознакою зрілості

Цікавою, на наш погляд, є пропозиція Т.Є. Кучеренко, яку підтримують В.С. Уланчук, Г.Ю. Аніщенко та П.М. Кузьмович про необхідність віднесення до складу біологічних активів земельних ресурсів сільськогосподарського призначення (орних земель, сінокосів, пасовищ, земельних ділянок під багаторічними насадженнями та ін.).

Залежно від можливості багаторазового одержання сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів розрізняють споживчі біологічні активи і біологічні активи-носії, визнання яких відображено на рисунку 7.

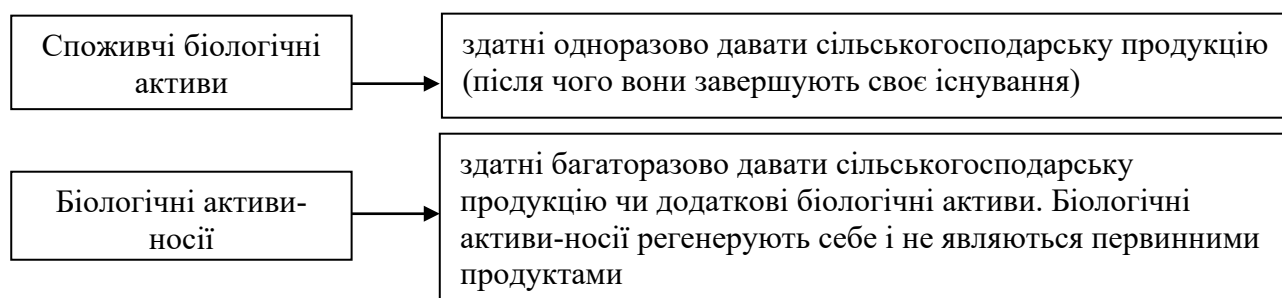


Рисунок 7 - Класифікація біологічних активів залежно від одержання сільськогосподарської продукції

За строком використання на рисунку 8 біологічні активи поділяються на наступні види:

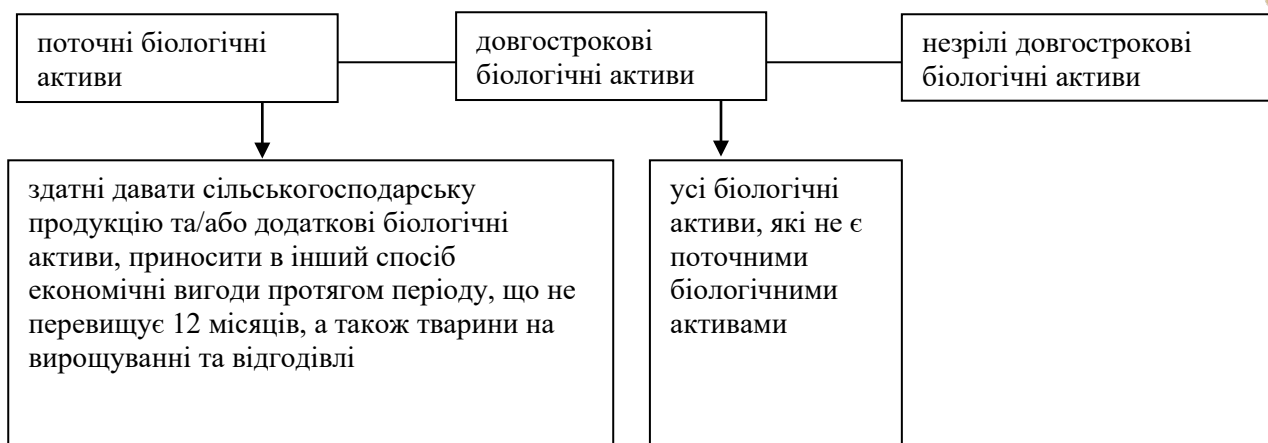


Рисунок 8 - Класифікація біологічних активів за строком використання

Важливою класифікаційною ознакою є методика оцінки біологічних активів. Біологічні активи на рисунку 9 відображаються у фінансовій звітності за справедливою або за первісною вартістю.

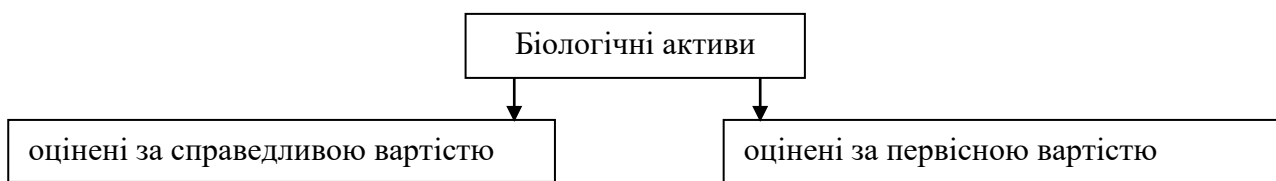


Рисунок 9 - Оцінка біологічних активів

Залежно від права власності на рисунку 10 показано поділ довгострокових біологічних активів на власні та орендовані.

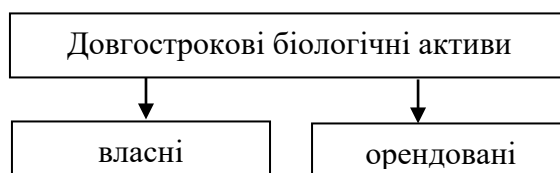


Рисунок 10 - Класифікація біологічних активів в залежності від власності

Класифікацію поточних і довгострокових біологічних активів в Україні наведено в таблиці 2.



Таблиця 2 - Класифікація біологічного активу за П(С)БО 30

Біологічні активи	Поточні	Довгострокові	Незрілі
Отримання економічних вигід	< 12 місяців	> 12 місяців	> 12 місяців
рослинництво	озимі, ярі зернові культури, однолітні культури з моменту сходження посівів до збирання врожаю	багаторічні насадження: сади, виноградники, плантації хмелю, ягідні культури, багаторічні трави	сади, виноградники, ягідники, що не досягли плодового періоду
тваринництво	молодняк всіх видів з моменту отримання приплоду до переведення в основне стадо чи вибуття, тварини на відгодівлі, нетелі та свиноматки, що перевіряються, тварини виключені з основного стада ВРХ, свині, коні, овці, всі птахи, кролі, звірі, бджоли, риба	тварини основного стада ВРХ, свині, коні, вівці	
за справедливою вартістю	всі біологічні активи і сільськогосподарська продукція при первісному визнанні і на дату балансу оцінюються за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу.		
за первісною вартістю	поточні біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, визнаються та відображаються за первісною вартістю відповідно до П(С)БО 9 «Запаси».	довгострокові біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, визнаються та відображаються за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності, відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби».	

Джерело: складено авторами за даними [6,23].

Виділення вартісного підходу в окрему класифікаційну ознаку насамперед обумовлено вимогами до розкриття інформації про біологічні активи, оскільки у Примітках до фінансової звітності мають окремо наводитись біологічні активи оцінені як за справедливою, так і не за справедливою вартістю.

Така розгалужена вітчизняна класифікація біологічних активів надає детальнішу інформацію для управлінського персоналу, а з іншого – процес ведення обліку стає більш складним і, відповідно, трудомістким.



Результати проведеного дослідження свідчать у таблиці 3, що в Російській федерації, Литовській республіці та республіках Казахстан, Молдова, Білорусь було проведено міжнародну уніфікацію класифікації біологічних активів відповідно до МСБО 41.

Таблиця 3 - Класифікація групи біологічних активів за МСБО 41

Група біологічних активів	Споживні біологічні активи	Біологічні активи-носії
Виступас	як с/г продукція або біологічний актив на продаж	як самовідтворюваний актив
До них належать	зрілі активи	незрілі активи
рослинництва	зернові, такі як кукурудза або пшениця; ліс, що вирощується для отримання деревини	виноградники, фруктові дерева та ліс, із якого отримують дрова, залишаючи частину дерев
тваринництва	худоба, призначена для виробництва м'яса; худоба, яку утримують з метою продажу; риба в рибгоспах	худоба для отримання молока

Джерело: складено авторами за даними [6,23].

Така класифікаційна група, як споживчі та активи-носії, у вітчизняному законодавстві відсутні. Такий поділ біологічних активів є доречним, оскільки допомагає сформувати цілісну систему аналітичного обліку [6] та може бути корисною при оцінці строків майбутніх грошових потоків.

За результатами дослідження вважаємо, що пострадянські країни значною мірою дотримуються вимог, викладених в МСБО 41, чи то при напряму (республіка Білорусь), чи то при створенні національних стандартів (Російська федерація, Литовська республіка, республіки Казахстан, Молдова). Цікавим є дослідження М. Ван Білйон про застосування МСБО 41 в різних країнах світу, що відображено на рисунку 11.

Наведена інформація свідчить, що Нова Зеландія є країною, що на 100% користується положеннями, викладеними в МСБО 41. Південна Африка, Австралія, Великобританія, Бразилія теж значною мірою дотримуються вимог міжнародного стандарту. Стосовно Канади та США, при веденні бухгалтерського обліку біологічних активів використовують адаптовані до їх

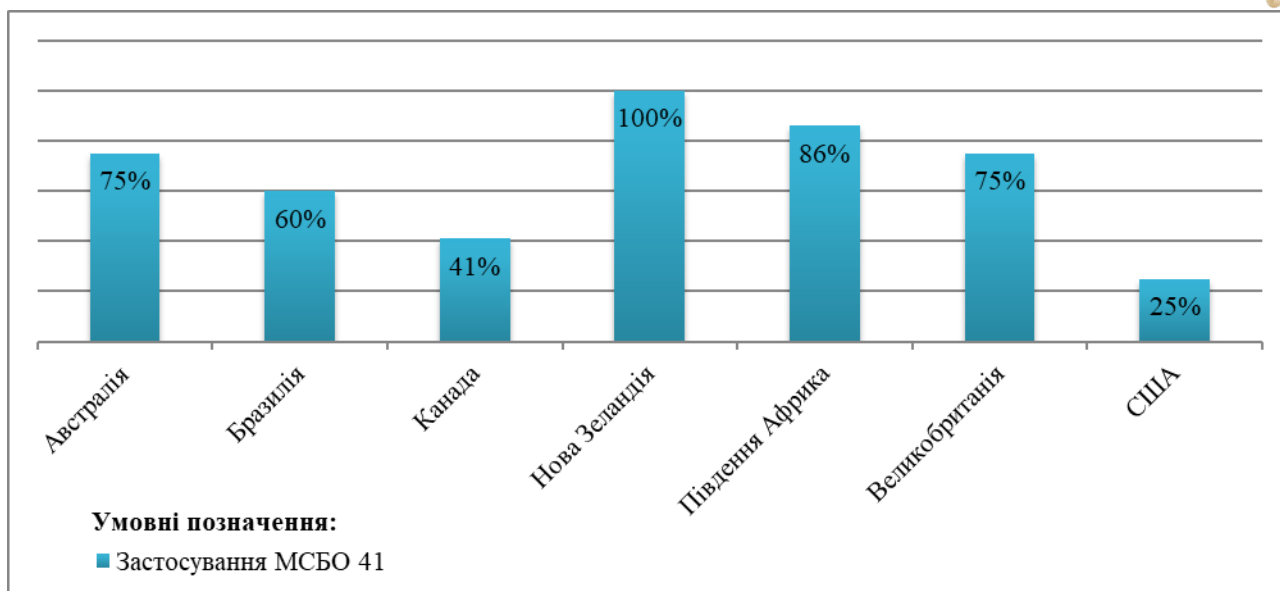


Рисунок 11 - Рівень застосування МСБО 41 в світі

Джерело: складено авторами за даними [26].

національних економік принципи і методи. Оскільки всі вищенаведені країни є світовими експортерами сільськогосподарської продукції, то надзвичайно важливим є уніфіковане розкриття інформації у фінансовій звітності для полегшення та підвищення ефективності світової співпраці.

Висновки

Важливе значення для ефективного ведення бухгалтерського обліку біологічних активів має чітке розуміння умов їх визнання та класифікації з нормативної та наукової точок зору. Проаналізовано визнання біологічних активів в Україні, республіках Білорусь, Литві, Казахстані, Молдові, Російській федерації, що свідчить про відсутність суттєвих відмінностей в аспекті первісного визнання біологічних активів. Доведено, що окремі країни (Південна Африка, Австралія, Великобританія, Бразилія, Канада, Нова Зеландія, США) використовують МСБО 41 «Сільське господарство»

В бухгалтерському обліку найпоширенішою є класифікація біологічних активів за строком використання. Саме поділ на поточні і довгострокові біологічні активи використовується при складанні бухгалтерського балансу.



Особливою класифікаційною ознакою є підхід до оцінки біологічних активів, яка обумовлена наявністю двох різних варіантів оцінки – за справедливою і первісною вартістю.

До складу біологічних активів в Україні крім рослин і тварин доцільно включити ще і земельні ресурси² підприємства (орні землі, сінокоси, пасовища, земельні ділянки під багаторічними насадженнями та ін.), з урахуванням досвіду міжнародної практики; ввести державні гранти; окремо виділити класифікаційну групу: споживчі та активи-носії; впровадити окремі форми первинних документів, що дозволить фіксувати перевитрати і не допускати їх в майбутньому.

У Примітках до фінансової звітності (ф.5) мають окремо наводитись біологічні активи оцінені як за справедливою, так і не за справедливою вартістю.

Таким чином, розглянута класифікація біологічних активів дозволяє сформуванню цілісної системи аналітичного обліку та може бути корисною при оцінці майбутніх грошових надходжень та визначення ефективності функціонування біологічних активів.

Запропоновані пропозиції дослідження дозволять упорядочити визначення біологічних активів та їх класифікацію, рівень застосування в різних країнах та з урахуванням зарубіжного досвіду призведуть до достовірності і об'єктивності даних бухгалтерського обліку.

² Сільськогосподарські землі становлять 72,1% від загальної площі в державі.



KAPITEL 3 / CHAPTER 3
ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF HOTEL AND TOURISM BUSINESS
DURING THE COVID-19 PANDEMIC

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНО-ТУРИСТИЧНИМ БІЗНЕСОМ У ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ COVID-19

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-019

Вступ

У 2020 році світ зіткнувся з новою для всіх проблемою – появою вірусу COVID-19. Масштаби проблеми такі, що це вразило економіку практично всіх країн. Час показав, що цей вірус досить небезпечний не лише для безпосередньо здоров'я людини, але й для соціально-економічного середовища кожної окремо взятої країни. З метою захисту своїх громадян країни ввели карантин, перекрили кордони, деякі навіть скасували міжміські рейси всередині країни (фактично цілі країни пішли на самоізоляцію).

Зазнали різного рівня негативного впливу дії вірусу і окремі сектори економіки. І чи в не найбільшій зоні ураження опинився сектор готельно-туристичного бізнесу, адже на нього припав один з найбільших та найшвидших ударів економічної кризи як наслідку кризи коронавірусної. Бізнес зупинився повністю, оскільки переміщення як закордон, так і всередині країни зазнали суттєвих обмежень, а то й зовсім зупинилися. А отже, всі «курортні» підприємства громадського харчування, готелі, розваги і навіть непродовольчі магазини були зачинені.

3.1. Поточна ситуація готельно-туристичної індустрії у період пандемії.

У період пандемії коронавірусу Всесвітня туристична організація ООН (UNWTO) проаналізувала туристичну активність і прийшла до висновку, що кількість міжнародних туристів знизилася на 72% у січні-жовтні 2020 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. За підрахунками, світова економіка недоотримала 935 мільярдів доларів США експортних надходжень



від міжнародного туризму, що більш ніж у 10 разів більше, ніж у 2009 році від впливу світової економічної кризи. У доповіді UNWTO «Оцінка впливу спалаху COVID-19 на міжнародний туризм» за оцінками, зниження міжнародного туризму в 2020 році еквівалентно втраті близько 1 мільярда прибутків і 1,1 трильйона доларів США надходжень від міжнародного туризму. Таке падіння міжнародного туризму може призвести до економічних збитків у розмірі понад 2 трильйони доларів США у світовому ВВП, що становить понад 2% світового ВВП у 2019 році. [1].

За актуальними даними тієї ж UNWTO, кількість міжнародних туристів скоротилася на 83% в першому кварталі 2021 року в порівнянні з аналогічним періодом 2020 року. Хоча нетривалий підйом у літні місяці 2020 року підживив надії на швидке відновлення туристичного сектору, ці надії швидко розвіяла осінньо-зимова хвиля пандемії. Згідно з нещодавнім опитуванням UNWTO, експерти з подорожей залишаються обережними у своїх прогнозах, оскільки переважна більшість не очікує повернення до допандемічного рівня раніше 2023 року. Серед опитаних експертів 16% очікують значного зростання в третьому кварталі 2021 року, 22% вважають, що відновлення настане в четвертому кварталі, а 60% не очікують значного відновлення раніше 2022 року [2].

Спалах коронавірусу в 2020 році став потужним ударом і по українського готельного ринку. Так, за даними Асоціації індустрії гостинності України, у 2019 році було здійснено близько 20 млн. поїздок по країні, а в 2020 році активним був тільки січень (гірськолижний сезон). За даними STR, влітку середній показник завантаженості готелів по Україні не перевищував 10%. Результатом впливу кризових явищ на ринку готельних послуг стало зниження завантаження готелів (до 7,3 % у червні 2020 року), прибутковості на номер (в деяких сегментах зменшена на 63 % порівняно з 2019 роком), зниження майже на 30 % вартості готельної нерухомості, а також заморожування інвестиційних проектів [3].

