

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Науковий журнал

Випуск 9

Берегове 2025

«Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» засновано у листопаді 2021 р. та видається за рішенням Вченої ради Закарпатського угорського інституту імені Ференца Ракоці II.

Науковий журнал виходить два-чотири рази на рік.

Видання включено до «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» **Категорії «Б»**, наказом Міністерства освіти і науки України № 768 від 20.06.2023 р.
Рекомендовано до видання у друкованій та електронній формі (PDF) Вченою радою Закарпатського угорського інституту імені Ференца Ракоці II (протокол №5 від 24.06.2025 р.)

Редакційна колегія:

Головний редактор – *Бачо Роберт*, д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна;

Перший заступник головного редактора – *Пойда-Носик Ніна*, д.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна;

Заступник головного редактора, відповідальний редактор – *Макарович Вікторія*, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна;

Заступник головного редактора, відповідальний секретар – *Лоскоріх Габрієлла*, доктор філософії з обліку і оподаткування, доцент, заступник завідувача кафедри обліку і аудиту, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна.

Члени редакційної колегії:

Орлов Ігор – д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна; *Внукова Наталія* – д.е.н., проф., заслужений економіст України, професор кафедри митної справи та фінансових послуг, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна; *Коваленко Юлія* – д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування Національного авіаційного університету, Україна; *Бондарук Тайсія* – д.е.н., проф., заслужений економіст України, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Національна академія статистики, обліку та аудиту, Україна; *Завербний Андрій* – д.е.н., проф., професор кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка», Україна; *Вдовенко Наталія* – д.е.н., проф., завідувач кафедри глобальної економіки, Національний університет біоресурсів і природокористування України, Україна; *Ганусич Вероніка* – к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна; *Моца Андрій* – к.ю.н., доц., доцент кафедри географії та туризму, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна; *Стойка Наталія* – к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту, ЗУІ ім. Ф. Ракоці II, Україна; *Новіченко Людмила* – к.е.н., доц., доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування, Національна академія статистики, обліку та аудиту, Україна; *Живко Зінаїда* – д.е.н., проф., ректор Академії економіки і педагогіки, Чеська Республіка; *Феньвеш Вероніка* – габілітований доктор наук з галузі економіки, проф., Дебреценський університет, Угорщина; *Махова Рената* – габілітований доктор наук з галузі економіки, доц., проректор, Університет Й. Шелле, Словачка Республіка; *Ілеш Балінт Чобо* – к.е.н., проф., Університет Яноша Наймана, Угорщина; *Дунай Анна* – доктор філософії з галузі економіки, проф., Університет Яноша Наймана, Угорщина; *Петі Мартон* – доктор наук з галузі економіки, віце-президент, Національний інститут стратегічних досліджень Угорщини, доцент кафедри соціально-економічної географії та планування міста, Університет Корвінус, Угорщина; *Сас Левенте* – доктор наук з галузі економіки, проф., заступник декана факультету Економіки та бізнес-адміністрування, Клузький університет імені Бабеша-Бойяї, Румунія.

УДК 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : наук. журн. / редкол. : Р. Бачо, Н. Пойда-Носик, В. Макарович; Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II. Берегове, 2025. Вип. 9 (2025). 356 с. Текст укр., англ., угор.

Науковий журнал «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» розрахований на науковців, докторантів, аспірантів, практиків та широкого кола читачів, які цікавляться проблематикою в галузі економічних наук. Статті публікуються на умовах міжнародної ліцензії [Creative Commons Attribution 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

Публікація видання здійснюється за сприяння Інституту стратегічних досліджень Угорщини.

Суб'єкт у сфері друкованих медіа з присвоєнням ідентифікатора «R30-05814»

в державному Реєстрі суб'єктів у сфері медіа: Рішення Національної ради України з питань телебачення і радіомовлення №507 (протокол №7 від «13» березня 2025 року)

Засновник наукового журналу:

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II

Адреса: пл. Кошута, буд. 6, м. Берегове (пн) Закарпатської обл., 90202

Офіційний сайт наукового журналу:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>



NEMZETSTRATÉGIAI KUTATÓINTÉZET

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

© Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II, 2025

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Tudományos folyóirat

9. szám

Beregszász 2025

Az „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” című tudományos folyóirat 2021-ben lett alapítva, és a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Tudományos Tanácsának határozata alapján jelenik meg.

A tudományos folyóirat évente kétszer-négyszer jelenik meg.

A **Folyóirat** az Ukrán Oktatási és Tudományos Minisztérium 2023. június 20-án kelt 768. számú rendelete alapján **„B” kategóriás folyóiratnak minősül**, melyben publikálhatóak az ukrainai fokozatszerzéshez szükséges tudományos eredmények.

Nyomtatott és elektronikus formában (PDF-fájlformátumban) történő kiadásra javasolta
a II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola Tudományos Tanácsa (2025. június 24-i 5. sz. jegyzőkönyv)

Szerkesztőbizottság:

Főszerkesztő – **Prof. Dr. Bacsó Róbert**, közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Számvitel és Auditálás Tanszék vezetője, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna;

Általános főszerkesztő-helyettes – **Prof. Dr. Pojda-Noszik Nina**, közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Számvitel és Auditálás Tanszék professzora, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna;

Főszerkesztő-helyettes, felelős szerkesztő – **dr. Makarovics Viktória**, közgazdaságtudomány kandidátusa, egyetemi docens, a Számvitel és Auditálás Tanszék docense, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna;

Főszerkesztő-helyettes, felelős titkár – **dr. Loszkorih Gabriella**, PhD, egyetemi docens, a Számvitel és Auditálás Tanszék tanszékvezető-helyettese, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna.

Szerkesztőbizottság:

Prof. Dr. Orlov Igor – közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, az Ukrainai Közgazdaságtudományi Akadémia akadémikusa, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna; **Prof. Dr. Vnuikova Natália** – közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Ukrajna tiszteletbeli közgazdásza, Vám és Pénzügyi Szolgáltatások Tanszék professzora, Szemen Kuznyec Harkovi Nemzeti Gazdaságtudományi Egyetem, Ukrajna; **Prof. Dr. Kovalenko Julia** – közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Pénzügy, Számvitel és Adóügy Tanszék vezetője, Nemzeti Légiközlekedési Egyetem, Ukrajna; **Prof. Dr. Bondáruk Tajszija** – közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Ukrajna tiszteletbeli közgazdásza, Pénzügyek, Bank és Biztosítás Tanszék vezetője, Nemzeti Statisztikai, Számviteli és Auditálási Akadémia, Ukrajna; **Prof. Dr. Záverbniy András** – közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Külgazdasági és Vámtevékenység Tanszék professzora, Lembergi Nemzeti Politechnikai Egyetem, Ukrajna; **Prof. Dr. Vdovenko Natália** – közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, Globális Közgazdaság Tanszék vezetője, Ukrajna Nemzeti Bioerőforrás- és Természetgazdálkodási Egyeteme, Ukrajna; **dr. Hanuszics Veronika** – közgazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens, Számvitel és Auditálás Tanszék docense, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna; **dr. Moca Andrij** – jogtudományok kandidátusa, egyetemi docens, Földrajz és Turizmus Tanszék docense, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna; **dr. Sztojka Natália** – közgazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens, Számvitel és Auditálás Tanszék docense, II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, Ukrajna; **dr. Novicsenko Ljudmila** – közgazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens, Számvitel, Auditálás és Adózás Tanszék docense, Nemzeti Statisztikai, Számviteli és Auditálási Akadémia, Ukrajna; **Prof. Dr. Zsioko Zinaida** – közgazdaságtudományok nagydoktora, professzor, rektor, Közgazdasági és Pedagógiai Akadémia, Csehország; **Dr. habil. Fenyves Veronika** – PhD, egyetemi tanár, tanszékvezető, oktatási dékánhelyettes, Gazdaságtudományi Kar, Számviteli és Pénzügyi Intézet, Kontrolling Tanszék, Debreceni Egyetem, Magyarország; **Dr. habil. Ing. Machová Renáta** – PhD, rektorhelyettes, egyetemi docens, Selye János Egyetem, Szlovákia; **Prof. Dr. Illés Bálint Csaba** – PhD, egyetemi tanár, Neumann János Egyetem, Magyarország; **Prof. Dr. Dunai Anna** – PhD, egyetemi tanár, Neumann János Egyetem, Magyarország; **Dr. Péti Márton** – PhD, Nemzetstratégiai Kutatóintézet, elnökhelyettes; egyetemi docens, Gazdaságföldrajz és Városfejlesztés Tanszék, Budapesti Corvinus Egyetem, Magyarország; **Prof. Dr. Szász Levente** – PhD, egyetemi tanár, dékánhelyettes, Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Magyar Intézet, Babeş-Bolyai Tudományegyetem, Románia.

ETO 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics: tudományos folyóirat / szerk.: R. Bacsó, N. Pojda-Noszik, V. Makarovics. II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola. Beregszász, 2025. 9. szám (2025). 356 o.

Az „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” című tudományos folyóiratban a doktoranduszok, posztgraduális hallgatók, kutatók és gyakorlati szakemberek tudományos kutatásait tesszük közzé. A tanulmányok [Creative Commons Attribution 4.0.](#) c. nemzetközi licence alapján jelennek meg.

Az „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” megjelenésében együttműködő partner volt a Nemzetstratégiai Kutatóintézet.

A médiaszolgáltatók állami nyilvántartásában „R30-05814” azonosítóval rendelkező nyomtatott sajtó területén működő média (tudományos folyóirat): Ukrajna Nemzeti Televíziós és Rádiós Műsorszolgáltatási Tanácsának 507. számú határozata (2025. március 13., 7. számú jegyzőkönyv)

Tudományos folyóirat alapítója:

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Cím: 90202, Kárpátalja, Beregszász, Kossuth tér 6.