У таблиці 1 наведено показники фінансових результатів діяльності, які



отримали національні підприємства, в тому числі підприємства готельно-ресторанного бізнесу (тимчасове розміщування та засоби харчування) у 2020 році [4].

Таблиця 1 – Фінансовий результат до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності за 2020 рік (млн. грн.)

Показник	Фінансовий результат	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до заг. кількості підприємств	фінансовий результат	у % до заг. кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	303219,3	71,4	848622,7	28,6	545403,4
Сільське господарство	82230,6	82,7	108581,4	17,3	26350,8
Промисловість	-22289,6	69,7	210676,8	30,3	232966,4
Будівництво	-2047,8	70,9	16418,9	29,1	18466,7
Готельний та ресторанний бізнес	-4440,9	59,1	2059,2	40,9	6500,1
Мистецтво, спорт, розваги, відпочинок	-1540,3	53,4	907,1	46,6	2447,4

Як бачимо з даних таблиці 1, в 2020 році всіма підприємствами готельно-ресторанного бізнесу було отримано фінансовий результат у вигляді чистого збитку в розмірі 4,4 млн. грн. При цьому, загальна кількість підприємств готельно-ресторанного бізнесу, які отримали прибуток складає 59,1% в загальній сукупності таких підприємств (сума прибутку складає – 2 млн. грн.) та 40,9% підприємств даного виду економічної діяльності отримали збиток за результатами діяльності 2020 року, який склав 6,5 млн. грн. звісно, що офіційна статистика не відображає реальний стан справ, оскільки більшість підприємств даної сфери на зобов'язані подавати державну статистичну звітність.

3.2. Перспективи антикризового менеджменту у період пандемії.

Для того, щоб залишатися підприємствам готельно-туристичного бізнесу на плаву під час кризи, спричиненої пандемією коронавірусу, потрібно



розібратися, що взагалі представляє собою криза і які риси їй характерні.

В цілому, криза – це свого роду переломний момент, який характеризується суттєвими коливаннями і негативними явищами та впливами, які можуть у будь-який момент резонувати. Тому кожне рішення під час кризи може бути вирішальним, доленосним – як повернутися в колишнє русло або навпаки збанкрутувати і зникнути.

Багато наукових праць присвячено вивченню кризи та антикризового управління. Розглянемо окремі думки науковців щодо значення антикризового управління.

До прикладу, Б. Паттерсон – автор книг по лідерству та управлінню – вважає, що антикризове управління – це програма дій, які мають бути негайно реалізовані в разі настання кризової ситуації [5].

Мескон М. розглядає цей термін в контексті процесу планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати та досягти цілей, що стоять перед організацією [6, 31].

Серед вітчизняних вчених Лігоненко Л. визначає антикризове управління як постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізацію генерального плану недопущення поширення кризових явищ і стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування [7, 83].

Також досліджує питання криз та управління С. Фінк, який стверджує, що базою для основ сучасного антикризового управління були надзвичайні ситуації і ліквідації наслідків стихійних лих. Вчений виділяє чотири етапи розвитку кризи на підприємстві:

- 1) продромальна – з'являються перші ознаки кризи;
- 2) загострення – чітке розуміння виникнення та безпосереднє виникнення кризи;
- 3) відновлення (або ж фаза хронічної кризи) – здійснення антикризових заходів;
- 4) розв'язання кризи – організація повертається до звичного режиму



функціонування.

А саме антикризове управління науковець визначає як колективний процес прийняття рішень [8].

Досліджуючи дану тему, хочемо відзначити, що будь-яка криза ділиться на 4 стадії (рисунок 1).

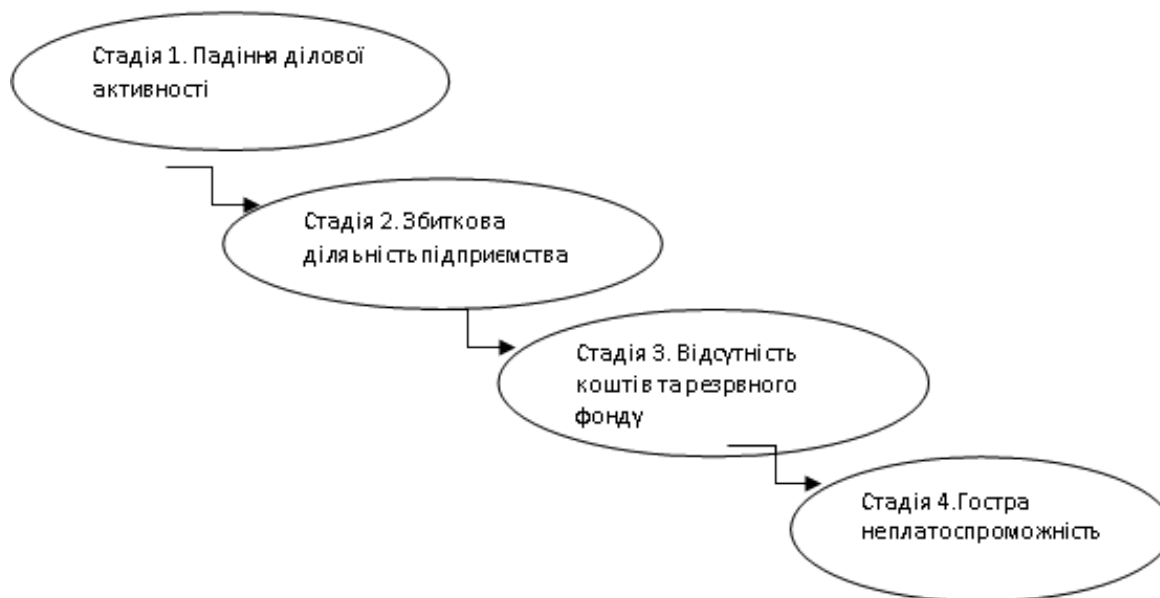


Рисунок 1 – Стадії кризи за С. Фінком

Проаналізуємо стадії на прикладі готелю.

Перша стадія або рання стадія (або прихована). У ній відбувається скорочення рентабельності і обсягу продажів в готелі, а також падіння ефективності капіталу і показників ділової активності. Вона характеризується в окремих випадках наступними проявами в діяльності фірми та в продажу послуг, наприклад: простоювання номерів, зниження ціни на проживання, кредиторська заборгованість, проблеми з якістю обслуговування і поставками необхідних матеріалів. Як наслідок першої стадії – це погіршення фінансового становища підприємства, втрата частки ринку. Антикризове рішення цих проблем може лежати як в області перегляду стратегії бізнесу готелю і його реструктуризації, так і її тактики, що веде до зниження витрат, скорочення персоналу готелю, підвищенню продуктивності праці тощо. Однак масштаб і складність проблем можна визначити і попередити тільки на стадії діагностики,



встановивши мети і методи діагностування, властиві даному етапу.

Друга стадія кризи – з'являється збитковість операційної діяльності готелю. Ця стадія відрізняється більш частими проблемами, пов'язаними з якістю послуг, затримкою заробітної плати, вимогою постачальників працювати по авансами. Дана проблема вирішується засобами стратегічного управління і реалізується за допомогою добровільної реструктуризації підприємства. Застосовувані в цьому випадку способи розпізнавання відмінні від інших своєю спрямованістю, методами і вимогами до вихідної інформації.

Третя стадія характеризується різким зниженням платоспроможності готелю, відсутністю грошових коштів і резервних фондів. Частина оборотних коштів спрямовується на обслуговування зростаючої кредиторської заборгованості, тому відбувається скорочення обсягів операційної діяльності і зниження потоків клієнтів. Це негативно впливає на подальший розвиток і довгострокове планування грошових потоків, раціональне бюджетування. Необхідно вжити заходів щодо регулювання ситуації і виходу на колишній рівень.

Остання (четверта) стадія – це крайній ступінь гострої неплатоспроможності, виникає реальна загроза припинення або навіть повного припинення роботи готелю, а потім і його банкрутства. Потрібні екстрені заходи щодо пошуку коштів для уникнення банкрутства фірми, розробка нового плану по реструктуризації та стабілізація фінансово-економічної складової компанії. На цьому етапі, як правило, компанія знаходиться в стані хаосу – бюджет не виконується, гості пред'являють претензії через низьку якість обслуговування, збільшується період збору дебіторської заборгованості.

Нарешті, у готелю спостерігається серйозна нестача власних оборотних коштів, у нього немає можливості профінансувати навіть обмежений мінімальний обсяг операційної діяльності та здійснювати платежі за попередніми зобов'язаннями, тому кредитори вимагають зміни умов кредиту. У цій ситуації діагностика з використанням коефіцієнтів ліквідності, забезпеченості власними оборотними засобами, відновлення платоспроможності дозволяє встановити наявність факту фінансової



неспроможності та можливість нейтралізувати її через процедуру банкрутства.

Особливість діагностики на цій стадії полягає в розрахунку діагностичної цінності ознак, що характеризують криза і рівень ризику при прийнятті управлінських рішень для екстреного варіанта знаходження оборотних коштів. Уявімо стадії кризи і управління під час кризи (таблиця 2).

Таблиця 2 – Управління підприємством під час кризи (за матеріалами [8])

Стадія кризи	Падіння ділової активності	Збитковість діяльності	Зниження платоспроможності	Гостра неплатоспроможність
Рівень безпеки	Низький	Середній	Високий	Критичний
Тип управління	Плановий	Активний в «ручному режимі»	Активний в «ручному режимі»	Реактивний
Мета управління	Запобігання поглиблення кризи	Нівелювання наслідків кризи	Вихід з кризи з найменшими втратами	Виживання
Основні методи управління	Спостереження, прогнозування ймовірності кризи	Санація	Санація, реструктуризація	Зовнішнє управління, продаж, банкрутство

Таким чином, антикризовий менеджмент у період пандемії коронавірусу можна розглядати як систему принципів і методів розробки, впровадження та реалізації керівництвом готельно-туристичного бізнесу спеціальних управлінських рішень, спрямованих на попередження та подолання загальних та специфічних кризових явищ в бізнесі, а також мінімізацію їх негативних наслідків через адаптацію всієї діяльності бізнесу до змінених економічних умов та карантинних обмежень.

3.3. Особливості антикризового менеджменту готельно-туристичного бізнесу у період пандемії.

В цілому, антикризове управління охоплює багато процесів, наприклад



передбачення кризи, розпізнавання її перших проявів, запобігання настанню або подолання їх наслідків до збереження і зміцнення конкурентного становища готельно-туристичного бізнесу на ринку. Особливістю даного виду управління за умов коронавірусної пандемії є швидкі і ризиковані рішення. А у перспективі подібні антикризові заходи можуть носити або профілактичний, або «хірургічний» характер. У першому випадку вони спрямовані на недопущення появи кризових симптомів або їх оперативне усунення без серйозних наслідків або збитку для готельної компанії.

По суті справи, профілактичний антикризовий менеджмент повинен бути інтегрований в саму систему управління готелем через безперервне «сканування» ймовірностей появи кризових явищ і їх оперативне усунення. Отже, це стратегічний інструмент менеджменту, який може і повинен застосовуватися на будь-якій стадії економічного або життєвого циклу готелю. Другий тип антикризового менеджменту реагує на вже dokonаний факт кризи і характеризується інтенсифікацією використання інструментів і засобів для виведення готелю з кризової ситуації і подоланням негативних наслідків через відновлення конкурентоспроможності та/або платоспроможності готелю. Він носить короткостроковий характер, так як обмежений в часі періодом від появи до усунення кризи. Найчастіше такий тип менеджменту використовується на стадії спаду, викликаного як зовнішніми, так і внутрішніми факторами.

Окремо слід зазначити, що у списку антикризових заходів неодмінно мають бути технології підтримки ділової репутації.

Так професор менеджменту бізнес-школи Університету Ексетера У. С. Харві вважає, що ділова репутація – безцінний нематеріальний актив, який впливає на сприйняття співробітниками, клієнтами та іншими ключовими зацікавленими сторонами організації та, отже, на стійкість, продуктивність та майбутню траєкторію розвитку бізнесу [9]. У своїй статті У. С. Харві наводить деякі рекомендації, які на наш погляд вкрай важливі для ефективного антикризового управління під час пандемії і на основі яких ми погоджувачись із автором пропонуємо:



1. Психологічна підтримка. Необхідно виявляти всіляку психологічну підтримку співробітникам, клієнтам та іншим зацікавленим сторонам (стейкхолдерам).

2. Фінансова підтримка. Слід знайти можливості для фінансової допомоги стейкхолдерам. Це не лише правильний вчинок з моральної точки зору, а й, швидше за все, правильний стратегічний крок у довгостроковій перспективі.

3. Прозорість бізнесу. Часто вважається, що повна прозорість – це певна утопія і більшості керівників підприємств вона здається непрактичною, небажаною або навіть не етичною.

Тим не менш, в умовах пандемії важлива відкритість підприємства в комунікаціях з усіма стейкхолдерами (з персоналом щодо їх перспектив роботи на підприємстві, зі спонсорами та інвесторами щодо майбутніх сценаріїв ведення бізнесу у короткостроковій та середньостроковій перспективі тощо). Головною метою антикризового менеджменту в готельно-туристичному бізнесі є відновлення його фінансового становища і подальше зміцнення конкурентного потенціалу, а основним засобом реалізації – власне прийняття антикризових рішень для здійснення змін.

Відкритість вимагає певних зусиль і викликає занепокоєння, але вона необхідна більше ніж замовчування реальності, яке не викличе позитивної реакції з боку зацікавлених сторін у довгостроковій перспективі.

4. Спілкування: комунікації та зворотний зв'язок. Дуже важливо спілкуватися із ключовими зацікавленими сторонами. Це дає їм упевненість у тому, що компанія добре поінформована про проблеми, що стоять, а також працює над їх вирішенням, надаючи актуальну інформацію для обробки та своєчасного реагування у разі кризи.

Таким чином, існує безліч технологій підтримки репутації, які можна ефективно застосовувати для керування підприємством під час кризи пандемії COVID-19. Навіть після стихання пандемії на всіх чекає непередбачуване майбутнє, яке вимагає більшої гнучкості, ніж коли-небудь раніше і хоча криза COVID-19 унікальна для сучасної історії, погляд на попередні глобальні кризи



показують деякі виграшні стратегії, які допомогли підприємствам залишатися стійкими за умов кризи.

Зауважимо, що сьогоднішні бізнес-лідери справедливо зосереджені на величезних проблемах безперервності ведення бізнесу, пов'язаних із COVID-19, і насамперед вони мають поряд із традиційними антикризовими рішеннями приймати ще й рішення безпекові:

- забезпечувати максимальну безпеку співробітників;
- забезпечувати фінансову стійкість;
- оцінювати стійкість ланцюжків поставок;
- зміцнювати найважливіші системи для підтримки безпрецедентного рівня віддаленої роботи за одночасної протидії сплеску кібератак.

Антикризовий менеджмент об'єднує сукупність управлінських інструментів, спрямованих, з одного боку, на зменшення всіх статей витрат готельно-туристичного бізнесу та збільшення надходження грошових коштів, необхідних для погашення боргів, а з іншого – на зростання обсягу продажів і отримання прибутку. При цьому найбільш ефективним є використання нових прийомів управління, які можуть кардинально змінити існуючу систему після реорганізації (якщо така була). До таких прийомів відносяться: використання нових технологій, більш агресивна маркетингова політика, яка дозволить збільшити частку ринку, оптимізація персоналу готелю, набуття лідерства за якістю обслуговування серед конкурентів тощо.

У період, коли світ охопила пандемія, а готельно-туристичному бізнесу потрібно виживати, можна запропонувати їм такі заходи з підтримки в цей непростий період четвертої хвилі пандемії COVID-19.

1. Мінімізувати використання номерів, наприклад якщо готель має 3 поверхи і більше, можна закрити кілька поверхів і залишити тільки один, а в невикористовуваних номерах вимкнути електрику, перекрити воду, опалення.

2. Запропонувати тривале проживання людям, яким це з якихось причин потрібно, шляхом тимчасового переобладнання готельного номеру в свого роду однокімнатну квартиру.



3. Ввести тариф «Карантин» або «Самоізоляція», де люди, які є переносником вірусу або хворіють на нього, але в легкій стадії могли б ізолюватися від сім'ї. Звичайно ж, це небезпечно для співробітників готелю, але це міра крайня і, можливо, рятівний пліт для готелів.

4. Зниження цін на проживання (до рівня хостелів), впровадження робочих просторів, організація майданчика під фотосесії тощо.

5. Пропаганда «захищеності», видача масок, бахіл, рукавичок кожному клієнту, систематична реальна дезінфекція приміщень, обробка рук при вході, безконтактна передача ключів, документів доставка їжі і так далі.

6. В Україні було запропоновано готелям приймати медичних працівників, що підніме повагу в очах клієнтів підприємства.

Звичайно ж, ці заходи не допоможуть отримати суттєві прибутки, вони лише допоможуть триматися на плаву. Але є сподівання, що нескладні кроки у поєднанні із стратегічними антикризовими рішеннями та відповідною державною антиковідною політикою дозволять швидше подолати економічну кризу та відновитися і повернутися до звичайного ведення бізнесу.

Висновки.

Представлена робота використала аналітичний підхід та статистичні спостереження, трендовий аналіз та результати експертних опитувань для оцінки ситуації, що склалася у період пандемії COVID-19 у сфері готельно-туристичного бізнесу як у світі, так і в Україні та спричинила кризові явища. Визначені особливості у поєднанні з оцінкою класичних підходів антикризового управління бізнесом дозволили визначити специфіку даної кризи і дали можливість запропонувати окремі рішення по пом'якшенню негативного впливу кризових явищ на функціонування готельно-туристичного бізнесу і створити передумови для його потенційного відновлення після закінчення активної фази кризи.



KAPITEL 4 / CHAPTER 4

KEY FEATURES OF BULGARIA AND ROMANIA BALANCE OF PAYMENTS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ БОЛГАРІЇ ТА РУМУНІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-004

Вступ.

Тема дослідження є актуальною, в умовах глобалізації світової економіки зростають міжнародні обороти товарів і послуг, прискорюється рух капіталів і фінансових ресурсів, загострюється проблема рівноважного стану національних економік. Інформаційною базою для розробки стратегії і тактики зрівноваження міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин слугує платіжний баланс, порушення рівноваги якого є одним з визначальних чинників дестабілізації економіки країни. Регулювання рівноваги платіжного балансу є важливим стратегічним завданням держави та уряду, набагато важливішим по своїй суті, ніж його фінансування .

Результати дослідження. Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою й економіками інших країн світу; така модель складається з метою розробки та впровадження обґрунтованої зовнішньоекономічної політики держави, аналізу стану товарного й фінансового ринків, двосторонніх і багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо.

Наявність стійкої незбалансованості зовнішніх платежів є ознакою появи кризових явищ в економіці країни, усунення яких вимагає коригування платіжного балансу шляхом проведення відповідної грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики. Макроекономічне значення платіжного балансу полягає у відображенні стану міжнародних економічних відносин даної країни з її закордонними партнерами.

На основі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими організаціями, зокрема Міжнародним валютним фондом,



приймаються рішення щодо надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту. Розробка й складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн – членів Міжнародного валютного фонду, базується на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації.

Потоки ПІІ в Болгарію знаходяться на історичному мінімумі, попередні рівні були нестійкими, а недавня тенденція спостерігається у всьому регіоні. Дуже великі надходження в попереднє десятиліття відображали низький попередній рівень проникнення іноземного капіталу та привабливість Болгарії як нової держави-члена ЄС. Вони відображались великим дефіцитом зовнішнього поточного рахунку. Запас ПІІ зараз є найвищим, як частка ВВП серед інших країн-членів ЄС. Запас ПІІ є пропорційним відносно низькому рівню доходу на душу населення в Болгарії. Конвергенція до рівня доходів ЄС та подальший приплив ПІІ повинні корегуватися у подальшому [1].

Посткейнсіанські економісти [2] стверджують, що існує прямий зв'язок між балансом платежів та економічним зростанням. Ентоні Тірволл, зокрема, сформулював модель, яка визначає баланс рівноважних темпів зростання виплат, який би дозволив економіці рости в довгостроковій перспективі стабільно, не погіршуючи зовнішнього балансу та не входячи в основні борги.

Регресійний аналіз не дає суттєвих доказів або міри відносин, встановлених законом Тірволла [2]. Однак метод коінтеграції показує, що між аналізованими змінними існує певний взаємозв'язок тривалої рівноваги, але незначної міри. Тест Грейнджера показує зворотню односторонню причинність, тим самим відкидаючи будь-які докази обмеження балансу платежів та зростання експорту.

Платіжний баланс є вартісним вираженням масштабів, структури та характеру зовнішньоекономічних операцій країни, її участі у світовому господарстві; співвідношенням між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, та сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. За формою складання платіжний баланс є статистичним



звітом, у якому в систематизованому вигляді наведено сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів країни з резидентами інших країн за певний період [3].

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій, рахунком операцій з капіталом і фінансових операцій. Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, що відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатним наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі рахунку поточних операцій виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти. Рахунок операцій з капіталом охоплює всі операції, які включають одержання або оплату капітальних трансфертів (трансферти на інвестиційні цілі, прощення боргу, перекази мігрантів тощо), а також придбання або реалізацію нефінансових активів і прав власності, таких як, наприклад, торгові марки, патенти, авторські права, права на видобуток корисних копалин та інші. У фінансовому рахунку відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи й вимоги країни, або, іншими словами, виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами і нерезидентами.

Інформаційна база платіжного балансу ґрунтується на таких основних джерелах: даних банківської системи про надходження платежів із-за кордону і здійснення платежів за кордон (фінансові операції з нерезидентами); інформації про пересування товарних потоків через кордон (міжнародна торгівля); статистичних обстеженнях підприємств та організацій з метою збору повної інформації (статистична звітність експортерів й імпортерів продукції, інвесторів та одержувачів іноземних інвестицій тощо)[4].

Таким чином, у сучасних умовах платіжний баланс є інструментом узагальнюючої оцінки економічного стану країни та ефективності її міжнародних зв'язків. Складання платіжного балансу держави, створення методичної бази для його аналізу і прогнозування та проведення відповідних



розробок покладено на Національний банк України. Стратегія зменшення дефіциту платіжного балансу повинна включати такі складові: вжиття необхідних заходів щодо ліквідації внутрішніх економічних диспропорцій; забезпечення надання виробникам цільових експортних кредитів, страхування від економічних і політичних ризиків, введення пільгового режиму амортизації основних засобів та надання інших фінансово-кредитних пільг в обмін на зобов'язання виконувати конкретно визначену експортну програму; використання міжнародних правових норм для регулювання платіжного балансу; запровадження податку на товари розкоші, позитивний досвід використання якого демонструють нові індустриальні країни; коригування видатків і доходів державного бюджету; застосування у фінансовій системі інструментів хеджування валютних ризиків; збільшення державних видатків на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки з метою зростання надходжень від торгівлі патентами, ліцензіями й науково-технічними знаннями.

Поточний рахунок відображає потоки товарів, послуг, первинного доходу та вторинного доходу між резидентами та нерезидентами. Поточний рахунок є важливою групою рахунків у платіжному балансі. Залишок на цих рахунках відомий як баланс поточного рахунку. Сальдо поточного рахунку показує різницю між сумою експорту та дебіторської заборгованості та сумою імпорту та доходу, що підлягає сплаті (експорт та імпорт стосуються як товарів, так і послуг, тоді як доходи - як до первинного, так і до вторинного доходу).

Послуги є результатом виробничої діяльності, яка змінює умови споживачів або сприяє обміну продуктами чи фінансовими активами. Послуги, як правило, не є окремими предметами, на які можуть бути встановлені права власності, і як правило, не можуть бути відокремлені від їх виробництва. Компонент "Послуги" включає виробничі послуги з фізичних вкладень, що належать іншим особам, послуги з технічного обслуговування та ремонту, не включені в інші місця, транспорт, подорожі, інші послуги [5].

Рахунок капіталу показує трансфери капіталу, що підлягають отриманню та сплаті між резидентами та нерезидентами; та придбання та вибуття



непродукованих нефінансових активів між резидентами та нерезидентами. Капітальний переказ у натуральній формі складається з передачі права власності на основні засоби або прощення зобов'язання кредитором, коли взамін не отримано жодного аналога. Якщо грошові кошти, це переказ - це капітальний переказ, коли він пов'язаний із придбанням або вибуттям основних засобів або обумовлений ним (наприклад, інвестиційна субсидія). Невиробничі нефінансові активи складаються з природних ресурсів; контракти, оренда та ліцензії; та маркетингові активи (та гудвіл) [5].

У фінансовому рахунку реєструються операції, що включають фінансові активи та зобов'язання, і які відбуваються між резидентами та нерезидентами. У фінансовому рахунку зазначаються функціональні категорії, сектори, інструменти та строки погашення, що використовуються для чистих міжнародних фінансових операцій. У Фінансовий рахунок включаються прямі інвестиції, портфельні інвестиції, похідні фінансові інструменти (крім резервів) та опціони на акції працівників, інші інвестиції та резервні активи. Прямі інвестиції - це категорія транскордонних інвестицій, пов'язаних з резидентом • в одній економіці, що має контроль або значний ступінь впливу на управління підприємством, яке є резидентом іншої економіки. Окрім власного капіталу, який породжує контроль або вплив, прямі інвестиції також включають інвестиції, пов'язані з цими відносинами, включаючи інвестиції в підприємства, що мають опосередкований вплив або контроль, інвестиції в спільні підприємства, борг та зворотні інвестиції. Прямі інвестиції охоплюють більшість фінансових операцій та позицій між філіями, що проживають в різних економіках. Інвестиційний дохід, пов'язаний з позиціями прямих інвестицій, також включається до прямих інвестицій.

Прямі інвестиції мають дві презентації: презентація активів / пасивів (використовується у статистиці платіжного балансу) та презентація принципу спрямованості. Принцип спрямованості - це подання даних про прямі інвестиції, організованих відповідно до напряму взаємовідносин прямих інвестицій. Її можна протиставити поданню сукупності активів / пасивів, що



використовуються для подання платіжного балансу, які організовані відповідно до того, чи відноситься інвестиція до активу чи пасиву.

Портфельні інвестиції включають портфельні інвестиції, активи та портфельні інвестиції, • пасиви. Портфельні інвестиції визначаються як транскордонні операції та позиції за участю боргових або пайових цінних паперів або акцій інвестиційного фонду, крім тих, що включені до прямих інвестицій або резервних активів.

Інші інвестиції охоплюють інший власний капітал, валюту та депозити, позики, торгові кредити та аванси та інші дебіторські / кредиторські заборгованості. Компонент «Валюта та депозити» відображає на активі зміни валютних депозитів резидентів, що знаходяться за кордоном, а на стороні пасивів - зміни зобов'язань банків-резидентів перед нерезидентами у національній та іноземній валюті. Дотримуючись основного принципу бухгалтерського обліку та домовленостей, встановлених у «Посібнику з платіжного балансу», при складанні цього пункту Болгарський національний банк виключає будь-які зміни в ньому через зміни курсу валют. Стаття позик включає отримані та виплачені основні зобов'язання за коротко- та довгостроковими позиками між резидентами та нерезидентами, якщо ці позики не стосуються жодної емісії цінних паперів, що торгуються.

Чисті помилки та упущення в "Чисті помилки та упущення" є компенсаційним елементом. Цей компонент існує балансі, оскільки система компіляції, що використовується Болгарським національним банком [5], не є закритою, а являє собою поєднання різних джерел інформації. На відміну від інших статистичних звітів, таких як, наприклад, грошово-кредитна статистика, збір даних, необхідних для складання платіжного балансу, не може бути обмежений бухгалтерськими записами банків як єдиним джерелом інформації. Чисті помилки та упущення дорівнюють різниці між чистим фінансовим рахунком та чистими залишками поточного та поточного рахунків. Коливання чистих помилок та упущень, як за знаком, так і за розміром, в основному зумовлені: переглядом даних про експорт та імпорт, розробкою методології



складання певних складових платіжного балансу та існування об'єктивних перешкод для збору даних про певні статті платіжного балансу.

До резервних активів належать ті зовнішні активи, які легко доступні та контролюються центральним банком (урядом) для безпосереднього фінансування дисбалансу платіжного балансу. Резервні активи включають грошове золото, СПЗ, резервну позицію у Фонді, валютні активи (що складаються з валюти та депозитів та цінних паперів) та інші вимоги. Записи під цією категорією стосуються операцій із зовнішніми холдингами БНБ, якими керує Департамент емісії. Дані про зміни резервних активів, включені до таблиці ВОР, виключають зміни оцінки (через зміни курсу валют та ринкової ціни). В аналітичному поданні платіжного балансу ця група включає також використання кредиту Фонду та статтю Виняткове фінансування [7].

Уряд не має інструментів адміністративного обмеження такого витоку валютних ресурсів за межі країни, оскільки фінансовий рахунок повністю лібералізований. Єдиний варіант регулювання стосується непрямих економічних впливів, найбільше покращення внутрішнього середовища за рахунок більшої інвестиційної привабливості самої країни. З одного боку, довіра місцевих інвесторів до державних боргових цінних паперів здається недостатньо високою. Крім того, слід сказати, що занадто часто офіційні правила вимагають досить надійного інвестування в цінні папери - показником надійності є офіційний кредитний рейтинг (не дуже високий для Болгарії). А з іншого боку, вітчизняні фінансові органи, не випускають цінні папери досить привабливі та в необхідних обсягах для залучення місцевого капіталу.

Під керівництвом власних вузьких інституційних інтересів Міністерству фінансів не вдалося оцінити наслідки своєї обмежувальної політики. Нечисленні фінансові ресурси накопичуються в різних грошових фондах, і ними потрібно керувати таким чином, щоб вони отримували прийнятний дохід. Як правило, вимоги до безпеки обмежують інвестиції лише відносно неризиковими цінними паперами. Такі цінні папери випускається урядом [6].

Бертола аналізує наслідки реформ на ринку праці для інвестицій в



людський капітал та майбутнього виробництва у відкритій економіці. В статті [8], модель показує, що дерегуляція ринку праці може означати більш позитивні сальдо поточного рахунку, якщо фінансові ринки незарегульовані, а інститути ринку праці не впливають на розподіл робочої сили. Емпірично, за даними панелі ОЕСР на рівні країн, Бертола виявляє, що дерегуляція ринку праці позитивно пов'язана з профіцитом поточного рахунку. Ці результати надійно включають стандартні детермінанти дисбалансу поточного рахунку і не зумовлені циклічними явищами.

Відповідно до моделі Бертола, коли фінансові ринки є досконалими та повноцінними, стимуляція ринку праці не є розумною політикою, а дерегуляція ринку праці повинна бути пов'язаною лише з дефіцитом поточного рахунку. Якщо фінансові ринки замість цього недосконалі, модель передбачає, що реформи, які покращують продуктивність працівників, також зменшують індивідуальне споживання.

Теоретична модель передбачає, що фінансовий розвиток повинен пом'якшити наслідки фінансових, а отже, впливати позитивно на поточні рахунки [8].

Юнгсанг [9] розробляє кількісну модель глобального розподілу поточного рахунку та зовнішніх балансів. Основна мета - оцінити, яку частку розподілу поточного рахунку можна врахувати простим заміщенням ресурсів в умовах нестрахових потрясінь продуктивності. Це повинно допомогти дискусії шляхом встановлення чіткого базового розподілу зовнішніх балансів, що виникає внаслідок заміщення.

Стаття Німінена [10] вносить свій вклад у дослідження платіжного балансу аналізуючи залишки на поточних рахунках та вводячи культурні змінні, які до цього часу були опущені. Огляд світових цінностей показує, що румунці не вважають ощадливість такою важливою, як інші. Цей результат залишається надійним, навіть якщо додані майже всі детермінанти, які були включені в попередні дослідження.

Дослідження впливу інших детермінант на платіжний баланс також



зроблено Хорном [11]. Він зауважив, що протягом багатьох років низьке зростання заробітної плати та цін у Німеччині становило девальвацію валюти в реальному вираженні щодо інших країн євросони та призвело до постійного поліпшення цінової конкурентоспроможності німецької економіки порівняно з іншими країнами-членами євросони.

У роботі Бехрингерац [12] досліджує, чи можуть зміни у розподілі доходів пояснити розвиток поточного рахунку у вибірці з 20 країн за період 1972–2007 років. Автор аналізує взаємозв'язок між особистим та функціональним розподілом доходів у вибірці, перш ніж аналізувати їх вплив на поточний рахунок. Послідовний висновок полягає в тому, що наростаюча особиста нерівність доходів призводить до зменшення поточного рахунку. Навпаки, падіння частки заробітної плати в національному доході призводить до збільшення поточного рахунку.

Автор аналізує, як різні показники розподілу доходу впливають на фінансовий баланс домогосподарств, корпоративного та державного секторів, та надає потенційні теоретичні пояснення висновків. Автор прийшов до висновку, що зміни в розподілі доходів населення та функціональних доходів суттєво сприяли збільшенню залишків поточних рахунків, а отже, і нестабільності міжнародної економічної системи до світової фінансової кризи, що розпочалась у 2007 році.

У наступній роботі, Бехрингерац, аналізує [13], як поведінка корпоративного сектору впливала на сальдо національних поточних рахунків у вибірці з 25 країн за період 1980-2015 років. Послідовний висновок полягає в тому, що збільшення корпоративного чистого кредитування призводить до збільшення поточного рахунку, контролюючи стандартні детермінанти поточного рахунку. Автор аналізує наслідки корпоративних заощаджень та інвестицій на поточному рахунку та досліджує ряд альтернативних пояснень результатів, включаючи діяльність прямих іноземних інвестицій, тимчасове кризове явище та зміни доходів нерівність. Автори прийшли до висновку, що заощадження корпоративного сектору є важливим фактором макроекономічних



тенденцій і що зростання корпоративного чистого кредитування, особливо в ряді країн із дефіцитом поточного рахунку, суттєво сприяло глобальному дисбалансу поточних рахунків.

Бертола [14] аналізує наслідки реформ на ринку праці для інвестицій людського капіталу у відкриту економіку та майбутнє виробництво. Модель автора показує, що дерегуляція ринку праці може означати більш позитивні сальдо поточного рахунку, якщо фінансові ринки недосконалі, а інститути ринку праці не лише спотворюють розподіл робочої сили, але й забезпечують безперешкодний дохід. Емпірично, за даними панелі ОЕСР на рівні країн, доказано, що дерегуляція ринку праці позитивно пов'язана з профіцитом поточного рахунку в середньому і сильніше, коли і де доступ до фінансового ринку був більш обмеженим. Ці результати включають стандартні детермінанти дисбалансу поточного рахунку і не зумовлені циклічними явищами.