A tudományos folyóirat hivatalos honlapja:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>



NEMZETSTRATÉGIAI KUTATÓINTÉZET

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

© II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola, 2025

ISSN 2786-6734 (Print)
ISSN 2786-6742 (Online)

**Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College
of Higher Education**

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics

Scientific journal

Volume 9

Berehove 2025



"Acta Academiae Beregsasiensis. Economics" was founded in November, 2021 and is published by the decision of the Academic Council of the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education.

The scientific journal is published two-four times a year.

The **journal** is included in Category "B" according to the "**List of scientific professional editions of Ukraine**, in which the results of dissertations for the degree of Doctor of Science and Ph.D. can be published", by order of the Ministry of Education and Science of Ukraine No. 768 dated 20.06.2023.

Recommended for publication in printed and electronic form (PDF file format) by the Academic Council of the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education (protocol No. 5 dated June 24, 2025)

Editorial board:

Editor-in-Chief – Robert Bacho, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine;

First Deputy Editor-in-Chief – Nina Poyda-Nosyk, Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of Accounting and Auditing, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine;

Deputy Editor-in-Chief, managing Editor – Viktoriia Makarovych, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Accounting and Auditing, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine;

Deputy Editor-in-Chief, responsible secretary – Gabriella Loskorikh, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Deputy Head of the Department of Accounting and Auditing, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine.

Editorial Board Members:

Ihor Orlov – Doctor of Economics, Professor, Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine; **Nataliia Vnukova** – Doctor of Economics, Professor, Honored Economist of Ukraine, Professor at the Department of Customs Affairs and Financial Services, Symon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine; **Yuliia Kovalenko** – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Accounting and Taxation, National Aviation University, Ukraine; **Taisiia Bondaruk** – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Finance, Banking and Insurance, National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Ukraine; **Andrij Zaverbnyj** – Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of Foreign Trade and Customs of the Lviv Polytechnic National University, Ukraine; **Natalia Vdovenko** – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Global Economy, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine; **Veronika Hanusych** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine; **Andriy Motsa** – Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Geography and Tourism, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine; **Nataliya Stoyka** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Transcarpathian Hungarian College, Ukraine; **Liudmyla Novichenko** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Accounting, Auditing and Taxation, National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Ukraine; **Zinaida Zhyvko** – Doctor of Economics, Professor, Rector, Academy of Economics and Pedagogy, Czech Republic; **Veronika Fenyves** – Habilitated Doctor of Sciences in Economics, Head of the Department of Controlling, University of Debrecen, Hungary; **Renata Makhova** – Habilitated Doctor of Sciences in Economics, Associate Professor, Vice-rector, J. Selye University, Slovak Republic; **Bálint Csaba Illés** – Candidate of Sciences in Economics, Professor, John von Neumann University, Hungary; **Anna Dunay** – Doctor of Philosophy in Economics, Professor, John von Neumann University, Hungary; **Marton Peti** – Doctor of Philosophy in Economics, vice-president, Research Institute for National Strategy, Hungary; Associate Professor, Department of Geography and Planning, Corvinus University of Budapest, Hungary; **Levente Szász** – Doctor of Management, Professor, Deputy Dean at the Faculty of Economics and Business Administration, Babeş-Bolyai University, Romania.

UDC 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics: scientific journal / editor.: R. Bacho, N. Poyda-Nosyk, V. Makarovych. Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education. Berehove, 2025. Vol. 9 (2025) 356 p. Text Ukrainian, English, Hungarian.

Scientific journal "Acta Academiae Beregsasiensis. Economics" intended for scientists, doctoral students, post-graduate students, practitioners and a wide range of readers who are interested in issues in the field of economic sciences. Articles are published under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/) International License.

Publication of the scientific journal "Acta Academiae Beregsasiensis. Economics" is carried out with the assistance of the Research Institute for National Strategy.

An entity in the field of print media with the identifier "R30-05814"

in the state Register of Media Entities: Decision No. 507 made by the National Council of Television and Radio Broadcasting of Ukraine (record No. 7 of March 13, 2025)

The founder of the scientific journal is

Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education.

Correspondence address: Kossuth sq. 6, 90202, Transcarpathia, Berehove

The official website of the scientific journal:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>



NEMZETSTRATÉGIAI KUTATÓINTÉZET

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

© Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian College of Higher Education, 2025



ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

Бобро Н. Фрактальний підхід як метод стратегічного регулювання освітньо-економічної екосистеми цифрового університету	13
Дерій Ж., Сорока А. Економіко-екологічні детермінанти управління текстильними відходами в рамках євроінтеграційного курсу України	24
Зубехіна Т. Аналіз та оцінка конкурентного потенціалу розвитку суб'єктів культурного туризму	40
Ішук А. Теоретичні трансформації форм лідерства та лідерських якостей менеджера	50
Кудінова І., Самсонова В. Європейський вектор розвитку сільського зеленого туризму: досвід, тенденції та перспективи для України	62
Кушнір Т., Мороз М. Тенденції розвитку цифрових комунікацій в Україні	77
Ярошевич Н., Мельник Д. Вибір організаційних форм реалізації бізнес-проектів в Україні: критерії та тенденції	86

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА ФІНАНСИ

Бачо Р. Механізми регулювання фінансового ринку в Європейському Союзі	100
Пойда-Носик Н., Лоскоріх Г. Податкова безпека держави: механізми забезпечення та напрями зміцнення в умовах глобальної нестабільності	113
Внукова Н. Інноваційний розвиток експортно-імпоротної діяльності для економічної стійкості в умовах воєнного стану	125
Ганусич В., Шімон В. Теоретичні аспекти обліку власного капіталу: порівняння національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку	140
Гик В. Особливості обліку фінансування діяльності кластерних утворень	159
Кантемир К., Шуба М. Торговельна політика США як тригер для волатильності фінансових ринків	175
Костякова А. Звітність без кордонів: українські реалії в контексті МСФЗ	189
Кучеркова С. Проблеми розподілу видатків бюджету між селами ОТГ	203
Макарович В., Стойка Н. Інтеграція штучного інтелекту в інформаційні системи бухгалтерського обліку: виклики та перспективи	215
Московчук А. Формування фонду оплати праці виробничих підприємств: обліково-аналітичний аспект	233
Накенг В.М., Нгвакве К.К. Аналіз впливу корпоративних соціальних інвестицій на ресурсоефективність	244
Орлов І. Сучасні практики нефінансового звітування: роль міжнародних стандартів та організацій	257
Оросне Ілчик Б., Барабашне д-р. Карпаті Д. Дослідження фінансової грамотності серед молоді	269



Охріменко О., Волкова О. Роль електронних митних систем у забезпеченні відкритості та ефективності транскордонних торгівельних операцій	284
Писаренко Т. Облік розрахункових операцій: теоретичні та аналітичні аспекти	297
Сочка К., Перчі О. Дефіцит бюджету: причини виникнення та джерела фінансування на національному та місцевому рівнях	306
Тимків О., Барабась Д. Перспективні напрями участі українського бізнесу в європейських програмах фінансової допомоги	319
Шімон В. Доходи і витрати майбутніх періодів у системах бухгалтерського обліку Угорщини та України	331
Загальні вимоги до оформлення рукописів	346



TARTALOM

1.FEJEZET.

GAZDÁLKODÁS ÉS MENEDZSMENT

Bobró N. Fraktál megközelítés, mint a digitális egyetem oktatási és gazdasági ökoszisztémájának stratégiai szabályozási módszere	13
Derij Zs., Szoroka A. A textilhulladék-gazdálkodás gazdasági és ökológiai meghatározói Ukrajna európai integrációs törekvésének fényében	24
Zubehina T. A kulturális turisztikai egységek versenypotenciáljának elemzése és értékelése	40
Iscsuk A. A vezetési formák és a vezető vezetői tulajdonságainak elméleti átalakulásai	50
Kudinova I., Szamszonová V. A vidéki zöld turizmus fejlesztésének európai vektora: tapasztalatok, trendek és kilátások Ukrajna számára	62
Kusnir T., Moroz M. A digitális kommunikáció fejlődési tendenciái Ukrajnában	77
Járosevics N., Melynik D. Szervezeti formák kiválasztása az üzleti projektek megvalósításához Ukrajnában: kritériumok és trendek	86

2. FEJEZET.

SZÁMVITEL ÉS PÉNZÜGYEK

Bacsó R. A Pénzügyi piac szabályozásának mechanizmusa az Európai Unióban	100
Pojda-Noszik N., Loszkorih G. Az állam adóbiztonsága: biztosítási mechanizmusok és erősítési irányok a globális instabilitás körülményei között	113
Vnukova N. Az export-import tevékenység innovatív fejlesztése a gazdasági stabilitás érdekében hadiállapot alatt	125
Hanuszics V., Simon V. A saját tőke számvitelének elméleti aspektusai: a nemzeti és nemzetközi számviteli standardok összehasonlítása	140
Hik V. A klaszterformációk tevékenységének finanszírozásának számviteli sajátosságai	159
Kantemir K., Suba M. Az Egyesült Államok kereskedelmi politikája mint a pénzügyi piacok volatilitásának kiváltó oka	175
Kosztjakova A. Jelentéstétel határok nélkül: ukrán valóság az IFRS kontextusában	189
Kucserkova Sz. A költségvetési kiadások elosztásának problémái az egyesült területi közösségek falvái között	203
Makarovics V., Sztojka N. A mesterséges intelligencia integrálása a számviteli információs rendszerekbe: kihívások és kilátások	215
Moszkovcsuk A. A termelői vállalatok bérköltség-alapjának kialakítása: számviteli és elemző szempont	233
Nakeng V. M., Ngwakwe C.-C. A vállalati társadalmi befektetések hatásának elemzése az erőforrás-hatékonyságra	244
Orlov I. Korszerű gyakorlatok a nem pénzügyi beszámolók terén: a nemzetközi szabványok és szervezetek szerepe	257
Oroszné Ilcsik B., Barabásné dr. Kárpáti D. Pénzügyi tudatosság vizsgálata a fiatalok körében	269