Висновки.

Дисбаланси поточного рахунку часто викликають занепокоєння, особливо коли вони мають великий дефіцит. Дійсно, у багатьох інших країнах значний дефіцит поточного рахунку часто передував зовнішній кризі, тим самим викликаючи побоювання, особливо коли дефіцит з'являється на рахунках платіжного балансу країн, що розвиваються. На відміну від цієї загальної думки, яка розглядає великі дисбаланси як привід для занепокоєння, інші бачать ознаки прогресу у великих дисбалансах поточного рахунку. Деякі трактували дефіцит поточного рахунку США як переростання інтегрованого фінансового ринку серед країн із високим рівнем економії, наприклад, погляд Бернанке на пережиття заощаджень. У цьому ключі великі дисбаланси поточного рахунку є бажаним розвитком у тій мірі, що вони є результатами зростаючої глобальної економічної інтеграції (на фінансових та торгових рахунках).



KAPITEL 5 / CHAPTER 5
AUTHORIZED CAPITAL FORMATION IN AGRICULTURAL
COOPERATIVES

ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПИТАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВАХ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-025

Вступ.

Кооперативний рух як суспільно-економічне явище є традиційним для економіки України і має значний історичний шлях. Ще у 18-19 століттях на теренах нинішньої держави створювалися кооперативи, кооперативні артілі і кооперативні об'єднання. З встановленням радянської влади на території України почали створюватися сільськогосподарські комуни, спілки незаможних селян, сільськогосподарські артілі, а згодом і колгоспи – колективні господарства, які на початку 90-х років минулого століття були перетворені в колективні сільськогосподарські підприємства (КСП).

5.1. Нормативно-правове регулювання діяльності сільськогосподарських кооперативів.

На активний розвиток кооперації в СРСР суттєво вплинули: Закон СРСР від 19.11.1986 року «Про індивідуальну трудову діяльність», Закон СРСР від 26.05.1988 року «Про кооперацію в СРСР», Постанови Ради Міністрів СРСР «Про створення кооперативів з побутового обслуговування населення» (№160 від 05.02.1987 року), «Про створення кооперативів у сфері громадського харчування» (№161 від 05.02.1987 року) і «Про створення кооперативів з виробництва товарів народного споживання» (№162 від 05.02.1987 року).

З отриманням незалежності в Україні кооперація як система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів, набуває широкого розвитку. 10 квітня 1992 року був прийнятий Закон України «Про споживчу кооперацію» (№2265-



XII), а 17 липня 1997 року – Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» (№469-97 ВР).

З метою уніфікації правових, організаційних, економічних та соціальних основ функціонування кооперації в Україні 10 липня 2003 року був прийнятий Закон України «Про кооперацію» (№1087-IV). В ньому відмічено, що кооперативні організації включають в себе кооперативи (виробничі, обслуговуючі, споживчі) та кооперативні об'єднання.

Кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [1].

21 липня 2020 року Верховна Рада України прийняла нову редакцію Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» (№819-IX).

Необхідно відмітити, що з прийняттям нової редакції Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» з'явилися законодавчі протиріччя із Законом України «Про кооперацію» щодо створення і функціонування кооперативів. Наприклад, статутний капітал і пайовий капітал та неподільний фонд; вклад члена кооперативу і пай; додатковий вклад і додатковий пай; дивіденди, патронажні дивіденди і виплати на паї, кооперативні виплати; фонд розвитку кооперативу; вступний внесок; членський внесок; цільовий внесок; частка члена кооперативу у статутному капіталі; оборот члена сільськогосподарського кооперативу, правила внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу та інші. Таким чином порядок створення і функціонування сільськогосподарських кооперативів суттєво відрізняється від інших кооперативів, що вказано у ст. 5 і 26 Закону України «Про кооперацію».

Про особливості створення і діяльності сільськогосподарських кооперативів вказано у ст. 114¹ Господарського Кодексу України та у ст. 84 і 86 Цивільного кодексу України.



5.2. Організаційно-економічні особливості діяльності сільськогосподарських кооперативів

Сільськогосподарський кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції і добровільно об'єдналися на основі членства та на засадах самоврядування для провадження сільськогосподарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб [2].

Основними видами діяльності сільськогосподарських кооперативів є виробництво, заготівля, закупівля, зберігання, переробка, збут, продаж сільськогосподарської продукції та продукції її переробки, постачання засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів та інші види сервісного обслуговування членів кооперативу (надання технологічних, транспортних, меліоративних, ремонтних, будівельних послуг, послуг з ветеринарного обслуговування тварин і племінної роботи, науково-консультаційного обслуговування з бухгалтерського обліку і аудиту тощо). Водночас сільськогосподарський кооператив може здійснювати один або декілька видів діяльності [2].

Сільськогосподарські кооперативи можуть здійснювати діяльність з метою одержання прибутку або без мети одержання прибутку.

Сільськогосподарський кооператив, що здійснює діяльність з метою одержання прибутку, може надавати послуги, здійснювати операції (із закупівлі сільськогосподарської продукції, постачання засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів) з особами, які не є членами або асоційованими членами сільськогосподарського кооперативу, за умови, що сумарна вартість таких послуг та операцій не перевищує 20 відсотків виручки кооперативу за рік.

Сільськогосподарський кооператив, що здійснює діяльність без мети одержання прибутку, є неприбутковою організацією у разі, якщо його діяльність відповідає сукупності таких ознак:

— кооператив не виробляє сільськогосподарську продукцію і надає



послуги виключно своїм членам;

— кооператив не набуває права власності на сільськогосподарську продукцію, вироблену, вирощену, виловлену, відгодовану або заготовлену його членами-виробниками сільськогосподарськими продукції. Власниками такої продукції є члени кооперативу;

— кооператив відповідає встановленим вимогам Податкового кодексу України для неприбуткових організацій.

Сільськогосподарський кооператив утворюється за рішенням установчих зборів його засновників або може бути утворений шляхом реорганізації (виділу, поділу, злиття) іншого сільськогосподарського кооперативу.

Засновниками кооперативу можуть бути фізичні чи юридичні особи. Членом сільськогосподарського кооперативу може бути лише фізична особа, яка досягла 16-річного віку. Водночас юридична особа бере участь в утворенні сільськогосподарського кооперативу через свого керівника або іншого уповноваженого представника, який діє на підставі довіреності на вчинення дій щодо утворення сільськогосподарського кооперативу. Необхідно зазначити, що кооператив може бути утворений не менш ніж трьома засновниками.

Рішення установчих зборів засновників про утворення сільськогосподарського кооперативу оформляється відповідним протоколом, яким і затверджується статут сільськогосподарського кооперативу або в ньому вказується про здійснення діяльності кооперативом на підставі Модельного статуту. У протоколі установчих зборів зазначається і інші рішення щодо утворення і початку діяльності кооперативу, зокрема, і розміри та порядок внесення засновниками вступного внеску, вкладу, додаткового вкладу та членських внесків засновниками сільськогосподарського кооперативу.

Необхідно зауважити, що найменування сільськогосподарського кооперативу має містити інформацію про його організаційно-правову форму господарювання-сільськогосподарський кооператив власну назву (наприклад, «Агросервіс»), так і інформацію про вид діяльності – виробничий, багатофункціональний, переробний, сервісний, постачальницький,



заготівельно-збутовий тощо).

5.3. Законодавчо встановлені відмінності формування пайового чи статутного капіталу та функціонування сільськогосподарських кооперативів та їх обґрунтування.

На підставі проведених досліджень ми вважаємо, що кожний сільськогосподарський кооператив має розробляти свій власний статут кооперативу. Модельний статут може служити лише взірцем (зразком) для підготовки Статуту конкретного сільськогосподарського кооперативу так як він не відповідає вимогам п. 4 ст.57 Господарського кодексу України [3]. Тобто у Модульному статуті сільськогосподарського не вказується розмір вступного і членського внеску та вкладу до статутного капіталу засновників сільськогосподарського кооперативу при створенні кооперативу, розмір вступного і членського внеску та вкладу до статутного капіталу при вступі нових членів при функціонуванні кооперативу, розмір статутного капіталу та частки кожного члена кооперативу у статутному капіталі, порядок розподілу чистого прибутку, порядок нарахування дивідендів і патронажних дивідендів та інших обов'язків положень, що передбачені вимогами чинних законодавчих актів.

Утворений сільськогосподарський кооператив підлягає державній реєстрації у загальновстановленому порядку протягом 60 днів з дня проведення установчих зборів засновників кооперативу. Якщо документи не подані у встановлений термін для реєстрації, то такий сільськогосподарський кооператив не вважається утвореним.

Після державної реєстрації кооперативу його засновники вносять вступний внесок та вклад у порядку та розмірах, визначеними установчими зборами засновників кооперативу та статутом сільськогосподарського кооперативу. У статуті кооперативу зазначається відповідальність членів і асоційованих членів



кооперативу за порушення зобов'язань щодо сплати вступних внесків і вкладів, та членських внесків і цільових внесків.

Статут є установчим документом сільськогосподарського кооперативу, що регулює його діяльність.

Для забезпечення статутної діяльності сільськогосподарський кооператив у порядку, передбаченому статутом, формує статутний капітал.

Статутний капітал сільськогосподарського кооперативу – капітал сільськогосподарського кооперативу, що формується з вкладів і додаткових вкладів членів та асоційованих членів сільськогосподарського кооперативу [2].

Статутний капітал сільськогосподарського кооперативу формується з вкладів і додаткових вкладів членів сільськогосподарського кооперативу, а для сільськогосподарського кооперативу, що діє з метою одержання прибутку, також із вкладів і додаткових вкладів асоційованих членів такого кооперативу [2].

Вклад члена кооперативу – грошовий чи інший майновий поворотний внесок, що вноситься засновником сільськогосподарського кооперативу, а членами та асоційованими членами – при вступі до такого кооперативу [2].

Додатковий вклад – добровільний грошовий чи інший майновий поворотний внесок, що вноситься членом чи асоційованим членом сільськогосподарського кооперативу понад вклад [2].

Необхідно відмітити, що основний Закон України «Про кооперацію» [1] передбачає, що в кооперативах створюється пайовий капітал, що включає в себе пайовий фонд і неподільний фонд.

Пайовий фонд кооперативу формується за рахунок паїв (у тому числі додаткових) – майнових поворотних внесків членів (асоційованих членів) кооперативу у створення та розвиток кооперативу, які здійснюються шляхом передачі кооперативу майна, в тому числі грошей, майнових прав, а також земельної ділянки.

Неподільний фонд – обов'язковий фонд кооперативу, що формується за рахунок вступних внесків членів (асоційованих членів) кооперативу та



відрахувань від доходу (прибутку) кооперативу і не підлягає розподілу між членами (асоційованими членами) кооперативу.

Водночас Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» передбачає, що вступні внески членів (асоційованих членів) направляється на формування фонду розвитку кооперативу. До фонду розвитку кооперативу направляються і членські внески членів (асоційованих членів) за їх наявності в кооперативі. Кошти фонду розвитку, а також майно, придбане за рахунок таких коштів, не можуть бути розподілені між членами (асоційованими членами) сільськогосподарського кооперативу [2, ст. 21].

Вказані відмінності формування пайового капіталу в кооперативах і статутного капіталу в сільськогосподарських кооперативах суттєво впливають і на облікове відображення їх формування.

При утворенні сільськогосподарського кооперативу установчі збори його засновників приймають рішення про розміри та порядок внесення засновниками вкладу до статутного капіталу кооперативу. Ми вважаємо, що суми вкладів засновників сільськогосподарського кооперативу і складають розмір статутного капіталу кооперативу при його утворенні, тобто в статуті новоствореного сільськогосподарського кооперативу вказуються засновники кооперативу та їх вклади. Якщо наведена вище інформація буде відсутня в статуті сільськогосподарського кооперативу, то за рішенням Державної податкової служби України члени кооперативу не будуть мати права на отримання дивідендів і патронажних дивідендів, а асоційовані члени кооперативу – на отримання дивідендів. Водночас у рішенні загальних зборів засновників кооперативу необхідно вказувати і термін внесення вкладів.

На наш погляд, засновники сільськогосподарського кооперативу є і першими членами заснованого ними кооперативу. Член сільськогосподарського кооперативу – це юридична особа або фізична особа, яка досягла 16-річного віку. Засновники сільськогосподарського кооперативу після його державної реєстрації вносять вступні внески і вклади та набувають статусу членів кооперативу, прав та обов'язків, що встановлені для його членів



законодавством та статутом кооперативу.

Вступ до сільськогосподарського кооперативу здійснюється на підставі письмової заяви, що подається правлінню чи голові кооперативу. Фізична чи юридична особа, яка подала заяву про вступ до кооперативу, вносить вступний внесок і вклад у порядку та розмірах, визначених відповідно до статуту та Правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу.

Рішення про прийняття особи до кооперативу або про відмову у прийнятті приймається загальними зборами кооперативу з урахуванням рекомендації правління чи голови кооперативу.

З метою збільшення власного капіталу для розширення матеріально-технічної бази у сільськогосподарському кооперативі, що діє з метою одержання прибутку, може бути передбачено асоційоване членство. Асоційований член сільськогосподарського кооперативу – це будь-яка юридична або фізична особа, яка не є членом такого сільськогосподарського кооперативу та внесла вклад у порядку та розмірах, визначених відповідно до Статуту такого кооперативу. Асоційований член сільськогосподарського кооперативу не зобов'язаний брати участь у господарській або іншій діяльності кооперативу, має право дорадчого голосу на загальних зборах кооперативу та одержує дивіденди у порядку та розмірах, визначених відповідно до Статуту кооперативу.

Асоційований член сільськогосподарського кооперативу не має права на патронажні дивіденди, так як він не бере участь у господарській чи іншій діяльності кооперативу. Водночас асоційований член сільськогосподарського кооперативу має право на додатковий вклад до статутного капіталу кооперативу. Наведені вище особливості функціонування асоційованих членів сільськогосподарських кооперативів сприяють нівелізації контролю цих кооперативів – вирішального впливу на фінансову, господарську і комерційну політику кооперативу з метою одержання вигід від його діяльності.

В подальшому при функціонуванні сільськогосподарського кооперативу



його статутний капітал може збільшуватися за рахунок вкладів нових членів, нових асоційованих членів та за рахунок додаткових вкладів членів та асоційованих членів кооперативу.

Необхідно відмітити, що ні Закони України «Про кооперацію» і «Про сільськогосподарську кооперацію» та Модельні статuti сільськогосподарських кооперативів не містять інформації про розмір статутного капіталу сільськогосподарського кооперативу в розрізі вкладів і додаткових вкладів та членів і асоційованих членів кооперативів. Водночас п.4 ст. 57 Господарського кодексу України передбачає, що статут будь-якого суб'єкта господарювання повинен містити відомості про розмір і порядок утворення його статутного капіталу [3].

Таким чином на підставі вищевикладеного можна стверджувати, що в першому Статуті новоствореного сільськогосподарського кооперативу його членами вказуються засновники цього кооперативу, а статутний капітал на дату створення складає сукупну вартість вкладів (грошових чи інших майнових внесків) засновників цього кооперативу.

Кореспонденція рахунків з обліку формування статутного капіталу новоствореного сільськогосподарського кооперативу наведена в табл. 1.

Таблиця 1

**Кореспонденція рахунків з обліку формування статутного капіталу
новоствореного сільськогосподарського кооперативу
(запропонований варіант)**

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	дебет	кредит
1. Зареєстровано розмір статутного капіталу кооперативу	463	403
2. Погашена заборгованість членів кооперативу за вкладами до статутного капіталу:		
— грошовими коштами	30,31	463
— матеріальними необоротними активами*	15	463
	10,11,16	15
— нематеріальними активами (включаючи право користування земельними ділянками)*	15	463
	12	15
— цінними паперами	14,35	463
— оборотними матеріальними активами	20,21,22,28	463
— незавершеним виробництвом	23	463

* - відбувається обмін на корпоративні права – обмін на неподібні активи (НП(С)БО 15 «Дохід»)



Необхідно відмітити, що формування статутного капіталу кооперативу здійснюється у два етапи: реєстрація розміру статутного капіталу при державній реєстрації статуту кооперативу як суб'єкта господарювання і формування статутного капіталу вкладами членів кооперативу.

Ми вважаємо, що при створенні сільськогосподарського кооперативу не виникає питання щодо внесення засновниками кооперативу додаткових вкладів – добровільних грошових чи інших майнових поворотних внесків, що вносяться членами (асоційованими членами) сільськогосподарського кооперативу понад вклад до статутного капіталу. Ці додаткові вклади вносяться членами чи асоційованими членами в процесі функціонування сільськогосподарських кооперативів.

У створенні сільськогосподарських кооперативів не беруть участь асоційовані члени кооперативу, так як вони можуть бути прийняті до кооперативу лише при його функціонуванні. Про це відмічено і в п.2 ст. 6 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [2].

Відповідно до п. 2 ст. 10 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» кожний сільськогосподарський кооператив зобов'язаний вести облік своїх членів та видати кожному члену посвідчення, в якому зазначаються відомості про члена чи асоційованого члена кооперативу, розміри внесених ним вступного внеску, вкладу та додаткового вкладу. Ця інформація необхідна, в першу чергу, для нарахування дивідендів членам і асоційованим членам за результатами [2, п.2, ст.27], у разі повернення фізичним чи юридичним особам часток при виході їх із сільськогосподарського кооперативу [2, п.6, ст.22] чи припиненні діяльності кооперативу [2, п.4, ст.33].