Okhrimenko O., Volkova O. Az elektronikus vámrendszerek szerepe a határokon átnyúló kereskedelmi műveletek átláthatóságának és hatékonyságának biztosításában	284
Piszarenko T. Elszámolási műveletek számvitele: elméleti és analitikai szempontok	297
Szocska K., Pércsi O. Költségvetési hiány: a költségvetési hiány finanszírozási tényezői és forrásai állami és helyi szinten	306
Timkiv O., Barabász D. Az ukrán üzleti szféra részvételének perspektívái az európai pénzügyi támogatási programokban	319
Simon V. Aktív- és passzív időbeli elhatárolások Magyarország és Ukrajna számvitelében	331
Publikációs követelmények	350



CONTENT

CHAPTER 1. ECONOMICS AND MANAGEMENT

Bobro N. The Fractal Approach as a Method for Strategic Regulation of the Educational and Economic Ecosystem of a Digital University	13
Derii Zh., Soroka A. Economic and Environmental Determinants of Textile Waste Management in the Context of Ukraine's European Integration Course	24
Zubekhina T. Analysis and Assessment of the Competitive Potential for the Development of Cultural Tourism Entities	40
Ishchuk A. Theoretical Transformations of Leadership Forms and Managerial Leadership Qualities	50
Kudinova I., Samsonova V. European Vector of Rural Green Tourism Development: Experience, Trends and Prospects for Ukraine	62
Kushnir T., Moroz M. Trends in the Development of Digital Communications in Ukraine	77
Yaroshevych N., Melnyk D. Selection of Organisational Forms for Business Project Implementation in Ukraine: Criteria and Trends	86

CHAPTER 2. ACCOUNTING AND FINANCE

Bacho R. Mechanisms for Regulating the Financial Market in the European Union	100
Poyda–Nosyk N., Loskorikh G. Tax Security of the State: Mechanisms of Assurance and Directions for Strengthening under Conditions of Global Instability	113
Vnukova N. Innovative Development of Export-Import Activity for Economic Resilience under Martial Law Conditions	125
Hanusych V., Shimon V. Theoretical Aspects of Equity Accounting: Comparison of National and International Accounting Standards	140
Hyk V. Features of Accounting for the Financing of Cluster Entities	159
Kantemyr K., Shuba M. US Trade Policy as a Trigger for Financial Market Volatility	175
Kostyakova A. Reporting Without Borders: Ukrainian Realities in the IFRS Context	189
Kucherкова S. Problems of Budget Expenditure Allocation Among Villages within a United Territorial Community (UTC)	203
Makarovych V., Stoika N. Integration of Artificial Intelligence into Accounting Information Systems: Challenges and Prospects	215
Moskovchuk A. Payroll Fund Formation at Manufacturing Enterprises: Accounting and Analytical Aspect	233
Nakeng V. M., Ngwakwe C. C. Analysis of the effect of corporate social investment on resource efficiency	244
Orlov I. Contemporary Practices of Non-Financial Reporting: The Role of International Standards and Organisations	257
Oroszné Ilcsik B., Barabásné dr. Kárpáti D. A Study of Financial Literacy Among Young People	269



Okhrimenko O., Volkova O. The Role of Electronic Customs Systems in Ensuring Transparency and Efficiency of Cross-Border Trade Operations	284
Pysarenko T. Accounting for Settlement Transactions: Theoretical and Analytical Aspects	297
Sochka K., Perchi O. Budget Deficit: Causes and Sources of Financing at the National and Local Levels	306
Tymkiv O., Barabas D. Prospective Directions of Ukrainian Business Participation in European Financial Assistance Programmes	319
Shimon V. Prepaid Income and Expenses in the Accounting Systems of Hungary and Ukraine	331
General requirements for manuscripts	353



**РОЗДІЛ 1.
ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ**

**1.FEJEZET.
GAZDÁLKODÁS ÉS MENEDZSMENT**

**CHAPTER 1.
ECONOMICS AND MANAGEMENT**

DOI: [10.58423/2786-6742/2025-9-13-23](https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-9-13-23)

УДК 338.45:621-047.44(477)

Natalia BOBRO

Ph.D, Doctor of Philosophy,
Director of the digital department
of the European University,
director of the “NooLab & AI”
scientific laboratory of the European University,
European University
Kyiv, Ukraine; Walzenhausen, Switzerland
ORCID ID: [0009-0003-5316-0809](https://orcid.org/0009-0003-5316-0809)
Scopus Author ID: [57216529437](https://orcid.org/57216529437)
e-mail: n.bobro@e-u.edu.ua

**THE FRACTAL APPROACH AS A METHOD FOR STRATEGIC
REGULATION OF THE EDUCATIONAL AND ECONOMIC ECOSYSTEM
OF A DIGITAL UNIVERSITY**

Abstract. In the current conditions of digitalization, structural transformations of the global labor market, and increased requirements for the adaptability of educational systems, there is a need to revise traditional approaches to regulating the training processes within university education. The article is devoted to the substantiation of the fractal approach as an effective method of strategic management of the educational and economic ecosystem of a digital university. A scientific model is proposed that considers the recursive, self-similar, multilevel, and dynamic nature of the digital educational environment and allows for ensuring the adaptability of educational structures to the challenges of the digital economy. The methodological foundations for the transformation of university education in the digital age are revealed, in particular in terms of building integrated quality indicators based on normalized indicators and principal components. The necessity of using multidimensional data, indices, expert opinions, ratings, and time series to analyze and predict the efficiency of digital university subsystems is substantiated. Mathematical formalizations are proposed that allow for the evaluation of fractal structures of the educational system at different hierarchical levels and the derivation of generalized integral performance indicators. Particular attention is paid to the use of artificial intelligence technologies, precedent modeling, and knowledge-based approaches in management decision-making. The article proves that a digital university is not only an



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

educational organization, but also a complex socio-technical fractal system capable of self-organization, self-development, and flexible functioning under conditions of uncertainty. It is noted that the fractal approach allows for aligning strategic development goals with tactical and operational management actions at different levels of management. The approaches to modeling the educational and economic ecosystem of a digital university proposed by the author open up new prospects for forecasting the development of intellectual capital, optimizing management processes, and ensuring the sustainability of the educational system in the digital environment.

Keywords: digital university, fractal model, strategic regulation, educational and economic ecosystem, intellectual capital, digitalization.

JEL Classification: E24, I20, I25, N3

Absztrakt. A digitális korszak, a globális munkaerőpiac strukturális átalakulása és az oktatási rendszerekkel szembeni fokozott alkalmazkodási igények fényében felmerül a szükségesség, hogy felülvizsgáljuk a hagyományos megközelítéseket a munkaerőképzés szabályozásában az egyetemi oktatás keretében. A cikk a fraktális megközelítés tudományos megalapozottságát tárgyalja, mint hatékony módszert a digitális egyetem oktatási-gazdasági ökoszisztémájának stratégiai irányításában. A kutatás egy tudományos modellt javasol, amely figyelembe veszi a digitális oktatási környezet rekurzív, önazonos, több szintű és dinamikus természetét, valamint lehetővé teszi az oktatási struktúrák alkalmazkodását a digitális gazdaság kihívásaihoz. Részletesen bemutatásra kerülnek a digitális korszakban zajló egyetemi oktatás átalakításának módszertani alapjai, különös figyelmet fordítva az integrált minőségmutatók kialakítására a normalizált mutatók és fő komponensek alapján. Indokolt a többdimenziós adatok, indexek, szakértői értékelések, rangsorok és időbeli sorozatok alkalmazása az oktatási rendszer digitális egyetemi alrendszerének hatékonyságának elemzésére és előrejelzésére. A cikk matematikai formalizmusokat javasol, amelyek lehetővé teszik a fraktális struktúrák értékelését az oktatási rendszer különböző hierarchikus szintjein, valamint segítenek az integrált működési mutatók megfogalmazásában. Külön figyelmet kapnak a mesterséges intelligencia technológiák, a precedensmodellezés és a tudásalapú megközelítések alkalmazása a döntéshozatalban. A cikk arra a következtetésre jut, hogy a digitális egyetem nemcsak oktatási szervezet, hanem egy összetett szociális-technikai fraktális rendszer is, amely képes az önszerveződésre, az önfejlesztésre és a rugalmas működésre a bizonytalanság környezetében. Megállapítást nyert, hogy a fraktális megközelítés lehetővé teszi a fejlesztési stratégiai célok összehangolását a különböző szintű taktikai és operatív irányítási lépésekkel. A szerző által javasolt megközelítések az oktatási-gazdasági ökoszisztéma modellezésére a digitális egyetemen új perspektívákat nyitnak az intellektuális tőke fejlődésének előrejelzésében, az irányítási folyamatok optimalizálásában és az oktatási rendszer fenntarthatóságának biztosításában a digitális környezetben.

Kulcsszavak: digitális egyetem, fraktális modell, stratégiai szabályozás, oktatási-gazdasági ökoszisztéma, intellektuális tőke, digitalizáció.

Анотація. У сучасних умовах цифровізації, структурних трансформацій глобального ринку праці та підвищених вимог до адаптивності освітніх систем постає необхідність перегляду традиційних підходів до регулювання процесів підготовки кадрів у межах університетської освіти. Стаття присвячена обґрунтуванню фрактального підходу як ефективного методу стратегічного управління освітньо-економічною екосистемою цифрового університету. Запропоновано наукову модель, яка враховує рекурсивну, самоподібну, багаторівневу й динамічну природу цифрового освітнього середовища та дозволяє забезпечити адаптивність освітніх структур до викликів цифрової економіки. Розкрито методологічні засади трансформації університетської освіти в умовах цифрової епохи, зокрема в частині побудови інтегральних індикаторів якості на основі нормалізованих показників та головних компонент. Обґрунтовано необхідність використання багатовимірних даних, індексів, експертних оцінок, рейтингів і часових рядів для аналізу й прогнозування ефективності підсистем цифрового університету. Запропоновано математичні формалізації, які



дозволяють здійснювати оцінювання фрактальних структур освітньої системи на різних ієрархічних рівнях та виводити узагальнені інтегральні показники діяльності. Особливу увагу приділено використанню технологій штучного інтелекту, прецедентного моделювання та знанневоорієнтованих підходів у прийнятті управлінських рішень. У статті доведено, що цифровий університет є не лише освітньою організацією, а й складною соціотехнічною фрактальною системою, яка здатна до самоорганізації, саморозвитку та гнучкого функціонування в умовах невизначеності. Зазначено, що фрактальний підхід дозволяє узгоджувати стратегічні цілі розвитку з тактичними й оперативними управлінськими діями на різних рівнях управління. Запропоновані автором підходи до моделювання освітньо-економічної екосистеми цифрового університету відкривають нові перспективи для прогнозування розвитку інтелектуального капіталу, оптимізації управлінських процесів і забезпечення сталості освітньої системи в цифровому середовищі.

Ключові слова: цифровий університет, фрактальна модель, стратегічне регулювання, освітньо-економічна екосистема, інтелектуальний капітал, діджиталізація.

Problem statement. The digital transformation of the higher education system in the context of global structural changes, growing geopolitical turbulence, and the dynamic evolution of the labor market necessitates a revision of traditional models of professional training and personnel potential management. The current system of higher education management is characterized by excessive centralization, inertia of management mechanisms, and fragmented implementation of innovations, which does not allow for the full sustainable development of digital universities as complex socio-economic systems. Educational institutions lose their ability to respond flexibly to changes in demand, technological challenges, and economic instability.

In these conditions, there is a need for new conceptual foundations for regulating the educational and economic ecosystem that operates in an open digital environment. Traditional linear approaches to analysis and decision-making do not meet modern requirements for the multilevel, dynamic, and self-organized nature of university structures. The fractal approach, based on the principles of self-similarity, nonlinearity, and multicomponent hierarchy, offers an innovative toolkit for modeling, forecasting, and strategic management of a digital university. In this regard, a scientific and practical problem arises: how to ensure holistic, adaptive, and effective regulation of training within the digital transformation of higher education using fractal methodology.

Literature review. The issues of digital transformation of the educational environment and the use of innovative services and information technologies in the training processes are actively covered in the modern scientific literature. Domestic researchers have made a significant contribution to the development of the concepts of university education digitalization, in particular P. Huk and O. Skliarenko, who substantiate the economic feasibility of modernizing enterprises using automated control systems and digital technologies in training specialists [1]. Digital tools to support innovative activity in the educational and entrepreneurial environment are considered in the works of Ya. Kolodinska, O. Skliarenko, and O. Nikolaievskyi, who

analyze the possibilities of using digital services in the development of business ideas [2].

Significant theoretical and methodological approaches to the digital transformation of the educational process are presented in the publications of O. Skliarenko, S. Yahodzinskyi, and A. Nevzorov, which consider digital interactive technologies as a key factor in an effective educational environment [3]. Modern pedagogical approaches to interactive teaching of higher education students are analyzed in the research of O. Khomenko, M. Paustovska, and I. Onyshchuk [4]. The socio-cultural aspects of the information space that influence the digitalization of higher education are comprehensively revealed in the monograph by S. Yahodzinskyi [5]. Such an interdisciplinary approach forms the basis for further substantiation of fractal modeling in the management of a digital university as a complex educational and economic system.

Identification of previously unresolved parts of the overall problem. Despite the active research on the digitalization of higher education, the issue of formalizing the structural features of a digital university as a hierarchical educational and economic system with self-similarity properties remains insufficiently covered. In particular, there are no clearly defined methodological approaches to modeling and managing such structures, considering their fractal nature, multi-level dynamics, and interaction of educational, managerial, and economic components.

Research aim and objectives. The aim of the research is to substantiate theoretically the feasibility of using the fractal approach for the strategic regulation of the educational and economic ecosystem of a digital university and to develop tools for assessing, forecasting, and adaptive management of intellectual capital formation processes based on fractal models and analytical indicators.

Results and discussions. The formation of a methodology for the transformation of the training system in the digital economy requires the creation of scientifically based tools for the strategic regulation of educational and economic processes within the new generation of universities. The high level of complexity of the system of continuing education and training requires a study that considers the multidimensionality, hierarchy, and heterogeneity of educational and economic data - quantitative, qualitative, and nominal. In such conditions, classical methods of statistical analysis based on the assumption of normal distribution of data and independence of observations are insufficient to adequately describe the functioning of digital university structures.

Educational data in a new generation university - a digital university - do not comply with normal distribution laws, they are fragmented, variable, and often dependent on each other [6, p.57]. The application of traditional methods of regression and factor analysis is complicated by the incompleteness and heterogeneity of educational information, the lack of stable parameters, and the unstable structure of variables. In this regard, there is a growing need to use alternative approaches to modeling, including regularized algorithms, principal component analysis, and non-standard mathematical concepts that can take into account system complexity, dynamic hierarchy, and self-organization.



Despite the active implementation of intelligent models, such as neural networks, fuzzy logic, and genetic algorithms, most of them do not consider such properties of educational and economic systems as structural self-similarity, fractal organization, multi-stage, and repeatability of management models [7;8]. In this context, fractal theory is a promising paradigm for the strategic regulation of the digital university as a complex educational and economic ecosystem. The fractal approach takes into account both horizontal and vertical repeatability of structures at different levels - from individual educational direction to state policy in the field of digital education.

Within the digital university, compliance with fractal characteristics can be clearly seen [1;3;6]. First, recursiveness, i.e., the presence of structural similarities, where educational functions and management approaches are repeated at the level of faculties, institutes, universities, educational clusters, and national systems. Second, structural complexity - digital universities operate in conditions of multidimensional data, digital interaction, hybrid formats, and variable composition of participants. Third, detail - as the educational system scales, more and more elements and connections are revealed that were not previously taken into account but affect the effectiveness.

In addition, the fractal dimension allows us to take into account non-standard, “incomplete” types of structures that characterize digital learning spaces. The property of sensitivity to initial conditions inherent in complex fractal structures reflects the dependence of learning outcomes on the initial educational trajectories, motivations, and digital competence of students. That is why the fractal approach makes it possible to substantiate the need to model a digital university as a system that is in constant self-development, self-organization, and multilevel interaction with the external environment.

A digital university functions within a socio-economic system where goals, objectives, and expectations are constantly changing under the influence of technological, political, and social factors [9, p.6]. The hierarchy of educational subsystems - from the department to the ministry - has signs of fractal similarity: the same management logic is implemented at different scale levels. This is the potential of the fractal approach to regulation - it allows for the implementation of strategic solutions that are scalable, adaptive, and sustainable, regardless of the level of the system. It is fractality that allows a digital university to function not as a rigid vertical structure, but as a flexible ecosystem with integrated educational, managerial, and economic processes.

Modeling educational activity and its management system within a digital university requires the formalization of a wide range of concepts that are often interpreted arbitrarily in scientific and applied discourse. The objective basis for analytical comprehension is made up of statistical information, formed models of multi-level management, and the identified deficit of prognostic tools in the “education - personnel - competencies” chain. This necessitates the use of substantiated mathematical and economic-analytical approaches to unify evaluation criteria and select optimal solutions. A comparative analysis of the relevant methods is presented in Table 1.

Table 1.
Comparative analysis of methods for reducing criteria to a single score

Method	Advantages	Limitations
Principal component analysis	Allows for representation of the studied system behavior as a set of statistically independent components, which facilitates modeling with a reference model and comparison with the real system. Effective for dimensionality reduction in multidimensional data.	The economic interpretation of the principal components is difficult to ensure. The parameter estimates are formed not by the primary variables, but by the transformed ones.
Method of a complex criterion for a fair compromise	Easy to calculate: the best option is determined by the maximum value of the product of individual criteria.	Not all criteria are equivalent; the method is focused on a narrow range of tasks.
Method for constructing and analyzing the Edgeworth-Pareto set	Allows for solving multi-criteria selection problems; allows for creating a space of Pareto-efficient solutions.	The Pareto set is often too large; a specific solution within the set is not unambiguous. For a practical choice, an additional selection of one of the optimums is required.

* Compiled by the author based on sources [6;7;8]

The cluster nature of educational structures, their fractal organization on the principle of self-similarity, as well as the agent-based nature of the interaction between participants in the educational process, determine the feasibility of using in this research field methods of analyzing fractal and cluster sets, multi-agent systems, as well as intelligent management and decision-making systems, taking into account the strategic priorities of higher education institutions. This allows for the modeling of a digital university as a complex self-organized educational and economic system.

The first group of decision-making methods in the context of digital university management can be mathematically formalized as vector optimization problems, including the construction of objective functions and performance criteria. The second group of methods is the tasks of classifying and ranking alternatives based on integral indicators. A comparative analysis of such methods is presented in Table 2.

The fractal approach to modeling a digital university can be scientifically substantiated only in the case of systems that are in a state of development and have the property of self-similarity. In this context, a fractal multiple formation is considered as a set of interconnected structures of different hierarchical levels that arise and transform as a result of internal and external factors. Such structures are capable of self-development, self-organization, and the production of new subsystems, which are characteristic of the educational and economic ecosystem of a digital university.

Each educational structure within a digital university, including departments, institutes, faculties, administrative units, and inter-university associations, can be considered as a fractal element of a more general level. They produce information flows of data, knowledge, decisions, and competencies that form the basis for adaptive management at various scale levels. At the same time, sets of big educational data



partially have a fractal structure, which is manifested in cases of joining new participants, transforming old elements, or creating new functional blocks within the educational environment.