Частка кожного члена сільськогосподарського кооперативу у його статутному капіталі формується за рахунок його вкладу та додаткових вкладів у разі їх внесення.

Частка у статутному капіталі – частка члена сільськогосподарського кооперативу у статутному капіталі сільськогосподарського кооперативу, що складається з вкладу та додаткових вкладів у разі внесення [2].



Необхідно відмітити, що Модельний статут сільськогосподарського кооперативу, що діє з метою отримання прибутку, передбачає, що частка у статутному капіталі кожного члена кооперативу формується за рахунок його вступного внеску і вкладу та додаткових вкладів. Таке положення вступає у протиріччя із положеннями Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», який передбачає, що вступний внесок членів кооперативу зараховується до фонду розвитку кооперативу [2, п.4, ст.21]. У разі виходу чи виключення із сільськогосподарського кооперативу фізичній чи юридичній особі повертається її загальна частка у розмірі, не більшому за загальну суму вкладів та додаткових вкладів [2, п.6, ст.22]. У разі ліквідації сільськогосподарського кооперативу, що діє з метою одержання прибутку чи без мети одержання прибутку, майно та кошти фонду розвитку не підлягають поділу між його членами і передаються за рішенням загальних зборів такого кооперативу іншому сільськогосподарському кооперативу чи сільськогосподарському кооперативному об'єднанню [для зарахування до фонду розвитку такого кооперативу чи кооперативного об'єднання], а в разі неприйняття такого рішення – зараховуються відповідно до закону до державного або місцевого бюджету [2, п.4 і 5 ст. 33].

Висновки.

Проведеними дослідженнями встановлено, що Законами України «Про кооперацію» і «Про сільськогосподарську кооперацію» законодавчо встановлені суттєві відмінності як за формальними, так і за суттєвими ознаками у формуванні пайового чи статутного капіталу, що впливає на відображенні цих процесів у бухгалтерському обліку. Запропонований варіант кореспонденції рахунків з обліку формування статутного капіталу у сільськогосподарських кооперативів враховує сучасне законодавство і нормативно-правові акти з бухгалтерського обліку та може використовуватися в практичній діяльності



сільськогосподарських кооперативів.

Водночас заслуговують на увагу подальші дослідження щодо економічної сутності вступних і членських внесків членів (асоційованих членів) сільськогосподарських кооперативів, що здійснюють діяльність з метою одержання прибутку, та їх бухгалтерського відображення.



KAPITEL 6 / CHAPTER 6
WAYS OF INTRODUCTION OF INNOVATIVE MARKETING BY
ENTERPRISES OF THE BLACK SEA WINE INDUSTRY
ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВАМИ ВИНОРІБНОЇ
ГАЛУЗІ ПРИЧОРНОМОР'Я
DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-002

Введення

Через невідповідність національних стандартів якості продукції європейським стандартам, неефективну маркетингову політику та нездатність виконати технічні умови експорту продукції, вітчизняні виробники фактично виключені з торгівлі на світовому ринку. Стабільній та ефективній роботі винзаводів перешкоджає низка проблем, серед яких: загальна економічна криза в країні, недостатня кількість сировини для переробних підприємств, порушення паритету між виробниками сировини та виноробними підприємствами, низька якість продукції та висока податкове навантаження. Беручи до уваги ситуацію на цьому ринку, беручи до уваги специфічні умови постачання сировини та каналів збуту готової продукції, потрібно формувати продуману та обґрунтовану маркетингову політику для сприяння реалізації потенціалу винзаводу. З огляду на тенденцію розвитку світового ринку виноробної продукції та все жорсткішу конкуренцію з боку імпортних вин, питання розвитку маркетингових компонентів для діяльності компаній виноробної промисловості в Чорноморському регіоні набуло особливого значення.

6.1. Складова інноваційного розвитку виноробної галузі Причорномор'я

Інноваційний розвиток виноробної галузі Причорномор'я передбачає наступні складові:

По-перше, формування інтегрованих мереж диверсифікованих інновацій. Застосування інновацій в управлінні виноробними підприємствами забезпечує



зростання продуктивності праці, фондівдачі, оборотності оборотних коштів, рентабельності продукції, інноваційні проекти мають високий економічний ефект та швидку окупність. Інноваційні методи управління є різноманітними та мають застосовуватись з урахуванням результатів глибокого фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства [6, с. 29].

По-друге, запровадження екологізованих інновацій в умовах ринкової та природної невизначеності, а саме: забезпечення виробництва системою сучасних енергоощадних машин, багатофункціональної техніки, енергетичних модулів; ефективні технології вирощування виноградних ресурсів з раціональним використанням їх генетичного потенціалу і технічних ресурсів; комплексну й глибоку переробку та зберігання продукції виноградарства тощо. Найвищий пріоритет має забезпечення виробництва системою сучасної енергоощадної техніки, створеної на базі найкращої елементної бази [7, с. 148].

Запровадження інновацій мають суттєвий вплив на зростання їх економічної ефективності та конкурентоспроможності. На підприємствах, де впроваджено науково-технічну продукцію, має місце зростання середньорічного обсягу виробництва продукції, зниження матеріальних витрат і середньої собівартості.

По-третє, жорстка конкуренція зі світовими лідерами на ринку вина диктує необхідність підвищення якості виноробної продукції з одночасним зниженням собівартості. Істотним резервом зниження собівартості вина є підвищення врожайності винограду й впровадження безвідходних технологій. Розробка й впровадження інноваційних технологій утилізації вторинних продуктів виноробства можуть дати значний прибуток. Тому важливо запровадження інноваційних технологій: удосконаленої технології зберігання винограду; виробництва органічних та органіко-мінеральних добрив з відходів виробництва; нових методів визначення розливостійкості виноматеріалів і вин та виявлення фальсифікації вин; селекція нових сортів винограду, спрямована на ефективніше використання природних та економічних факторів, підвищення виробничого потенціалу, стійке задоволення попиту на продукцію виноробства



та столовий виноград за рахунок створення сортів, стійких до несприятливих умов клімату, ґрунтів та інших факторів.

По-четверте, функціонування та розвиток потужних виноробних підприємств Причорномор'я відбувається шляхом інтеграції сільськогосподарських підприємств з виноробними компаніями і збутовими фірмами. Сировинною основою для виробництва вин є продукція сільськогосподарських підприємств, що постачають виноматеріали безпосередньо на виноробні підприємства та співпрацюють з низкою посередницьких організацій. Канали збуту вин на ринку включають посередницькі, оптові та роздрібні фірми, що забезпечують переважну частку товаропотоків, частка прямих каналів збуту вин незначна. Тому, окрім Бюро з маркетингу винограду та вина важливо створити у виноробній галузі інноваційний механізм впровадження завершених наукових розробок засобів механізації, за принципами функціонування технокластерів. Ця інноваційна структура створюється на договірній основі об'єднанням наукових і підприємницьких структур на засадах приватно-групових інтересів. Техно-кластер має забезпечити внутрішні і зовнішні управлінські функції системи й створити умови для вирішення певних проблем, зокрема інерційних наукового забезпечення та маркетингу; короткострокового менеджменту; негнучкого й неадресного виробництва [8, с. 26]. Кластерна форма організації виробничо-коопераційних зв'язків забезпечує інноваційний розвиток Причорномор'я, конкурентоспроможність продукції, створення нового бізнесу, накопичення соціального капіталу, синергетичний ефект.

Важливе завдання інноваційного маркетингу виноробної галузі Причорномор'я – залучити кінцевого споживача до високої культури споживання вин, через яку формуються фактори сприйняття та позиціонування нових торгових марок. Для фінансування таких інноваційних програм необхідно сформувати галузевий теруарний маркетинг, що синтезує класичний маркетинг і маркетинг територій.



6.2. Стратегічний інноваційний маркетинг виноробної галузі

Причорномор'я

Стратегічний інноваційний маркетинг включає в себе [9, с.312]:

– організацію інформаційно-пошукової системи з виходом на світові та регіональні інформаційні мережі з метою прискореного створення нової моделі і оцінки її конкурентоспроможності, організацію корпоративної інформаційної системи Інтранет;

– використання принципів різних видів маркетингу залежно від ситуації на ринку;

– вибір методології ціноутворення, визначення цін на нову продукцію у відповідності з попитом і ринковою кон'юнктурою;

– створення проблемно-орієнтованих структур із залученням до роботи служби маркетингу фахівців функціональних підрозділів управління підприємством, що дозволить комплексно вирішувати завдання планування і організацію інноваційної діяльності, виробництва нових виробів, фінансування робіт і просування товарів на ринку;

– введення в функціональні обов'язки керівників та провідних фахівців конструкторських, виробничих служб функцій маркетингу, орієнтованих на прискорене створення і освоєння виробів, які мають підвищений попит із використанням принципів інноваційного менеджменту;

– створення комплексних команд, що займаються маркетинговою діяльністю за продуктовою ознакою, яка визначає потреби ринку і можливості підприємства в їх задоволенні;

– організацію широкої рекламної діяльності просування нових виробів на ринок з використанням фірмових знаків, сучасною аудіо-відеотехніки і засобів зв'язку.

Отже, можна виділити виробничі, організаційні, соціальні, фінансові, маркетингові, логістичні та змішані інновації. Основними напрямками інноваційного розвитку галузі є прискорення науково-технічного прогресу,



здійснення технічної реконструкції виробництва; вдосконалення структури, форм організації та управління виробництвом; поліпшення використання виробничих фондів; підвищення продуктивності праці; зниження собівартості продукції; збільшення прибутку; підвищення організаційно-технічного рівня підприємства та економічної роботи на всіх рівнях управління.

У системі інноваційного маркетингу виноробної галузі значне місце займає технологічне прогнозування виробництва винограду, що має метою виявлення таких напрямків науково-дослідних робіт, результати від реалізації яких будуть конкурентоспроможними в майбутньому. Маркетинг інновацій повинен включати збір і аналіз інформації про середовище функціонування споживачів науково-технічного продукту, який включатиме не лише новітні підходи до вироблення продукції виноробної галузі, але і для створення новітнього устаткування, що робитиме продукцію унікальною [10,с.18]

Основними принципами інноваційного маркетингу є [11,с.213]: всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і бажань споживачів-інноваторів; застосування пропозиції інноваційних продуктів до вимог інноваційного ринку; вплив на ринок і попит в інтересах підприємства - виробника інноваційних товарів і послуг.

Маркетингові інновації можуть виступати окремим товаром, бути технологією інноваційного маркетингу, а також бути наслідком інших видів інновацій (технологічних, процесних, організаційних, продуктових).

Для виноробних підприємств виділяють наступні організаційно-управлінські інновації:

1. Організаційні інновації: креативні зміни організаційно-правових форм, на базі яких діє виноробне підприємство; розвиток процесу кооперації виноградарства і виноробства; нові форми технічного обслуговування і забезпечення ресурсами; підвищення рівня діяльності маркетингових служб підприємства, реструктуризація, запровадження новітніх комунікацій, створення ефективних каналів розподілу тощо.

2. Управлінсько-соціальні інновації: удосконалення організації і мотивації



праці; впровадження прогресивних методик прогнозування, планування в умовах трансформації, методів ціноутворення та ін.; удосконалення форм інноваційного розвитку виноробного підприємства. Інноваційний розвиток виноробного підприємства має носити соціальну направленість. Під соціальними інноваціями розуміється розвиток і впровадження нових ідей, які відповідають соціальним потребам. Це процеси, що призводять до суттєвих та необоротних змін у взаємодії між членами колективу, направлені на задоволення їхніх нових духовних та інтелектуальних потреб. Для виноробних підприємств це є: удосконалення умов праці, засобів соціальної інфраструктури, комунікацій; розвиток і підтримка нових соціальних цінностей; впровадження новітніх методів навчання та адаптації персоналу; удосконалення системи мотивації праці; фінансування розвитку об'єктів соціальної інфраструктури власного підпорядкування; активізація інструментів соціально-відповідального маркетингу; нові методи оцінки умов праці; зміни внутрішньо колективних відносин тощо.

До позитивних результатів у розвитку виноробної галузі Причорномор'я приведе використання таких типів інвестицій в інновації, як: прямі державні інвестиції; приватні інвестиції через фондові державні структури; приватні інвестиції через фондові недержавні (самостійні, комерційні) структури; державні інвестиції через фондові недержавні (самостійні, комерційні) структури; державні інвестиції через фондові державні структури. Основною метою інвестиційно-інноваційних процесів виноградарсько-виноробної галузі повинно бути збільшення науково-технічного потенціалу і його ефективне використання для забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, поліпшення якості життя населення [12,с.135].

Умови ринкового господарювання зумовлюють необхідність постійного дослідження ринку для з'ясування потреб споживачів, оскільки уподобання, потреби і бажання споживачів зазнають постійних змін. При цьому важливою складовою брендингу є позиціонування власного товару суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Цей процес



пов'язують із безпосереднім впливом на думку споживачів з метою прийняття ними рішення щодо покупки пропонованого товару [13,с.63].

Результативність брендингу у виноробній галузі залежить від багатогранних складових: маркетингової, менеджменту досліджуваним процесом, інституційної. Важливим елементом маркетингової складової брендингу є реклама, яка виконує психологічний вплив на споживача через сприйняття, обізнаність, розуміння, переконання та запам'ятовування ним пропонованого товару. Рекламування сприяє популяризації пропонованого виробником товару, привертаючи увагу, і спрямоване на переконання споживача у правильності вибору.

Інформаційна підтримка зумовлюється маркетинговими дослідженнями з метою володіння інформацією щодо уподобань і потреб споживачів, вибору методів просування і продажу пропонованого товару, ринкової ситуації, оцінювання стану конкуренції на товарному ринку. Таке дослідження дає змогу виробникам формувати і приймати ефективні маркетингові рішення у процесі брендингу виноробної промисловості.

З метою посилення брендингової діяльності формуються відповідні маркетингові заходи, які швидко популяризують продукцію виноробної промисловості. До них відносяться передусім винні фестивалі, виставки-ярмарки. Специфічним маркетинговим заходом є винний туризм, як спеціалізований вид туризму, що поєднує розширену програму ознайомлення з виноробною продукцією, зокрема відвідування плантацій виноградників, можливість дегустації вина, відвідування винних фестивалів, купівлю вина безпосередньо у виробника.

Висновки

Напрямами розвитку маркетингу підприємств виноробної галузі Причорномор'я є створення апарату управління маркетингом при великих



об'єднаннях, який повинен максимально опрацювати інформацію про розвиток та економічний стан виноробства розвинутих країн, України загалом, її регіонів та Причорноморський регіон з його виноградарськими районами зокрема; планування маркетингу щодо розвитку виноробних підприємств на основі попиту споживачів на той чи інший вид готової продукції; розробку стратегії виходу винопродукції на експорт; збільшення каналів збуту в межах області (перевага власних магазинів); розширення сегмента споживачів через рекламу та інші інструменти промоції.

**KAPITEL 7 / CHAPTER 7**
MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE*УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА***DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-010****Вступ**

Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури докорінно змінило економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, сутність їх фінансової діяльності. Підвищення ефективності господарювання в підприємствах в значній мірі залежить від якості управління процесом формування фінансових ресурсів, а саме: визначення загальної потреби у них, формування оптимальної їх структури, умов їх залучення, а також пошук джерел їх поповнення. Особливої актуальності в сучасних умовах набувають проблеми пошуку резервів збільшення власних коштів у обороті господарюючих суб'єктів. В ринковій економіці право на існування мають лише ті господарюючі суб'єкти, які фінансово спроможні, мають необхідні і достатні фінансові кошти і достатній власний капітал.

Для фінансування поточної діяльності та збільшення власних фінансових ресурсів в обороті будь-якого підприємства повинна займати певне місце сума власного капіталу у вигляді основних і обігових коштів. Ці кошти утворюються як за рахунок власних, так і за рахунок залучених ресурсів. Тому дослідження аспектів пов'язаних із формуванням та використанням фінансових ресурсів є актуальним питанням, що потребує ретельного дослідження і подальшого удосконалення.

Проблемам управління джерелами фінансових ресурсів підприємства та їх структурою присвячені публікації провідних вітчизняних науковців та практиків, зокрема, С. Голова, В. Пархоменка, М. Лучко, О. Кушиної, Т. Кучеренко, В. Зоріної, І. Бланка, В. Ковальова, В. Буряковського, С. Каламбет, Б. Карпінського, О. Герасименко та ін.



7.1. Концептуалізація фінансових ресурсів підприємства

Для забезпечення нормального процесу фінансування підприємницьких структур незалежно від їх форм власності й організаційно-правового статусу виникає значна потреба у фінансових ресурсах. Взагалі, фінансові ресурси – економічна категорія, відома задовго до його зародження, отримала новий зміст в умовах переходу країни до ринкових відносин. Фінансові ресурси, що є головною економічною базою створення та розвитку підприємства, в процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників та персоналу.

В українській економічній думці на сьогодні існує дуже багато визначень фінансових ресурсів підприємства. М.Я. Коробов зазначає, що фінансові ресурси підприємства – це його власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства [1, с.81].

На переконання Е.М. Рогової, фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи і нагромадження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення і економічного стимулювання працівників [2, с.157].

І.В. Зятковський фактично наводить узагальнений підсумок усіх визначень фінансових ресурсів: «Як свідчить ретроспективний аналіз визначень фінансових ресурсів, дослідники кваліфікують їх як сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств» [3, с.75].

Пойда-Носик Н.Н., Грабарчук С.С під фінансовими ресурсами розуміють сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних і оборотних засобів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність) [4, с.96].



У визначенні М.Е. Рогової [2, с. 157] фінансові ресурси прирівнюються до коштів. Але кошти, які перебувають на поточному, валютному рахунках, у касі підприємства знеособлені і не мають цільового призначення. Отже, відбувається ототожнення фінансових ресурсів із грошовими, тоді як перші є специфічним явищем. Візьмемо, наприклад, визначення автора Пепа Т.В., який зводить поняття «фінансові ресурси» до «сукупності грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових засобів, які формуються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту» [5, с.440]. На противагу цьому фінансові ресурси характеризують грошові нагромадження, грошові фонди, які формуються в процесі розподілу створеного на підприємстві продукту.

7.2. Ефективний менеджмент фінансових ресурсів підприємства

Необхідною умовою для підвищення ефективності менеджменту фінансових ресурсів є продумане економічне визначення потреби в них, тобто визначення такого їх оптимального розміру, який би при мінімальному запасі забезпечив безперервне виробництво. У цьому полягає суть нормування фінансових ресурсів, основною особливістю якого в умовах ринку є те, що воно має розглядатися не лише як економічний метод обчислення необхідного розміру фінансових ресурсів, а переважно як спосіб виявлення й мобілізації на кожному підприємстві внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва. Планування потреби в фінансових ресурсах дуже важливе, адже правильне співвідношення розміру фінансових ресурсів з обсягом виробництва має принципове значення для нормального виробництва та реалізації продукції.

В структуру механізму управління входять елементи зображені на рис. 1.

Ефективний механізм менеджменту фінансових ресурсів дозволяє в повному обсязі реалізувати поставлені перед ним цілі і завдання, допомагає результативно здійснювати функції управління. Ефективний менеджмент



фінансових ресурсів передбачає вибір і здійснення певної фінансової політики. Суть такої політики полягає в пошуку оптимальної величини та оптимальної структури фінансових ресурсів [6, с. 135].

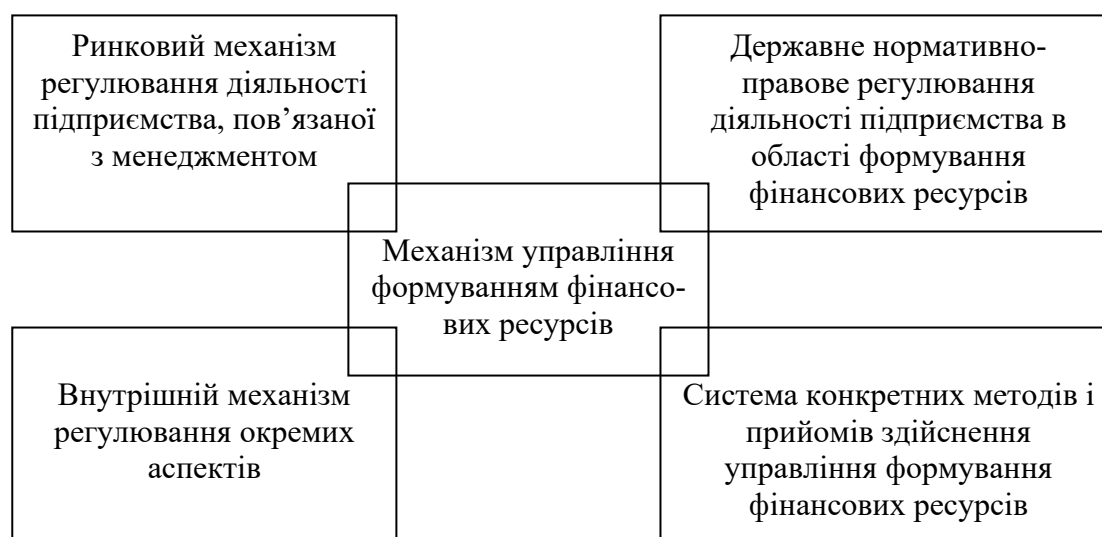


Рисунок 1 – Склад основних елементів механізму управління формуванням фінансових ресурсів підприємства

З позиції повсякденної діяльності однією з найважливіших фінансово-господарських характеристик підприємства є його ліквідність. Втрата ліквідності може призвести не лише до додаткових витрат, а й до періодичних зупинок виробничого процесу. Якщо грошові засоби, дебіторська заборгованість і виробничо-матеріальні запаси підтримуються на досить низьких рівнях, то ймовірність неплатоспроможності чи нестачі коштів для здійснення рентабельної діяльності висока. Із зростанням величини власних фінансових ресурсів ризик втрати ліквідності зменшується. Звичайно ж, взаємозв'язок має складніший вигляд, оскільки не всі поточні активи однаково позитивно впливають на рівень ліквідності. Але незважаючи на це, можна сформулювати варіант управління фінансовими ресурсами, який зводить до мінімуму ризик втрати ліквідності: чим більше поточні активи перевищують поточні зобов'язання, тим ступінь ризику менший. Таким чином, потрібно прагнути нарощувати власні фінансові ресурси.

Абсолютне чи відносне зростання фінансових ресурсів може свідчити не



тільки про розширення виробництва або дію факторів інфляції, а її про сповільненні і їхнього обігу, що спричинить збільшення їхньої маси [1, с. 104].

Відомо, що різні рівні різних поточних активів не однаково впливають на прибуток. Наприклад, високий рівень виробничо-матеріальних запасів потребуватиме відповідно значних поточних витрат, у той час як широкий асортимент готової продукції в подальшому може сприяти підвищенню обсягів реалізації та збільшенню доходів. Кожне рішення, пов'язане з визначенням рівня грошових засобів, дебіторської заборгованості та виробничих запасів, повинно бути розглянуте як з позиції рентабельності даного виду активів, так і з позиції оптимальної структури фінансових ресурсів. Отже, менеджмент фінансових ресурсів повинен забезпечувати пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи підприємства (рентабельністю). Крім цього, слід зазначити, що економічна ситуація в країні в цілому теж значною мірою впливає на склад і структуру фінансових ресурсів підприємств. Так, у структурі фінансових ресурсів українських підприємств значну частку займає дебіторська заборгованість. Тому підприємствам потрібно постійно стежити за своєю дебіторською заборгованістю, намагатися укласти угоди з покупцями продукції на умовах попередньої оплати або оплати за фактом поставки. Звичайно, конкуренція диктує свої умови: товари відвантажуються, оборотний капітал зменшується, зростає дебіторська заборгованість. Для зменшення рівня дебіторської заборгованості підприємствам потрібно застосовувати факторинг, а також зменшувати кількість продажу продукції з відстрочкою платежу. Адаже за такої маркетингової політики підприємство фактично надає товарні позики споживачам своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. Одночасно через недостачу власних фінансових ресурсів підприємство же вдаватися до кредитів для забезпечення своєї діяльності, що призводить збільшення власної кредиторської заборгованості. Крім того, підприємствам потрібно переглянути свою політику щодо постачальників, особливо якщо серед них досить розвинена конкуренція. Тобто потрібно укласти вигідніші контракти, які



давали б підприємству можливість користуватися короткостроковими позиками у вигляді кредиторської заборгованості перед постачальниками. Безперечно, на обсяг фінансових ресурсів найбільше впливають економічні фактори, які, у свою чергу, можна об'єднати в загальноекономічні: інфляційні процеси, високий рівень безробіття, криза неплатежів, недосконалість механізму поповнення оборотного капіталу, зміна обсягу товарообороту та його структури; фінансові: недостатня розвиненість ринку капіталів, висока вартість банківських кредитів, незначні фінансові можливості більшості підприємств, фіскальний характер податкової системи; економіко-організаційні: зміна розмірів підприємств та їхньої спеціалізації, розширення мережі магазинів, використання нових методів торгівлі тощо.

Негативний вплив такого явища фінансової системи як інфляція, яка призводить до «проїдання» фінансових ресурсів, посилюється ще й тим, що підприємства, як і вся економіка країни, не зуміли вчасно пристосуватися до неї та розробити й використати у практичній діяльності адекватні інструменти боротьби з нею. Індекси зростання номінальних фінансових ресурсів при зіставленні з індексами інфляції дають змогу простежити рух реальних фінансових ресурсів. До чинників, що спричиняють скорочення обсягів фінансових ресурсів внаслідок інфляційних процесів, належать: запізнення наступних витрат щодо отриманих доходів і затрат на формування товарних запасів; незбалансованість вартісної оцінки двох частин фінансових ресурсів – матеріальної і грошової; зростання прибутку за рахунок інфляції, частина якого перераховується до бюджету через механізм податку на прибуток підприємств; зростання наднормативних запасів.

Проводити індексацію балансової вартості фінансових ресурсів можна лише за умови, якщо процес інфляції керований. Українським законодавством передбачено тільки дооцінку матеріальних запасів – матеріальної форми фінансових ресурсів, але, як правило, сума дооцінки майже ніколи не збігається з рівнем інфляції і, зрештою, не буде досягнуто очікуваного ефекту. Доцільно було б вирішити це питання на державному рівні через розроблення і



впровадження в усіх галузях економіки відповідних індексів, аналогічно з тим, як було переоцінено вартість основного капіталу, що дасть можливість об'єктивно підходити до обліку та аналізу фінансових ресурсів. Та чи сприятиме індексація фінансових ресурсів помітним позитивним зрушенням в економіці України? Щоб проіндексувати грошові фінансові ресурси, державі необхідні реальні неемісійні кошти, яких, на жаль, на сьогодні немає. Прийняття такого рішення негативно вплинуло б на дефіцит державного бюджету, призвело б до чергової емісії і, як наслідок, до чергового сплеску інфляції, а бажаного ефекту не було б досягнуто.

Як один із методів антиінфляційного захисту фінансових ресурсів деякі підприємства використовують переведення їх з грошової форми у матеріальну, тобто створення наднормативних запасів. Через знецінення фінансових ресурсів виникли значні розбіжності між обсягами їх двох частин – грошової і матеріальної, внаслідок чого грошова частина фінансових ресурсів на сьогодні не спроможна обслуговувати господарський оборот. Але в економіці, як і в природі, «провалів не буває» – тепер цей «провал» заповнився затримкою платежів. Головна причина затримки платежів породжена невідповідністю між стадіями руху фінансових ресурсів. Здебільшого у підприємствах механізм його самовідтворення порушений через великий обсяг дебіторської заборгованості покупців, внаслідок чого значна частина авансованого грошового оборотного капіталу повертається із значним запізненням або й зовсім не повертається. Тому утворилася «ніша» у вигляді дебіторської заборгованості покупців, через яку відбувається переливання фінансових ресурсів із матеріальної форми у грошову.

Відсутність ефективного управління фінансами підприємств спричиняє виникнення ризикових ситуацій, до яких належить і незабезпеченість фінансовими ресурсами. Значний вплив на фінансовий стан підприємств має система державного регулювання, головним механізмом якої в сучасних умовах стає оподаткування. Сьогодні найдошкульніше впливає на забезпеченість підприємств фінансовими ресурсами механізм дії податку на додану вартість.



Підприємства виступають платниками ПДВ у зв'язку із придбанням товарів та інших матеріальних цінностей. При цьому сплата податку на додану вартість здійснюється за рахунок фінансових ресурсів підприємства, внаслідок чого відбувається тимчасова іммобілізація фінансових ресурсів для сплати податку. Водночас підприємства, спродуючи товари, з виторгом від реалізації отримують певні суми ПДВ, від сплачених покупцями товарів, які використовують для відшкодування сплаченого ПДВ (податкового кредиту) під час придбання товарів. Між виникненням податкового кредиту та його відшкодуванням минає певний час, який і є періодом іммобілізації фінансових ресурсів на сплату податкового кредиту. Чим триваліший цей період, тим триваліша іммобілізація фінансових ресурсів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств. Це свідчить про вилучення фінансових ресурсів на потреби, не пов'язані з торговельно-виробничою діяльністю, зумовлює потребу використовувати короткострокові банківські позики під високі проценти, вишукувати нетрадиційні джерела надходження коштів і, таким чином, іти на порушення фінансової дисципліни.

Чинна система оподаткування України налічує кілька видів податкових платежів, джерелом сплати яких є витрати. Загалом уведення в ціну товарів податків призводить до вилучення фінансових ресурсів підприємств зі сфери використання його на господарські потреби, а отже, потребує додаткового залучення фінансових ресурсів підприємствами переважно за рахунок банківських позик під високі проценти, що негативно впливає на фінансовий стан. Сучасна податкова система не здійснює стимулювального впливу на ефективність використання фінансових ресурсів. Для підвищення стимулювального впливу системи податкових платежів доцільно відмовитися від уведення в собівартість продукції деяких податків, а нараховувати і сплачувати їх безпосередньо з прибутку. Ефективнішим є внесення до бюджету частини вартості реалізованих товарів у вигляді ПДВ підприємствами, що безпосередньо реалізують товари населенню.



7.3. Шляхи підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства

Для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів потрібно: переглянути склад і структуру матеріальних запасів із метою виявлення реалізації непотрібних й залежаних запасів. Скоротити виробничі запаси товарно-матеріальних цінностей можна за допомогою переходу на оптову торгівлю й прямі економічні зв'язки з постачальниками; розглянути варіанти переходу на новіші технології виробництва продукцію, що прискорить виробничий цикл, зменшить собівартість продукції та підвищить її якість; постійно дотримуватися платіжної дисципліни при розрахунках як із постачальниками, так і з покупцями продукції. Фінансовим службам підприємств слід усвідомити, що висока оборотність фінансових ресурсів, а не високі ціни приносять вагомий дохід у великому бізнесі.

Аби удосконалити забезпечення та ефективність використання фінансових ресурсів, держава має вжити таких заходів:

1. Індексувати вартість фінансових ресурсів з допомогою впровадження в усіх секторах економіки відповідних індексів.

2. Вдосконалити податкову політику в частині стимулювання підвищення рівня забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, а саме: відмовитися від введення до витрат деяких податків, а нараховувати і сплачувати їх безпосередньо з прибутку; не тільки звільнити від оподаткування, а й регламентувати обов'язкове спрямування частини прибутку, що залишається у підприємства після сплати податків, на поповнення фінансових ресурсів; максимально наблизити строки сплати податкових платежів до моменту отримання доходів.

3. Розв'язати на державному рівні проблему неплатежів, яка потребує разом із індексацією фінансових ресурсів та проведенням структурної реформи і законодавчого обмеження зростання взаємної простроченої заборгованості.

Звичайно, ці заходи з боку держави не дадуть бажаного ефекту, якщо й



підприємства не вживатимуть адекватних заходів щодо підвищення ефективності кругообігу фінансових ресурсів, не дбатимуть про: поліпшення організації торговельно-комерційної роботи, зокрема: вивчення споживчого попиту; впровадження прогресивних форм і методів продажу; планування оптимальних поставок товарів; зосередження зусиль на подоланні кризи неплатежів та використання з цією метою таких інструментів: зміцнення фінансової дисципліни; поліпшення претензійної роботи; реструктуризація заборгованості; обмін боргових зобов'язань на цінні папери; використання системи знижок; використання іноземного досвіду при плануванні обсягів фінансових ресурсів, а саме: планування фінансових ресурсів за двома напрямками: розміщенням та джерелами формування, тобто визначення потреби в оборотних активах і оборотних інвестиціях; відмова при плануванні фінансових ресурсів від їх розподілу на нормовані і ненормовані статті.

Висновки

Ми привернули увагу лише до загальних заходів держави і підприємств щодо підвищення забезпечення та ефективності функціонування фінансових ресурсів. Для пошуку конкретніших заходів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів треба провести глибокий аналіз стану та ефективності їх кругообігу.



KAPITEL 8 / CHAPTER 8

THE ROLE OF STAFFING IN THE EFFECTIVE OPERATION OF FOREST ENTERPRISES

РОЛЬ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ЕФЕКТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ

DOI: 10.21893/2709-2313.2021-07-04-024

Введення

Сьогоднішній світ дуже відрізняється від того, що був 10-15 років тому. Всі сфери життя людей, в тому числі й економічна, змінилися завдяки тотальній глобалізації. Роль людського капіталу в успішній діяльності підприємства (за останні роки) дуже зросла. Саме тому зараз роботодавці шукають кваліфікованих, надійних працівників, здатних до швидкого навчання та реагування на ринкові зміни. Але разом з тим і зросли вимоги самих працівників щодо робочого графіку, завантаження робочими завданнями тощо. Особливо варто згадати вірус Covid-19, який дуже сильно вплинув на робочі процеси окремих працівників, так і великих корпорацій. Після дистанційної роботи, чимало людей бажають і надалі зберігати такий тип зайнятості. Тому виникає певний парадокс – від працівників вимагається бути максимально мобільними та гнучкими, що в свою чергу знижує рівень лояльності працівників до компанії, а роботодавці натомість витрачають все більше ресурсів на залучення та розвиток персоналу.

Успішна діяльність підприємств напряду залежить від ефективної діяльності його працівників. На останнє впливають наступні чинники: рівень кваліфікації кадрів, мотивація праці, психологічний клімат, методи впливу керівництва і т. д.