Table 2.
Comparative analysis of decision-making methods in the system of training of digital university staff

Method	Advantages	Limitations
Multi-criteria utility theory	Ensures mathematical rigor in the selection of solutions, allows for ordering alternatives by level of preference. Models not only optimal but also compromise solutions.	Difficulty in constructing a utility function; difficulty in verifying the independence of criteria and determining their weight.
Analytic hierarchy process (AHP)	Allows for checking the consistency of expert opinions, adjusting pairwise comparison matrices, and ensuring the stability of rating results.	High complexity of data preparation; difficulty in reaching consensus among experts.
Methods for ranking multi-criteria alternatives	Effective in group decision-making, allow for ordering all alternatives by importance; characterized by simplicity, efficiency, and low costs.	In 10% of cases, there may be contradictions due to non-transitivity of expert preferences; subjectivity of assessment; the method does not quantify the distance between alternatives.

* Compiled by the author based on sources [6;7;8]

The presence of fractal similarity of educational structures at different levels provides clear conditions of interaction for all agents. However, identifying such structures, observing them, assessing the life cycle phase, and predicting the development of the digital university ecosystem remains a difficult task. That is why there is a need to create fractal-type system models that would allow linking a certain set of indicators to each level of the hierarchy in the form of time series, expert opinions, ratings, sociological research data, etc. in a formalized form, such as:

$$a \frac{k}{ij}, \quad (1)$$

where:

k – number of the hierarchical level of the structure,

i – number of the indicator,

j – number of the indicator value.

To further formalize the evaluation of the structural elements of the digital university, it is advisable to normalize the initial data. Let us denote normalized indicators as $x \frac{k}{ij}$, where k – is the number of the hierarchical level, i – is the number of the indicator, j – is a specific value. In this case, the values of normalized data will be

in the range $0 \leq x_{ij}^k \leq 1$. For positively interpreted indicators (the more, the better), normalization is performed by the formula:

$$x_{ij}^k = \frac{a_{ij}^k - \min a_{ij}^k}{\max a_{ij}^k - \min a_{ij}^k}, \quad (2)$$

For negative ones (the less, the better):

$$x_{ij}^k = \frac{\max a_{ij}^k - a_{ij}^k}{\max a_{ij}^k - \min a_{ij}^k}, \quad (3)$$

Such normalization preserves monotony: the closer the value is to one, the higher the quality of the relevant educational and economic parameter.

Considering the limited accuracy, incompleteness, and heterogeneity of educational statistics, it is advisable to form integral characteristics - indices, ratings, and performance indicators - for each hierarchical level of a digital university. An effective method for reducing the dimensionality of data and identifying key factors is the principal component analysis. A compressed index that aggregates the most informative principal components can be calculated using the formula:

$$I_j = \sum_{p=1}^r \lambda_p Y_{pj}, \quad (4)$$

where: Y_{pj} – principal components, λ_p – weighting coefficients. Visually, the data transformation process is described in the following scheme:

$$X \rightarrow Y \rightarrow I.$$

where:

X – matrix of initial indicators (measurements of educational and economic activity),

Y – principal component matrix,

I – vector of integral indices.

This class of models is knowledge-oriented, where the main task is to provide a concise, relevant description of complex input parameters (educational trajectories, digital competencies, resource load, and management indicators). In addition to the principal components, the following can be used: methods of correlation and regression analysis, extreme grouping (clustering), and construction of centers of gravity (centroids) - as representatives of groups of parameters at a certain level of the hierarchy. Such centroids are fractal analogs of reference structures suitable for comparison, monitoring, and forecasting.

In the digital environment, the temporal characteristics of processes acquire signs of a fractal behavioral pattern, which is manifested through structural self-similarity in time series (intensity of interactions, fluctuations in educational metrics, user activity on platforms, etc.).

These series include: aggregated principal components, rating dynamics, performance indices, digital footprints in educational environments, and social communications. All these data, together with algorithms for their processing, acquire the properties of educational and analytical knowledge.



Metadata, big data, and analytical modules based on artificial intelligence technologies are the basis for the management decision support system. The involvement of a posteriori, precedent, and analytical information allows for strategic regulation of the digital university as a fractal ecosystem at all levels, from local to global.

Due to the fractal nature of the data describing educational and economic processes, it is advisable to use methods of analog modeling and inference by precedents for forecasting. This approach allows us to extrapolate patterns to higher levels of the hierarchy, identify risks, synchronize educational and managerial dynamics, and justify optimal strategic decisions. Time series analysis in such a system is the basis for building macro models of a digital university based on microstructured, localized fractal data of educational and economic activity.

It can be stated that the fractal approach to the analysis of the educational and economic ecosystem of a digital university is a methodologically substantiated and practically relevant tool for strategic regulation in the conditions of digitalization. Its use will allow for combining the complex hierarchical structure of educational processes with modern methods of data analysis, in particular through normalization of indicators, aggregation of principal components, construction of integral indices, and use of precedent modeling.

The self-similarity, multi-level repeatability, and temporal patterns inherent in digital universities not only illustrate the fractal nature of educational structures but also provide a basis for building flexible management models. This approach forms the basis for making decisions that are scalable, adaptive, and sustainable, which, in turn, contributes to the efficiency of the educational environment, the development of intellectual capital, and the sustainability of digital universities as complex socio-technical systems.

Conclusions and prospects for further research. As a result of the research, it has been found that the fractal approach has significant potential for strategic modeling and management of the educational and economic ecosystem of a digital university. Its application allows taking into account the self-similarity, multi-level, hierarchical, and behavioral complexity of educational structures in the digital environment.

The fractal model of the university promotes the effective use of educational and analytical data that combines classical statistical indices, expert opinions, and data from digital platforms. The proposed approach opens up opportunities for building a system of strategic regulation adaptive to changes in the environment, social demands, and challenges of digital transformation.

Further research could be aimed at developing applied fractal management models based on aggregated data from educational platforms, big data analytics, and digital interaction indicators. Particular attention should be paid to improving normalization algorithms, calculating centers of gravity in multilevel educational systems, developing fractal-oriented digital dashboards for university management, and identifying key phases of the life cycle of the educational and economic ecosystem. This approach can provide a new quality of management decisions in the face of the growing complexity of the digital educational environment.

Список використаних джерел

1. Гук П.В., Скляренко О.В. Економічна доцільність модернізації підприємств з використанням автоматизованих систем. *Економіка і управління*. 2022. №2. с. 103-112. DOI: <https://doi.org/10.36919/2312-7812.2.2022.103>.
2. Колодінська Я.О., Скляренко О.В., Ніколаєвський О.Ю. Практичні аспекти розробки інноваційних бізнес ідей з використанням цифрових сервісів. *Економіка і управління*. 2022. №4. с. 53-60. DOI: <https://doi.org/10.36919/2312-7812.4.2022.53>.
3. Скляренко О.В., Ягодзінський С.М., Ніколаєвський О.Ю., Невзоров А.В. Цифрові інтерактивні технології навчання як невід’ємна складова сучасного освітнього процесу. *Інноваційна педагогіка*. 2024. № 68 (2). с.51-55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2663-6085/2024/68.2.51>.
4. Хоменко О. О., Паустовська М. В., Онищук І.А. Вплив інтерактивних технологій на процес навчання і розвиток здобувачів вищої освіти. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. № 5(33). с. 1222-1231. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-5\(33\)-1222-1231](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-5(33)-1222-1231).
5. Ягодзінський С.М. Глобальні інформаційні мережі у соціокультурній перспективі: монографія. К.: Аграр Медіа Груп, 2015. 276 с.
6. Bobro, N. Transforming information architecture in the context of university digitalization. *Journal of Information Technologies in Education (ITE)*, 2025, 57. DOI: 10.14308/ite000788.
7. Kozhyna, A. Reducing Poverty, Inequality and Social Exclusion in European Countries. *Based on Inclusive Approaches to Economic Development. Economics and Management of The National Economy, The Crisis of National Models of Economic System*, 2022. Pp.29-32. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-269-2-7>.
8. Kubiv S.I., Bobro N.S., Lopushnyak G.S., Lenher Y.I., Kozhyna A. Innovative potential in European countries: analytical and legal aspects. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(2), pp. 250–264. DOI: <https://doi.org/10.35808/ijeba/457>.
9. Lopushnyak, H. N. Chala, O. Poplavska. Socio-economic determinants of the ecosystem of sustainable development of Ukraine. *IOP Conf. Series: Earth and Environmental Science*, 2021. 1. C.1-9. DOI: <https://doi.org/10.1088/1755-1315/915/1/012019>.

References

1. Huk P. V., Skliarenko O. V. (2022) Ekonomichna dotsilnist modernizatsii pidpriemstv z vykorystanniam avtomatyzovanykh system [Economic feasibility of enterprise modernization using automated systems]. *Ekonomika i upravlinnia – Economics and Management*, no. 2, pp. 103–112. <https://doi.org/10.36919/2312-7812.2.2022.103>
2. Kolodinska Ya. O., Skliarenko O. V., Nikolaievskiy O. Yu. (2022) Praktychni aspekty rozrobky innovatsiinykh biznes-idei z vykorystanniam tsyfrovyykh servisiv [Practical aspects of innovative business idea development using digital services]. *Ekonomika i upravlinnia – Economics and Management*, no. 4, pp. 53–60. <https://doi.org/10.36919/2312-7812.4.2022.53>
3. Skliarenko O. V., Yahodzinskyi S. M., Nikolaievskiy O. Yu., Nevzorov A. V. (2024) Tsyfrovi interaktyvni tekhnolohii navchannia yak neviddiemna skladova suchasnoho osvitnoho protsesu [Digital interactive learning technologies as an integral component of the modern educational process]. *Innovatsiina pedahohika – Innovative Pedagogy*, no. 68(2), pp. 51–55. <https://doi.org/10.32782/2663-6085/2024/68.2.51>
4. Khomenko O. O., Paustovska M. V., Onyshchuk I. A. (2024) Vplyv interaktyvnykh tekhnolohii na protses navchannia i rozvytok zdobuvachiv vyshchoi osvity [The impact of interactive technologies on the learning process and the development of higher education applicants]. *Naukovi innovatsii ta peredovi tekhnolohii – Scientific Innovations and Advanced Technologies*, no. 5(33), pp. 1222–1231. [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-5\(33\)-1222-1231](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-5(33)-1222-1231)
5. Yahodzinskyi S. M. (2015) *Hlobalni informatsiini merezhi u sotsiokulturnii perspektyvi: monohrafiia* [Global information networks in the socio-cultural perspective: monograph]. Kyiv: Ahrar Media Hrup. (in Ukrainian)



6. Bobro N. (2025) Transforming information architecture in the context of university digitalization. *Journal of Information Technologies in Education*, no. 57. <https://doi.org/10.14308/ite000788>
7. Kozhyna A. (2022) Reducing poverty, inequality and social exclusion in European countries based on inclusive approaches to economic development. *Economics and Management of the National Economy. The Crisis of National Models of Economic System*, pp. 29–32. <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-269-2-7>
8. Kubiv S. I., Bobro N. S., Lopushnyak G. S., Lenher Y. I., Kozhyna A. (2020) Innovative potential in European countries: analytical and legal aspects. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(2), 250–264. <https://doi.org/10.35808/ijeba/457>
9. Lopushnyak H. N., Chala O., Poplavska O. (2021) Socio-economic determinants of the ecosystem of sustainable development of Ukraine. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 915(1), 012019. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/915/1/012019>

Отримано:	19.04.2025	Beérkezett:	2025.04.19	Received:	19.04.2025
Прийнято до друку:	29.05.2025	Elfogadva:	2025.05.29	Accepted:	29.05.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: [10.58423/2786-6742/2025-9-24-39](https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-9-24-39)

УДК 330:339.564

Zhanna DERII

D.Sc. in Economics, Professor,
Professor of the Department of Economics, Accounting, and Taxation
Chernihiv Polytechnic National University,
Chernihiv, Ukraine

ORCID ID: [0000-0003-3695-7202](https://orcid.org/0000-0003-3695-7202)

Scopus Author ID: [57192007118](https://orcid.org/57192007118)

e-mail: jannet_d@ukr.net

(Corresponding author)

Anastasiia SOROKA

Master's student
Chernihiv Polytechnic National University,
Chernihiv, Ukraine

ORCID ID: [0000-0001-9197-158X](https://orcid.org/0000-0001-9197-158X)

ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL DETERMINANTS OF TEXTILE WASTE MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION COURSE

Abstract. *The article provides a comprehensive analysis of textile waste management, focusing on global best practices and the adaptation mechanisms relevant to Ukraine in the context of its European integration. The study examines the European Union's policy on textile waste, with a focus on legislative initiatives and circular economy requirements that are being actively implemented within the EU. It highlights the need for Ukraine to align its practices with EU standards in sustainable production and consumption, essential for competitiveness in the European market. The paper also assesses the state of Ukraine's regulatory framework for textile waste management. Despite the existence of relevant legislative acts, there is a significant gap in the practical implementation of an effective recycling and waste disposal system. The article emphasizes the importance of creating a robust legal and regulatory environment that supports sustainable waste management practices. Additionally, the study analyzes textile trade dynamics between Ukraine and the EU from 2014 to 2023, stressing the importance of transitioning to sustainable production methods to enhance the competitiveness of Ukrainian manufacturers. The article examines the potential benefits of adopting eco-friendly practices to improve Ukraine's export potential and reduce environmental impact. The article further explores opportunities for business sector development in textile waste recycling, offering environmental and economic benefits. It outlines how the recycling industry could contribute to reducing environmental burdens and creating green jobs in Ukraine. Based on the findings, the article provides recommendations for the government, businesses, and society, urging coordinated efforts to develop a sustainable textile waste management strategy. The study concludes that the effective implementation of this strategy relies on the coordinated efforts of the government, private sector, and public stakeholders, as well as the successful adaptation of European standards to Ukrainian realities. This approach will contribute to environmental improvement, strengthen Ukraine's competitive position in the European market, and expand opportunities for textile exports.*



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



Keywords: circular economy, export, resource efficiency, sustainable development, textile waste, waste management, European integration.

JEL Classification: D11, E60. M21

Absztrakt. A cikkben bemutatjuk a textilhulladék-gazdálkodás komplex elemzését, különös tekintettel a világszintű tapasztalatokra és az Ukrajna európai integrációjának kontextusában releváns adaptációs mechanizmusokra. Vizsgálták az Európai Unió textilhulladékokra vonatkozó politikáját, különös figyelmet fordítva az EU-ban aktívan bevezetett jogalkotási kezdeményezésekre és a körforgásos gazdaság követelményeire. Hangsúlyozták az ukrán gyakorlatok harmonizálásának szükségességét az európai fenntartható termelési és fogyasztási normákkal, ami fontos feltétele az EU-piacon való versenyképességnek. A munkában az ukrán jogi szabályozás állapotkerül kimutatásra és értékelésre a textilhulladékok kezelése terén. A vonatkozó jogszabályok meglelte ellenére jelentős eltérés tapasztalható a hulladékok hatékony újrahasznosítási és ártalmatlanítási rendszerének gyakorlati bevezetésében. A cikk hangsúlyozza egy hatékony jogi környezet létrehozásának fontosságát, amely támogatná a hulladékkezelés fenntartható gyakorlatát. Ezenkívül a kutatás elemzi a textilereszkedelem dinamikáját Ukrajna és az EU között a 2014–2023 közötti időszakban, kiemelve a fenntartható termelési módszerekre való áttérés szükségességét az ukrán gyártók versenyképességének növelése érdekében. Megvizsgálják az ökológiailag biztonságos gyakorlatok bevezetésének potenciális előnyeit az ukrán exportpotenciál növelése és a környezetre gyakorolt negatív hatások csökkentése érdekében. A kutatás különös figyelmet fordít a textilhulladék-feldolgozó üzleti szektor fejlődési kilátásaira, amelyek mind környezeti, mind gazdasági előnyökkel járhatnak. Felvázoljuk az ágazat által kínált lehetőségeket a környezetterhelés csökkentése és „zöld” munkahelyek teremtése terén. Ukrajnában. Az elemzés alapján a cikk ajánlásokat fogalmaz meg a kormány, az üzleti szféra és a nyilvánosság számára, felszólítva őket a textilhulladék-gazdálkodás fenntartható stratégiájának kidolgozására irányuló összehangolt fellépésre. A következtetésekben hangsúlyozzák, hogy egy ilyen stratégia hatékony megvalósítása az állam, a magánszektor és a közvélemény összehangolt fellépésétől, valamint az európai szabványok ukrán viszonyokhoz való sikeres adaptációjától függ. Ez a megközelítés hozzájárul az ökológiai helyzet javításához, Ukrajna versenyképességének erősödéséhez az európai piacon és a textiltermékek exportlehetőségeinek bővítéséhez.

Kulcsszavak: körforgásos gazdaság, export, erőforrás-hatékonyság, fenntartható fejlődés, textilhulladék, hulladékgazdálkodás, európai integráció.

Анотація. У статті представлено комплексний аналіз управління текстильними відходами з акцентом на світовий досвід та механізми адаптації, релевантні для України в контексті її європейської інтеграції. Досліджено політику Європейського Союзу щодо текстильних відходів, зосереджено увагу на законодавчих ініціативах і вимогах циркулярної економіки, які активно впроваджуються в ЄС. Підкреслено необхідність гармонізації українських практик із європейськими стандартами сталого виробництва та споживання, що є важливою умовою конкурентоспроможності на ринку ЄС. У роботі також оцінено стан нормативно-правової бази України у сфері управління текстильними відходами. Незважаючи на наявність відповідних законодавчих актів, спостерігається суттєвий розрив у практичному впровадженні ефективної системи переробки та утилізації відходів. У статті наголошується на важливості створення дієвого правового середовища, яке б підтримувало сталу практику поводження з відходами. Крім того, проаналізовано динаміку торгівлі текстилем між Україною та ЄС у період 2014–2023 років, акцентуючи увагу на необхідності переходу до сталих виробничих підходів для підвищення конкурентоспроможності українських виробників. Розглянуто потенційні переваги впровадження екологічно безпечних практик для підвищення експортного потенціалу України та зменшення негативного впливу на довкілля. Окрема увага приділяється перспективам розвитку бізнес-сектору в галузі переробки текстильних відходів, що може надати як екологічні, так і економічні вигоди. Окреслено можливості, які створює ця галузь для зниження екологічного навантаження та створення «зелених» робочих місць в

Україні. На основі проведеного аналізу у статті сформульовано рекомендації для уряду, бізнесу та громадськості, закликаючи до скоординованих дій щодо розробки сталої стратегії управління текстильними відходами. У висновках підкреслюється, що ефективна реалізація такої стратегії залежить від злагоджених дій держави, приватного сектору та громадськості, а також від успішної адаптації європейських стандартів до українських реалій. Такий підхід сприятиме покращенню екологічної ситуації, зміцненню конкурентних позицій України на європейському ринку та розширенню можливостей для експорту текстильної продукції.

Ключові слова: циркулярна економіка, експорт, ефективність використання ресурсів, сталий розвиток, текстильні відходи, управління відходами, європейська інтеграція.

Problem statement. Textile production is one of the largest industrial sectors globally, but it is also one of the most environmentally intensive. A significant amount of waste generated during the production of textile products has become not only an economic issue but also a global ecological problem. Textile production waste consists not only of material remnants but also toxic chemicals that enter ecosystems and microplastics, which, through degradation processes, can negatively affect the environment for decades.

In recent decades, the fashion industry has significantly increased its output, producing new collections with rapidly changing trends and excessive consumption. At the same time, this sector has become one of the largest sources of environmental pollution, significantly impacting water resources, soil, and air quality. Textile production not only consumes vast amounts of water but also generates an ever-growing quantity of waste that is not recycled. For example, it takes up to 2,700 liters of water to make one cotton T-shirt, an amount equivalent to the drinking water needs of one person for over two and a half years [1]. The problem is further compounded by the fact that billions of clothing items are discarded each year, most of which are not recycled, with only 12% of the materials used in clothing production being sent for secondary recycling [2]. Meanwhile, the fashion industry continues to operate based on a disposable model and "fast fashion," which leads to the mass production of low-quality items that quickly become obsolete, further contributing to the generation of massive waste. From an environmental perspective, this model is entirely unsustainable, and the need to transform the industry into a sustainable and environmentally safe one is becoming increasingly urgent.