8.1. Загальна характеристика та дослідження діяльності лісової галузі

Насправді стан лісової галузі на сьогодні досить неоднозначний: з одного боку тиснуть вічні проблеми – корумпована система, важкі умови праці,



нестача кадрів, невисока фінансова допомога від держави, масові пожежі, всихання лісів, але з іншого – впровадження системи обліку деревини, застосування різних методів відтворення лісів та захисту їх від шкідників, в період кризи незначне зменшення обсягів продажу та сукупного доходу. Все ж варто зазначити, що лісове господарство дуже потребує впровадження державою комплексної реформи, яка допомогла б вийти лісовій сфері з тіньового бізнесу.

Для того, щоб бачити комплексну картинку стану галузі варто дослідити її цифрові показники за останні три роки (таблиця 1).

Таблиця 1 -Основні показники з використання лісових ресурсів

№ п/п	Показник	Значення, роки			Темп приросту,%	
		2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
1	Заготовлено деревини, млн.куб.м.	16,5	15,6	15,2	-5,45	-2,56
2	Обсяг реалізації деревини (у круглому вигляді), млн.куб.м.	13,7	13	12,9	-5,11	-0,77
3	Обсяг реалізації деревини (у круглому вигляді), млрд. грн.	12,8	11,7	11,1	-8,59	-5,13
4	Направлено для переробки деревообробним підрозділам, млн.куб.м.	2,2	2,2	2	0,00	-9,09
5	В середньому рівень ціни реалізованої деревини, грн.	946,3	916,8	874,7	-3,12	-4,59
6	Залишки деревини на складах, тис.куб.м.	872	1070	1052,1	+22,71	-1,67
7	Обсяг залишків по відношенню до середньомісячної заготівлі, %	63,2	82,3	83%	+30,22	-98,99

Отже, спостерігається тенденція на спад майже всіх показників у 2020 році порівняно з 2018 роком. Але варто зазначити, що у період пандемії, постійних як зовнішніх, так і внутрішніх викликів для лісгоспів, ситуація наразі не є критичною і більшість показників мають непогані середні результати. Зниження присутнє, однак незначне. Причин зниження показників є чимало різних, які тягнуться вже кілька років (рисунок 1)..

Щодо високого податкового навантаження, то влада вже взяла даний пункт



до уваги, оскільки на нараді було порушене дане питання керівниками лісгоспів. До 2019 року підприємства сплачували до бюджету 32% від загального обсягу реалізації, а після 2019 сплачують 45-48%.

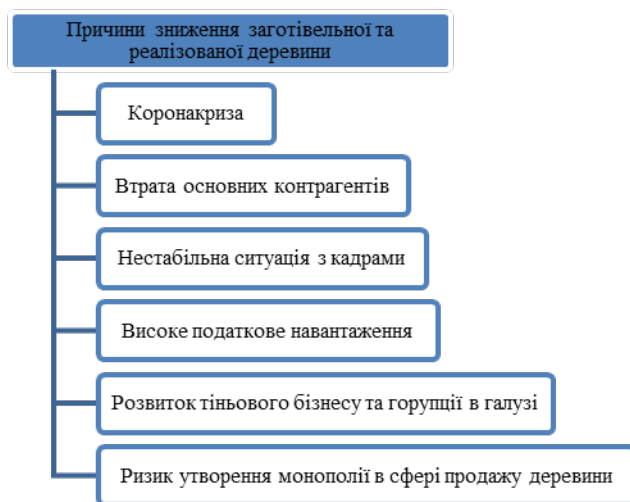


Рисунок 1 - Основні причини зниження основних показників діяльності лісової галузі

Остання причина, яка зазначена рис. 2.1 на сьогодні є дуже актуально. На ринку продажу деревини виникла деяка напруга та навіть інформаційна війна. Ситуація полягає в наступному: у 2020 році Кабінет міністрів розпочав певний експеримент, в якому була умова продажу необробленої деревини для лісгоспів, що мають дохід – не менше ніж 25% деревини має бути продано через платформу ProZorro.sale. Варто зазначити, що даний експеримент був вдалим, оскільки у 2019 році лісгоспи в структурі Держлісагентства на внутрішній ринок продали 12,9 млн куб. м необробленої деревини, з яких лише 21% – за аукціонами, то вже минулоріч цей відсоток виріс до 47%. А за два місяці цього року – до 76,5%. Даний експеримент був покликаний зменшити тіньовий бізнес та корупцію у сфері лісопродажів. І, в загальному, йому це вдалося, оскільки система не давала змоги втручання людського фактора.

Після успішно проведеного експерименту уряд готує нове рішення щодо продажу через вищезгадану платформу всього обсягу деревини. Однак тут втрутилася Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, яка внесла свої правила: торги проводяться лише на біржах, які отримали офіційну ліцензію від Нацкомісії, а наразі в Україні така одна – Українська енергетична



біржа». Тобто присутні «симптоми» монополії. І, на мою думку, це негативно вплине на реалізацію деревини в Україні.

Варто також згадати про мораторій на експорт необробленої деревини та ряду інших дерев за кордон, прийнятий у 2015 році. Таке рішення суперечило Угоді про асоціацію і майже через 5 років мораторій скасували. Тепер не можна вивозити лише ту деревину, що введена до Червоної книги України. З одного боку, через відсутність як такої заборону експорту та через високі ціни на деревину за кордоном, український ліс почнуть масово вивозити і він ще «глибше» увійде у тіньову економіку, однак з іншого боку була введена масова сертифікація всієї сировини, що йде на експорт, тож вже буде важче нелегально її провозити.

8.2. Фінансування лісової галузі державними коштами.

Насправді державне фінансування дуже важливе для лісової галузі, оскільки більшість нововведень все ж відбуваються за рахунок підприємства. А іноді і вся діяльність лісгоспу повністю залежить від власних прибутків. Попри всю ситуацію держава все ж намагається фінансово підтримати лісову галузь, тому кожного року виділяє кошти на певні проекти (таблиця 2).

Таблиця 2 - Державне фінансування галузі за 2018-2020 рр.

Назва бюджетної програми	Вартість програми за кожен рік, тис. грн.			Темп приросту,%	
	2018	2019	2020	2019-2018	2020-2019
Програма 2805020 «Дослідження, прикладні розробки та підготовка наукових кадрів у сфері лісового господарства»	14851,6	14851,6	15036,0	0,0	+1,2
Програма 2805010 «Керівництво та управління у сфері лісового господарства»	126390,2	126648,7	134099,6	+0,2	+5,9
Програма 2805060 «Ведення лісового та мисливського господарства, охорона і захист лісів в лісовому фонді»	132859,2	145481,3	159788,6	+9,5	+9,8
Загальна сума фінансування	274101,0	286981,6	305747,6	+4,7	+6,5



Отримані дані свідчать про те, що у 2019 році загальна сума фінансування зросла на 4,7% порівняно з 2018 роком; а у 2020 на 6,5% у порівнянні з 2019. Тобто маємо тенденцію до зростання.

Отже, державне фінансування з кожним роком все збільшується і це позитивний фактор покращення відносин лісової галузі та держави як такої.

Для того, щоб дізнатися чи такі прибуткова в Україні лісова галузь необхідно розглянути показники фінансово-господарської діяльності всієї сфери (таблиця 3).

Таблиця 3 - Фінансово-господарські показники галузі за 2018-2020 рр.

Показник	Значення			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019-2018	2020-2019	2019/2018	2020/2019
Чистий дохід від реалізації продукції, млрд. грн.	17	15	14,5	-2	-1	-9,5	-4,6
Чистий прибуток, млн. грн.	478,1	289	194,9	-189	-94	-39,6	-32,6
Рентабельність діяльності, %	2,8	1,9	1	-1	-1	-32,1	-47,4

Як і в основних показниках з використання ресурсів, спостерігаємо тенденцію до зниження всіх показників. В першу чергу це пов'язано зі зменшенням обсягу заготівельної та реалізованої деревини. Окрім того збільшення сировини на складах також чинить негативний ефект, оскільки дерево втрачає свої якісні властивості та перетворюється, з використанням більшого проміжку часу, у неліквідний актив.

8.3. Управління персоналом підприємств лісової галузі

Кадрове забезпечення це не лише ефективне управління персоналом на підприємстві, а й повний комплекс дій, що включає в себе етапи починаючи від



набору персоналу, й поступовому його просуванню по кар'єрних сходах до справедливої оцінки роботи кожного працівника та справедливої винагороди. Тому несправедливо вважати, що кадрове забезпечення це лише забезпечення підприємства необхідною кількістю працівників.

Підприємства постійно потребують нових працівників. Основні фактори, що можуть на це впливати представлені на рисунку 2.

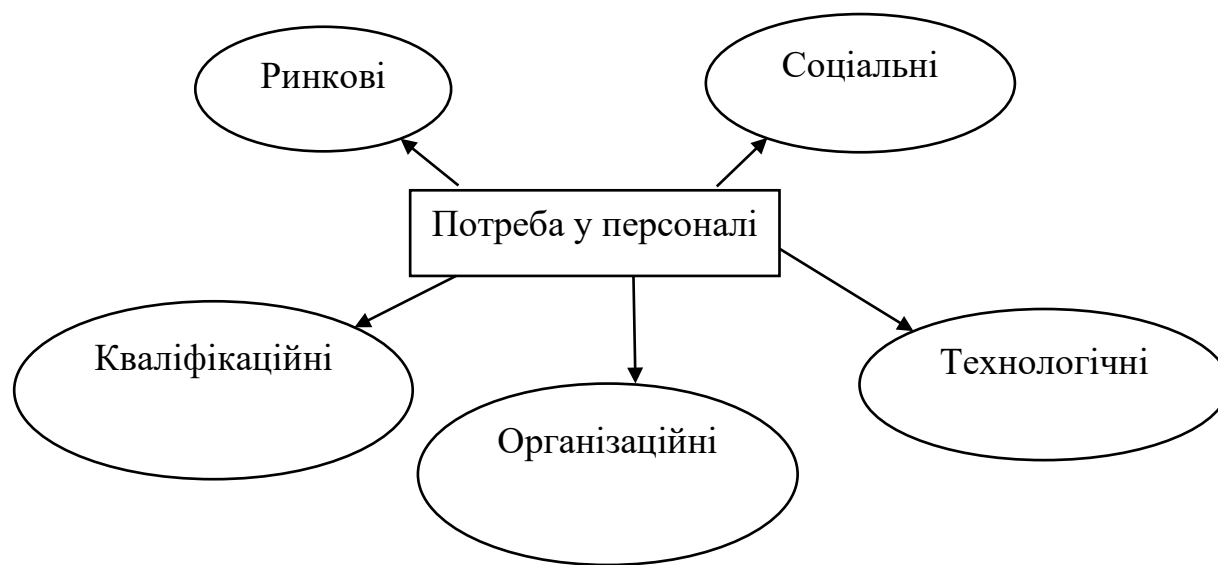


Рисунок 2 - Фактори впливу на потребу в персоналі

До соціальних факторів входить звичайна плинність персоналу, коли людина з тих чи інших причин бажає змінити місце роботи, керівника чи колектив.

До технологічних факторів відносяться ситуації, коли компанії закуповує інноваційне обладнання чи вводить інші нововведення, а хтось з персоналу не згоден це сприйняти або не бажає вчитися працювати з тим самим обладнанням.

Організаційні причини полягають в оптимізації організаційної структури підприємства. Тобто чим більш чітко та структуризовано прописані обов'язки кожного відділу, тим менша ймовірність перезавантаження організаційної структури компанії. І відповідно навпаки.

Кожна організація потребує кваліфікованого персоналу задля ефективної діяльності всього колективу та підприємства в цілому. В цьому і полягають



кваліфікаційні фактори.

Щодо ринкових, то тут вагому роль відіграє розширення виробництва та зростання попиту: чим більше організація продукує свого продукту, тим більша кількість персоналу їй потрібна.

Варто загадати той факт, що процес ефективного управління кадровим забезпеченням впливає на загальну конкурентоспроможність підприємства. Компаніям варто досліджувати кадровий потенціал працівників задля створення вагомих конкурентних переваг. Хоча питання ефективного кадрового забезпечення і управління персоналом доволі досліджене питання вітчизняних науковців, але на жаль, дуже часто теорія так і лишається в теорії. Більшість українських підприємств через застарілу та недостатньо гнучку концепцію управління кадровим забезпеченням, брак висококваліфікованого управлінського персоналу не встигають приймати рішення та реагувати на динамічні зміни ринку праці.

Процес управління кадровим забезпеченням підприємницької діяльності супроводжується впливом зовнішніх та внутрішніх факторів (таблиця 4).

Таблиця 4- Фактори, що впливають на управління кадровим забезпеченням

Внутрішні	Зовнішні	
	Макро-	Мікрорівень
Стратегічні орієнтири	Стан ринку праці	Рівень конкуренції, співвідношення конкурентних переваг, конкурентоспроможність
Система управління (стиль, методи, організаційно-управлінська структура)	Демографічні тенденції	Стан та тенденції кадрової політики конкурентів
Фінансові ресурси	Нормативно-законодавче підґрунтя	Природні, кліматичні, географічні умови ведення бізнесу
Матеріально-технічні та технологічні ресурси	Політична ситуація	Адміністративно-територіальні преференції та бар'єри
Кадрова політика та кадровий потенціал	Економічне становище країни	Екологічні умови
Корпоративна культура та соціально-психологічний клімат	Науково-технічний прогрес	Профспілкова діяльність

До механізму управління кадрового забезпечення відноситься також



формування кадрового резерву, що є важливою частиною забезпечення підприємства необхідними кваліфікованими кадрами у нестандартних ситуаціях чи при диверсифікації виробництва тощо.

Набір – це система заходів, які здійснює підприємство з метою залучення працівників певної кваліфікації, кількості для досягнення своїх цілей.

Оскільки процес набору персоналу є досить дороговартісним для компаній, то попередньо необхідно кадровим службам чи підрозділам провести аналіз фактичної і потрібної кількості працівників відповідно до вимог робочих місць.

Якщо говорити про набір персоналу, то він може бути як із внутрішніх, так і з зовнішніх джерел. До внутрішніх належать:

- підготовка власних працівників на підприємстві;
- просування по службі власних працівників;
- отримання рекомендації щодо кандидатів від власних працівників;
- надання інформації працівникам про нові вакансії.

До зовнішніх джерел відносяться:

- регіональні біржі праці, центри зайнятості;
- комерційні організації по працевлаштуванню;
- підписання контрактів з вищими навчальними закладами;
- звернення до засобів масової інформації;
- ярмарки вакансій для випускників ВНЗ.

Тобто керівництво організації самостійно обирає який метод залучення персоналу їм більше підходить – за допомогою власних працівників чи їх рекомендацій або ж дещо ризикнути та звернутися до зовнішніх джерел. Варто зазначити, що при наймі із зовнішнього джерела необхідно витратити більше часу, коштів та зусиль задля формування лояльного працівника. Але з позитивних рис зовнішнє залучення дає можливість отримати працівника з новими поглядами, досвідом, навичками і т.д.

Процес підбору персоналу передбачає комплекс дій, виконуваних менеджером з персоналу або іншим працівником чи підрозділом, що відповідає



за найм працівників. До нього входять наступні етапи:

- аналіз резюме на вакантну посаду (необхідно визначити чи може майбутній кандидат виконувати обов'язки закріплені за посадою чи все ж варто шукати далі);

- дослідження інформації про кандидата (рекомендації з попереднього місця роботи, аналіз досвіду роботи тощо);

- співбесіда з кандидатом;

- оцінювання рис та якостей кандидата, відповідність до посади;

- оформлення на робоче місце (складання характеристики на нового працівника, відкриття особової справи, ознайомлення з умовами та оплатою праці, укладання контракту, видання наказу щодо прийому на роботу).

Оптимізація чисельності персоналу – це не тільки мінімізація витрат на персонал і максимізація прибутку підприємства, а й гармонізація співвідношення витрат на персонал і його якість, приведення у відповідність характеристик працівників вимогам технологічного процесу, виконуваних функцій, а також створення колективу, здатного плідно працювати в постійно змінних умовах ринкової економіки. Вона передбачає зведення кількості персоналу до мінімуму (причому не тільки шляхом скорочень, а також перерозподілом функцій і обов'язків), при цьому має бути забезпечено гарантоване якісне виконання виробничої програми, та визначення певної матеріальної величини, яку не повинні перевищувати витрати на персонал. Слід звернути увагу на те, щоб скорочення чисельності персоналу, призвело до зниження обсягів виробництва.

Конкретні заходи оптимізації персоналу: скорочення чисельності персоналу або їх набір; адаптація працівників до змінних умов виробництва; організаційні переміщення працівників; перенавчання та підвищення кваліфікації; лізинг персоналу (тимчасовий найм робочої сили через відповідні організації).

Однак варто зазначити, що причини для оптимізації персоналу можуть бути різні: задля ефективної діяльності організації фактичних працівників



замало; задля ефективної діяльності організації фактичних працівників забагато; фактична кількість працівників збігається з кількістю потрібних, однак не підходить за структурними елементами (за категоріями, спеціальностями); якісна невідповідність, а не чисельна.

Для кожної з вищеподаних ситуацій існує своє рішення. Кадровий резерв формується з існуючих працівників підприємства. Позитивним моментом його створення є заміщення управлінських посад за допомогою вже лояльних працівників компанії. І зовнішній, і внутрішній резерви мають свої переваги та недоліки. Наприклад, до переваг першого можна віднести можливість знайти гідних кандидатів з цікавим досвідом роботи та навичками поза межами організації. Але варто пам'ятати і про те, що формування кадрового резерву за допомогою зовнішніх спеціалістів це доволі дорогий процес, що займає чимало часу.