On a global scale, significant efforts are being made to address these issues, particularly in the European Union, where recycling policies within the framework of the circular economy are actively being developed, aimed at reducing textile waste and conserving natural resources. However, for Ukraine, which is still in the process of adapting to new environmental standards and sustainable practices, there are substantial barriers, including insufficient infrastructure for textile waste recycling, the lack of a comprehensive regulatory approach in this area, and low awareness among producers and consumers about the industry's impact on the environment.



The existence of such challenges underscores the importance of finding new approaches to address this issue, which would allow for the transition to more sustainable textile waste management practices. This would contribute to preserving environmental balance and ensuring the sustainable development of the textile industry in Ukraine.

Literature review. The impact of textile production and its waste on the environment has been the subject of research by several prominent Ukrainian scholars. A notable contribution was made by Kriuchkova V. [3], who examined a sustainable approach to textile waste management, with a particular focus on the environmental consequences of wastewater generated during textile washing and its impact on soil quality; Tykhomyrova T. [4] analyzed the ecological condition of soils near unauthorized textile waste dumps, providing valuable insights into pollution levels in affected areas; Chikiriakin K. [5] explored the role of grant-supported upcycling initiatives as tools for enhancing ecological awareness and reducing textile waste. Meanwhile, Ivanishena T. [6] conducted a life cycle assessment of materials to improve processes in the light industry and support the transition to circular economy principles, while Ishchuk T. [7] focused on developing textile waste recycling technologies and outlining the prerequisites for a textile waste management roadmap, emphasizing the potential of secondary raw materials in advancing sustainability within the sector. Among international scholars, notable contributions have been made by Yalchin-Enis I. [8], who explored the mechanical properties of composites made from recycled textile waste and E-glass fabric in bio-based epoxy matrices; Sezgin H. [9], who examined the environmental risks of textile waste and proposed relevant management strategies; and Pensupa N. [10], who provided a thorough review of contemporary trends and future directions in sustainable textile waste recycling.

Highlighting previously unresolved aspects of the general problem. Despite significant scientific contributions in the field of textile waste management, issues related to the implementation of circular economy principles and effective recycling of textile waste remain underexplored in Ukraine, particularly in the context of the country's European integration course. The adaptation of European environmental standards to the Ukrainian context is especially relevant, requiring further research and the development of comprehensive strategies.

Research aim and objectives. The aim of the article is to examine the economic factors of textile waste management, analyze global practices in handling such waste, and identify adaptation mechanisms for Ukraine, taking into account European environmental standards and strategies in the context of the country's European integration course.

Results and discussions. Climate change and the deterioration of the environment pose a serious threat to Europe and the world, requiring decisive action. In December 2015, the European Commission (EC) approved its first Circular Economy Action Plan [11]. On December 11, 2019, European Commission President Ursula von der Leyen presented the European Green Deal, a strategy aimed at transforming the EU into the first climate-neutral continent by 2050. All 27 member states have committed to reducing greenhouse gas emissions by at least 55% by 2030

(compared to 1990 levels), which will contribute to sustainable economic growth, resource efficiency, and a just transition, creating new opportunities for innovation, investment, and improved living standards for citizens [12].

Within the framework of the European Green Deal, the textile industry is identified as one of the key resource-intensive sectors that requires urgent changes to reduce its environmental impact. The fashion industry ranks third among the largest environmental polluters in the world, behind fossil fuels and agriculture. It is responsible for 10% of global annual carbon emissions, and it is predicted that by 2050, its share of global emissions will reach 25% [13]. The textile industry is third in terms of water consumption and land use, and it is also one of the top five most resource-intensive sectors in terms of primary raw material usage and greenhouse gas emissions. Less than 1% of textile waste is recycled into new fibers for clothing production, while every second, the volume of textiles equivalent to a truckload is sent to landfills or incineration [14]. On average, each European consumes about 26 kilograms of textiles annually, of which approximately 11 kilograms ultimately become waste. Although some used clothing is exported outside the EU, the majority (87%) is incinerated or sent to landfills [1].

In March 2022, the European Commission presented the EU Strategy for Sustainable and Circular Textiles, which aims to reduce textile waste, combat fast fashion, and create durable, recyclable products [15]. By 2030, textile products entering the EU market must be durable, recyclable, and made predominantly from recycled fibers without harmful substances. The strategy also includes measures for extended producer responsibility, eco-design, the implementation of a digital product passport, and tackling microplastic emissions. Furthermore, it encourages the development of business models focused on reuse and repair, and urges EU member states to create favorable tax conditions for these sectors [15].

Starting from January 1, 2025, the European Union introduced a new regulation on extended producer responsibility (EPR), which mandates member states to implement separate collection of discarded textile products. The main objective of this regulation is to minimize the disposal of reusable items and promote large-scale textile recycling within the EU. Some countries, including the Netherlands and France, have already implemented extensive textile waste collection systems through specialized containers or collection points in stores. Meanwhile, other countries are just beginning to develop their own infrastructure to meet the new requirements [16].

In the context of the textile product model, manufacturers are held responsible for the entire life cycle of the product, including its disposal after the end of its service-life. According to this initiative, the manufacturer is recognized as the enterprise that first places the textile product on the European Union market. Manufacturers must register with a Producer Responsibility Organization (PRO) and pay the corresponding contributions, while the PRO is responsible for establishing and managing a separate collection, reuse, and recycling system for textiles. The implementation of this model is expected to occur in 2026–2027 [11].

On July 18, 2024, the Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR) came into effect, replacing the 2009/125/EC Ecodesign Directive and establishing

general frameworks for the introduction of environmental requirements for specific product groups [17]. Specifically, the ESPR introduces ecological design standards for textile products, promoting the transition to a circular economy throughout the entire product life cycle. One of the stimulating mechanisms is the introduction of increased fees for placing textiles made from mixed materials on the market, which complicate the recycling process [18].

Additionally, the European Union has introduced the EU Ecolabel system, which can be awarded to manufacturers that comply with specified environmental standards. The presence of this label indicates a reduced content of harmful substances in the product and its minimal environmental impact, contributing to raising consumer environmental awareness and promoting more sustainable goods in the market [1].

The European Commission is also preparing to implement the Green Claims Directive, which will establish requirements for sustainable production and consumer rights protection. At the same time, the Directive aims to combat greenwashing by requiring companies to provide independent verification of the environmental claims made about their products. The implementation of these regulations is expected between 2025 and 2027 [11].

Given Ukraine's signing of the Association Agreement with the European Union, the creation of a free trade zone within its framework, and the granting of EU candidate status in June 2022, the strategic course towards European integration involves studying and adapting best practices from the EU, particularly in the field of textile waste management.

On August 13, 2020, Ukraine submitted a position paper to the European Commission regarding its participation in the European Green Deal (EGD), initiating a systemic dialogue with the EU and joint development of an integration roadmap [19]. Despite this, Ukraine continues to promote sustainable development principles, leveraging the support of international partners for the ecological restoration of affected regions. Ukraine's integration into the EGD will not only contribute to the ecological modernization of the country but will also be a significant step towards building a competitive and climate-neutral economy.

Each year, approximately 10 million tons of household waste are generated in Ukraine, of which only 3-5% is directed towards recycling. The majority of waste accumulates in over 6,000 official landfills, while a significant amount ends up in unauthorized dumpsites, posing a serious environmental threat. On average, one Ukrainian generates between 300 and 500 kilograms of waste annually, highlighting the urgent need for the implementation of an effective waste management system [20]. The light industry products make up about 10% of the total household waste in Ukraine, with each Ukrainian discarding between 15 and 20 kilograms of textile waste annually [21].

On July 9, 2023, the Law of Ukraine "On Waste Management" came into force, initiating a reform in this area and aligning Ukrainian legislation with EU standards [22]. This law replaced the previous Law of Ukraine "On Waste", which did not meet current challenges and did not provide adequate support for modern disposal methods [23]. The new law, however, lays the foundation for further changes in the waste

management system in Ukraine, focusing on promoting recycling and reducing landfill volumes. It introduces a new permitting system, decentralization of management processes, multi-level planning, and infrastructure development. Key innovations include the adoption of European waste management principles, particularly the hierarchy that prioritizes waste prevention, reuse, and recycling, followed by disposal at environmentally safe landfills. The law also provides for extended producer responsibility and the gradual creation of necessary infrastructure for waste collection and processing [24].

According to current legislation, enterprises involved in the production or use of textile materials are considered waste generators. The disposal of such waste without proper documentation constitutes a violation of established regulatory requirements. Business entities are required to register in the state register "EcoSystem," transfer waste exclusively to licensed processors, and submit an annual Waste Declaration by February 20th if the volume of non-hazardous waste exceeds 50 tons per year or if there is at least 1 kg of hazardous waste. The accounting and reporting process must be carried out within clearly defined deadlines. Quarterly reports are to be submitted by the 20th of the month following the reporting period, while the annual report is due by January 20th of the year following the reporting year. Violations of these requirements may result in penalties and an increased risk of unscheduled inspections [25].

Ukraine is only beginning the process of implementing effective mechanisms for managing textile waste, gradually aligning its legislation with European standards. However, the level of textile recycling remains extremely low, due to the lack of specialized infrastructure for waste collection, sorting, and subsequent disposal. This problem is particularly acute in de-occupied territories, where environmental recovery is on par with the reconstruction of critical infrastructure. To effectively address this issue, a comprehensive combination of legislative changes, infrastructure development, and incentives for businesses to adopt environmentally responsible practices in the textile industry is necessary.