Перевагою внутрішнього резерву є те, що працівник вже відданий та лояльний до компанії і підвищення його на посаді є тільки плюсом до формування його лояльності та довіри між організацією та працівником. Недоліком такого методу є те, що працівник може бути невизнаним керівником серед колег (до прикладу) і в таких випадках часто виникає неформальний лідер, що призводить до погіршення психологічного клімату в організації.



Verweise / References

Chapter 1.

1. Акмаев А.И. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації / А.И. Акмаев, Н.В. Коваленко // Культура народів Причерномор'я. – 2007. – Вип. 99. – С. 7-10.
2. Александрова О.В. Економічна стійкість сільськогосподарського виробництва як основний чинник його конкурентоспроможності / О.В. Александрова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2012. – №2, Т. 3. – С. 13-21.
3. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста / Н.В. Алексеенко // Экономика і організація управління: зб. наук. пр. – Вип. № 3. – Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 59-65.
4. Бугай В.З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства / В.З. Бугай, В.М. Омельченко // Держава та регіони. – 2008. – № 1. – С. 34–39.
5. Бугера С.І. Промислове бджільництво: організаційно-правовий аспект / С.І. Бугера // Пасіка. – 2009. – №4. – С. 2–3.
6. Васильчак С.В. Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: стратегічний менеджмент / С.В. Васильчак, // Зб. наук. праць "Формування ринкових відносин в Україні" [за ред. І.Г. Мансурова] – Київ, 2015. – Вид. 6(169). – С. 67-70.
7. Мельник С.І. Основні напрямки формування конкурентних переваг аграрних підприємств України в ринкових умовах: монографія /С.І. Мельник. – Луганск: Ноулідж, 2010. – 368 с.
8. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер, пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
9. Статистичні дані FAOSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>.
10. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Консультант, 2012. – 551 с.
11. Стивенсон В.Дж. Управление производством / В.Дж. Стивенсон: [пер. с англ. под общ. ред. Ю. В. Шленова]. – М.: ООО «Издательство «Лаборатория Базовых Знаний», ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. – 928 с.

Chapter 2.

1. Байболтаева Н.А., Макулова А.Т. Проблемы учета биологических активов и сельскохозяйственной продукции в Республике Казахстан в



соответствии с требованиями МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство». URL: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-in/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znptdau_2013_1_1_42.pdf.

2. Безверхий К.В., Ковач С.І. Облік та оцінка біологічних активів у сільськогосподарських підприємствах. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. Випуск 1 (21). С. 229–239.

3. Берёза А.О. Учет биологических активов по МСФО. *Бухгалтерский учёт*. 2011. № 9. С. 122–125.

4. Канцуров О.О. Визнання та класифікація біологічних активів. *Облік і фінанси АПК*. 2007. №8 (10). С. 146–149. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/viznannya-ta-klasifikaciya-biologichnih-aktiviv.html>.

5. Криничная Е.П. Теоретико-методические аспекты бухгалтерского учета и оценки биологических активов в сельскохозяйственных организациях: автореф. дис. на соискание науч. степени: канд. экон. наук : спец. 08.00.12. п. Персиановский. 2011. 203 с.

6. Кузьмович П.М. Поняття біологічних активів та їх класифікація. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ponyattya-biologichnih-aktiviv-ta-ih-klasifikaciya.html>.

7. Михайличенко Р. О. Досвід країн пострадянського простору у процесах адаптації МСФЗ. URL: <http://konf.amsfo.com.ua/dosvid-kraïn-postradyanskogo-prostoru-u-procesah-adaptacii-msfz/2/>.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_041/paran2#n2.

9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_068.

10. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі (МСБОДС). URL: <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/>.

11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_027.

12. Национальный стандарт бухгалтерского учета «Особенности учета на сельскохозяйственных предприятиях» – НСБУ 6 : приказ Министерства финансов Республики Молдова от 03.03.2000 г. № 32.

13. Национальный стандарт бухгалтерского учета 6 «Особенности учета на сельскохозяйственных предприятиях» : приказ Правительства Республики Молдова № 710 от 03.09.1994 г. URL: http://www.contabilitate.md/pdf_art/pdf_54-72_RUS.pdf.



14. НП(С)БОДС 136 «Біологічні активи» : наказ МФУ від 15.11.2017 р. № 943. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1478-17>.

15. П(С)БО 30 «Біологічні активи» : наказ МФУ від 18.11.2005 р. № 790. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05/print1349895223036546>.

16. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : Учебник. М. : ИНФРА-М, 2011. 512 с.

17. Перевозник Н.В. Біологічні активи як обліково-аналітична та економічна категорія. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 6 (73). С. 115–118.

18. Попко Є.Ю. Проблеми запровадження МСБО 41 «Сільське господарство» в облікову політику. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/problemi-zaprovadzhennya-msbo-41-silske-gospodarstvo-v-oblikovu-praktiku.html>.

19. Попко Є.Ю. Методологічні проблеми поширення оцінки за справедливою вартістю в бухгалтерському обліку. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodologichni-problemi-poshirennya-ocinki-za-spravedlivoyu-vartistyu-v-buhgalterskomu-obliku.html>

20. Постановление Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 30.12.2017 г. № 1119/35. URL: http://pravo.by/upload/docs/op/C21601119_1484686800.pdf.

21. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

22. Рубаник А.Н. Оценка в бухгалтерском учете животных на выращивании и откорме как биологических активов в соответствии с МСФО (IAS) 41: Материалы XI Международной научной конференции студентов и магистрантов «Научный поиск молодежи XXI века», посвященной 170-летию Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. URL: <http://moyuniver.net/ocenka-v-buhgalterskom-uchyote-zhivotnykh-na-vyrashhivanii-i-otkorme-kak-biologicheskix-aktivov-v-sootvetstvii-s-msfo-ias-41/>.

23. Терехов А.М Бухгалтерский учет и оценка биологических активов в сельскохозяйственных организациях: дис. кандидата экон. наук 08.00.12. К., 2014. 273 с.

24. Шкуліпа Л.В. Порівняльний аналіз П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСБО 41 «Сільське господарство». URL: <http://magazine.faaf.org.ua/porivnyalniy-analiz-p-s-bo-30-biologichni-aktivi-ta-msbo-41-silske-gospodarstvo.html>.

25. Business Accounting Standard «Biological assets» approved by Resolution



№ 6 of October 2004 of the Standards Board of the Public Establishment the Institute of Accounting of the Republic of Lithuania. URL: <http://www.avnt.lt/assets/Veiklos-sritys/Apskaita/VAS/VAS-angl-kalba/17-BAS-BIOLOGICAL-ASSETS.pdf>.

26. Biljon, Marilene V. An application guideline for fair value accounting of biological assets: Thesis of Doctor of Philosophy June 2016, 315 p. URL: http://uir.unisa.ac.za/bitstream/handle/10500/21598/thesis_van%20biljon_m.pdf?sequence=1.

27. Jesemcika J., Jesemcika A. Accounting of Biological Assets in Latvia. ECONOMIC SCIENCE FOR RURAL DEVELOPMENT: PRODUCTION AND TAXES. Latvia Univ Agr, Fac Econom, Jelgava, LATVIA. Vol. 21. 2010. 190 p. URL: <https://www.webofscience.com/wos/woscc/full-record/WOS:000289965100025>.

28. Khushvakhtzoda K., Nazarov, D. The Fuzzy Methodology's Digitalization of the Biological Assets Evaluation in Agricultural Enterprises in Accordance with the IFRS. Multidisciplinary Digital Publishing Institute. Vol. 9. 2021. URL: https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=L-VrmU8AAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=L-VrmU8AAAAJ:HIFyuExEbWQC. DOI 10.3390/math9080901.

Chapter 3.

1. Impact assessment of the COVID-19 outbreak on international tourism / UNWTO. URL: <https://www.unwto.org/impact-assessment-of-the-covid-19-outbreak-on-international-tourism> (дата звернення 30.10.2021).

2. Felix Richter. Tourism Experts Fear Long Road to Recovery / Statista.com. URL: <https://www.statista.com/chart/24108/expected-timeline-for-recovery-of-the-tourism-sector> (дата звернення 30.10.2021).

3. Настич І. Падіння завантаженості, зниження Rack rates та складне відновлення: готельний бізнес під час COVID 19 / Property Times. URL: https://propertytimes.com.ua/gostinichnaya_nedvizhimost/padinnya_zavantazhenosti_znizhennya_rack_rates_ta_skladne_vidnovlennya_gotelniy_biznes_pid_chas_covid_19 (дата звернення 30.10.2021).

4. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності за 2020 рік / Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/fr_ed_20ue.xlsx (дата звернення 30.10.2021).

5. Patterson, B. Crisis impact on -reputation management. Publ. Relat. J., pp. 47-48.



6. Mescon, M., Albert & M., Khedouri, F. Management. Third edition. New York: Harper & Row Publishers. 2007. p.31.

7. Лігоненко Л. Антикризове управління підприємством. Київ: КНТЕУ, 2005. 824 с.

8. Fink, S. Crisis management: Planning for the inevitable. New York: American Management Association, 1986. 245 p.

9. Harvey, W. S. How to Manage the Reputation of Your Business during the Pandemic // European Business Review. URL: <https://www.europeanbusinessreview.com/how-to-manage-the-reputation-of-your-business-during-the-pandemic> (дата звернення 30.10.2021).

Chapter 4.

1. Bulgaria 2019 Article Iv Consultation—Press Release; Staff Report; Staff Supplement; And Statement By The Executive Director For Bulgaria URL: www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2019/1BGREA2019001

2. Boyko Vasilev Balance of payments constrained growth in the case of the Bulgarian economy: an empirical study URL: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:139622/FULLTEXT01.pdf>

3. Balance Of Payments Of Bulgaria January - December 2016 URL: https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/201612_s_bop_pub_en.pdf

4. Balance Of Payments Of Bulgaria January 2017 URL: https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/201701_s_bop_pub_en.pdf

5. Garabed Minassian Breaking the Balance of Payments Model URL: https://www.researchgate.net/publication/275041095_Breaking_the_Balance_of_Payments_Model

6. Zaman, Gheorghe and Georgescu, George. Financial stability in Romania. Determinants and projections for the two next decades. URL: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/96078/1/MPRA_paper_96078.pdf

7. Козак Л. С. Платіжний баланс як важливий інструмент узагальнюючої оцінки стану національної економіки / Л. С. Козак, О. В. Федорук // Економіка та управління на транспорті. - 2016. - Вип. 2. - С. 071–084. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2016_2_14

8. Bertola G., Prete A., Reforms, Finance, and Current Accounts CESIFO WORKING PAPER NO. 5206 CATEGORY 4: LABOUR MARKETS FEBRUARY 2015 URL: https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp5206.pdf



9. Yongsung Changab, Sun-Bin Kimb, Jaewoo Leec Accounting for global dispersion of current accounts, 2016 URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1094202512000579>
10. Mika Nieminen, Kari Heimonen. Culture and current account balances. 2015 URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13504851.2014.985365>
11. Horn, G.A. On Current Account Imbalances. Intereconomics 53, 155–158 (2018). URL: <https://doi.org/10.1007/s10272-018-0739-2>
12. Jan Behringerac, Tillvan Treeckbc. Income distribution and the current account // Journal of International Economics Volume 114, September 2018, Pages 238-). URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199618301399>
13. Jan Behringer. The corporate sector and the current account. http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_196_2019.pdf
14. Giuseppe Bertola, Anna Lo Prete. Reforms, Finance, and Current Accounts 2016. URL: http://www.cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=10413

Chapter 5.

1. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 року №1087-IX. Дата оновлення: 21.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15#Text> (дата звернення 22.10.2021).
2. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 21.07.2020 року №819-IX. Дата оновлення: 01.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text> (дата звернення 22.10.2021).
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року №436-IV. Дата оновлення: 15.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 22.10.2021).
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. Дата оновлення: 01.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 22.10.2021).
5. Про колективне сільськогосподарське підприємство»: Закон України від 14.02.1992 року №2114-XII. Дата оновлення: 15.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2114-12#Text> (дата звернення 22.10.2021).

Chapter 6.

1. Магійович Р., Васирина О. Маркетингові підходи до розширення ринку продукції виноградарства та виноробства Закарпатської област. *Аграрна*



економіка. 2014. Т. 7, № 3–4. С. 52–60.

2. Лазарева Н. О. Стратегічні напрями підвищення ефективності діяльності українських виноробних компаній. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 14. С. 77–84

3. Осипов В., Осипова Л. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку. *Економіст*. 2015. № 5. С. 28–31.

4. Басюк Д.І. Інноваційні принципи розвитку винного туризму в Україні. *Економіка і регіон*. 2014. № 5 (48). С. 80–84

5. Денисенко С. Напрями удосконалення маркетингової діяльності підприємств виноробної галузі Причорномор'я. Матеріали науково-практичної конференція. Миколаїв: ММІРЛ ВНЗ «Університет «Україна». 2017. С. 87–90

6. Гончарук А.Г., Аслаханов І. А. Управління ефективністю діяльності підприємств виноробної галузі. *Економіка харчової промисловості*. 2014. № 1 (21). С. 25–29.

7. Карташова О.Г. Інноваційні складові організаційно–економічного механізму забезпечення підвищення ефективності виробництва виноградарсько–виноробної галузі АПК. *Вісник Сумського нац. аграрного ун-ту. Сер. «Економіка і менеджмент»*. 2011. Вип. 6/2. С. 147–152.

8. Лапін О. В., Чикунова Н. Ю., Богословов В. Б. Інноваційна складова в системі управління виноробних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 23. С. 44–50.

9. Зяйлик М.Ф., Вівчар О. І. Інноваційний маркетинг як особливий вид цілеспрямованої творчої діяльності підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1. С. 311–314.

10. Зубков Р.С., Денисенко С.В. Особливості інноваційного маркетингу підприємств харчової промисловості підприємств Причорноморського регіону. *Шляхи підвищення конкурентоспроможності соціально-економічної системи країни*. Миколаїв: ММІРЛ ВНЗ «Університет «Україна». 2016. С.17-21.

11. Нянько В. М., Паляниця В. А. Особливості розвитку інноваційного маркетингу на підприємстві. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 212–217.

12. Прохорчук С. В., Петричко М. М. Напрями удосконалення інвестиційно–інноваційних процесів підприємств виноградарсько–виноробної галузі. *Бізнес–навігатор*. 2013. № 3. С. 132–136.

13. Бондаренко С.А. Аналітична оцінка інноваційного середовища України та його впливу на розвиток виноробних підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. №2. С.61–67.

14. Лазарева Н. О. Стратегічні напрями підвищення ефективності



діяльності українських виноробних компаній. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 14. С. 77–84.

15. Кучеренко В. М. Формування інтегрованої організаційної структури маркетингової діяльності виноградно–виноробної галузі. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2015. Т. 21, № 5. С. 68–75.

Chapter 7.

1. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. К.: Т-во «Знання». КОО. 2015. 378 с.

2. Рогова Е.М. Финансовый менеджмент / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко; Высшая школа экономики. М.: Юрайт. 2016. 540 с.

3. Зятковський І.В. Бюджет підприємства як інструмент управління фінансовими ресурсами // *Фінанси України*. 2014. №7. С. 75-79.

4. Пойда-Носик Н.Н., Грабарчук С.С. Формування фінансових ресурсів в антикризовому управлінні підприємством // *Фінанси України*. 2016. №1. С. 96.

5. Управління фінансовою санацією підприємств / Т.В. Пепа. К.: ЦУЛ. 2018. 440 с.

6. Стецюк П.А. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств // *Облік і фінанси АПК*. 2014. № 4. С. 134-137.

Chapter 8.

1. Третяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. № 24(4). С. 389—396.

2. Глухова С. В., Легкобит К. В. Сутність кадрового забезпечення підприємства в стратегічному аспекті. *Економічні науки*. 2017. С. 47-50. URL:<http://dspace.wunu.edu.ua/retrieve/17879/>

3. Тимошенко Л. В., Гришанина О. О., Касьяненко Л. В. Управління кадровим забезпеченням підприємництва в Україні. *Економічний вісник*, 2018. С. 155-166.

4. Публічний звіт голови Державного агентства лісових ресурсів України за 2018-2020рр. URL: <https://tlu.kiev.ua/pro-nas/novini-zakhodi/novina/article/anons-publichnii-zvit-golovi-derzhavnogo-agentstva-lisovikh-resursiv-ukrajini-za-2020-rik.html>



SCIENTIFIC EDITION

MONOGRAPH
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG UND MODERNE FÜHRUNGSEBENE
ECONOMIC DEVELOPMENT AND MODERN MANAGEMENT
BOOK 7. PART 4

Authors:

Biriuk O. (5), Borodavko A.P. (8), Havran V.Y. (8), Hryshchuk H.V. (2),
Izhboldina O. (1), Kaliuha Y.V. (2), Koceruba N. (7), Kormakova I. (3),
Kotsupatryi M. (5), Kravchenko M. (1), Kruhlyanko A. (3),
Kyrychenko M.V. (4), Kyrychenko O.V. (4), Lobacheva I. (7),
Lyashenko V.V. (6), Sheiko V.A. (4), Shenderivska Y.L. (2), Zubkov R.S. (6)

The monograph is included in
International scientometric databases

500 copies
October, 2021

Published:
ScientificWorld -Net A&HiatAV
Lußstr 13,
Karlsruhe, Germany



in conjunction with Institute «SE&E»

Monograph published in the author's edition

e-mail: orgcom@sworld.education
www.sworld.education

ISBN 978-3-949059-39-1



9

783949

059391