The report "Sectoral Strategies for the Textile Sector" (2022), developed under the EU4Business: Connecting Companies initiative, describes the current challenges faced by the textile industry in Eastern Partnership countries, including Ukraine, Georgia, Moldova, and Armenia [26]. Key challenges include a lack of skilled labor, limited business awareness of circular economy principles, and insufficient infrastructure for effective waste recycling. To overcome these obstacles, it is crucial to implement educational programs and upskilling initiatives, which will help companies adapt to environmental standards, obtain certifications, and strengthen their competitiveness in the global market. Special attention is also given to involving women, youth, and socially vulnerable groups in the development of sustainable textile production [26].

Ukraine's textile industry in the 1970s-1980s was one of the largest in the former USSR, accounting for about 50% of textile production. Over time, the industry underwent significant changes, particularly due to economic difficulties and outdated production facilities [27]. Today, the country is actively restoring its textile industry, despite the challenges caused by the war—destruction of infrastructure, labor

shortages, reduced consumer demand, and a decline in orders from international partners. Nonetheless, the industry continues to demonstrate resilience and is gradually regaining its position.

The textile and garment industry is an important part of Ukraine's economy, employing about 2,500 enterprises and providing jobs for over 100,000 workers. Approximately 40% of the production is exported, with European countries being the main markets. In 2023, trade in textile products and clothing between Ukraine and the EU reached a volume of 1.7 billion euros, with Ukraine ranking 23rd among textile exporters to the EU and 13th among importers [28]. Despite the difficult conditions of the war, many enterprises in this sector continue to operate, particularly in the production of fabrics for the needs of the Ukrainian Armed Forces. The European Commission actively supports the liberalization of customs tariffs through negotiations under the Association Agreement with the EU, which helps stabilize the economic situation and ensures predictability in trade relations between Ukraine and the European Union [28].

The dynamics of trade in textile goods between Ukraine and the EU from 2014 to 2023 indicate a gradual increase in exports from 335.9 million euros in 2014 to 405.3 million euros in 2023. At the same time, imports of textile products from the EU also steadily grew, rising from 888.7 million euros in 2014 to 1,307.8 million euros in 2023 (Figure 1).

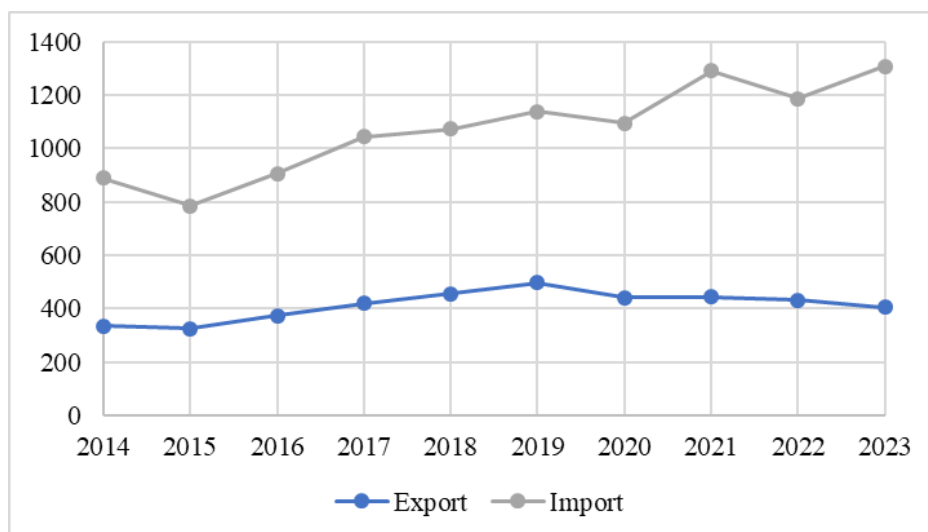


Figure 1. Dynamics of Ukraine's trade in textile products with the EU in 2014–2023 (million euros)*

* Formed by the authors based on the source [28]

The Ukrainian textile sector continues to export products to the EU, but stringent regulatory requirements and trends toward environmental sustainability present additional challenges. Amid a reduction in exports and growing reliance on state orders, the industry has an opportunity to transform in line with the principles of a circular economy, which will contribute to its long-term competitiveness. One of the key barriers is the insufficient infrastructure for the collection, processing, and reuse of textile waste, which is becoming critical in cooperation with European partners. EU

regulations require mandatory waste recycling; however, Ukrainian legislation does not incentivize the implementation of corresponding environmental practices, and state support in this area is almost nonexistent. From 2025, Ukrainian manufacturers that do not comply with EU waste management regulations may lose access to the European market [26]. Thus, despite the significant challenges posed by the war, the Ukrainian textile industry faces the need for a large-scale “green” transformation, which will not only ensure compliance with European standards but also create the preconditions for further sustainable development.

The second-hand clothing market is an example of a circular economy, which extends the life cycle of items through their reuse. However, the problem lies in the fact that Ukraine is not just integrating into this system but is effectively becoming the final link in the chain of clothing disposal for Europe. While EU countries address the problem of surplus textile waste by exporting it to less wealthy states, Ukraine lacks effective mechanisms for further processing or safe disposal. Every year, hundreds of thousands of tons of used clothing enter the Ukrainian market, a significant portion of which is unsuitable for reuse [29]. As a result, Ukraine is increasingly becoming a “textile landfill,” as most of this waste ends up in landfills, where decomposition can take decades or even centuries. The lack of infrastructure for recycling and environmentally responsible textile waste management exacerbates the problem, creating long-term environmental risks. Furthermore, given the low cost of second-hand goods that are widely imported into Ukraine, domestic manufacturers are forced to compete not only with European companies but also with cheap imported clothing.

Ukrainian clothing manufacturers aiming to enter the EU market face a number of risks, particularly due to the tightening of environmental requirements and the standardization of production. Ukraine remains a consumer of textile components and does not control the waste generation process, as many sewing companies operate under tolling schemes. At the same time, the issue of textile waste is not yet a priority compared to larger challenges, such as demining and industrial emissions [29]. However, in the future, this may lead to complications in exports due to non-compliance with EU regulations, increased waste disposal costs, and the implementation of extended producer responsibility, which will impact business profitability and sustainability.

The problem of textile waste recycling in Ukraine remains significant, primarily due to the insufficient culture of old clothing disposal and the limited infrastructure for collecting textile materials. Waste collection points are underdeveloped, making the process of reuse more difficult. Typically, worn-out clothing is either recycled into rags or disposed of with household waste, leading to it being sent to landfills.

A significant step in addressing this issue and implementing circular solutions in the light industry was the launch of Ukraine's first textile waste recycling production line, Re:inventex, in Irpin in 2025 [30]. The plant uses modern technologies that allow for the opening up of textile materials' leftovers generated during the production of clothing, bed linens, and other products, for their subsequent recycling into yarn and fabric. Currently, the line operates in test mode, processing waste from its own production, as well as raw materials from several partner companies. The plant's



capacity is 2,500 tons of textile waste per year [30]. This project marks an important step in the transformation of Ukraine's light industry, demonstrating the practical implementation of circular economy principles. The realization of such initiatives is a determining factor in forming sustainable production processes, optimizing resource use, and strengthening the competitive positions of Ukrainian enterprises in the international market.

The transition to a sustainable production model is possible thanks to the joint efforts of the government, businesses, and individual citizens. In particular, in the fashion industry, up to 80% of the environmental impact is formed during the product development stage, but not all manufacturers are aware of their crucial role in implementing changes [31]. Around the world, there are already numerous examples of effective resource use that show how businesses can drive the development of sustainable practices. For instance, Mango Materials is an innovative company developing biopolyester – a material with biodegradation properties in various environments. This material has significant potential to reduce environmental impact. At the same time, Ralph Lauren introduced an updated version of the classic Polo shirt, made from fibers entirely sourced from recycled plastic bottles, using advanced dyeing technology that doesn't require water. Mycotex, on the other hand, is creating materials based on fungal roots that can naturally decompose after use [2]. Patagonia launched the Worn Wear online platform, allowing users to buy, exchange, and sell second-hand items from the brand. Additionally, the company opened its first physical Worn Wear store, where a range of second-hand products purchased from customers and subsequently recycled is offered. H&M accepts old or new textiles, regardless of brand, and sends them to the nearest recycling factories. Customers who bring in textiles receive a 15% discount card for future purchases. Ecoalf manufactures its products from recycled materials such as fishing nets, coffee grounds, and plastic bottles. Madewell's unique recycling program not only allows customers to recycle old jeans but also uses them in construction, thus contributing to sustainable development [31].

To successfully implement sustainable practices in textile waste management in Ukraine, joint efforts from the government, businesses, and the individual consumers are needed (Table 1).

Table 1.
Recommendations for textile waste management for the government, business, and society*

<i>Government</i>	<i>Business sector</i>	<i>Individual consumers and community initiatives</i>
• Development of mandatory standards for textile companies regarding waste collection and recycling • Creation of government grants and subsidies for	• Support for clothing exchange programs, where consumers can donate their old clothing for reuse • Creation of infrastructure for collecting old clothing at store locations or through mobile	• Actively participate in clothing collection programs through stores or specialized platforms • Donate old clothing for recycling through dedicated containers or collection

Government	Business sector	Individual consumers and community initiatives
companies involved in textile waste recycling • Simplification of the permitting process for new textile waste recycling enterprises • Setting recycling quotas for textile waste at enterprises • Introduction of taxes or penalties for companies not adhering to textile waste recycling standards • Development of responsible consumption and disposal policies for clothing among businesses and citizens • National educational campaigns on textile waste recycling and environmental impact reduction • Investment in scientific research to develop new methods of textile waste recycling • Support for initiatives to create laboratories and centers for testing new materials and technologies in the textile waste sector	apps • Investment in research and development of new textile recycling technologies to improve waste utilization efficiency • Production of clothing made from recycled textile materials • Creation of platforms for selling or exchanging old clothing, allowing consumers to give items a second life • Collaboration with charitable organizations for the redistribution or renovation of used clothing • Creation of closed-loop models for textile products, where clothing can be returned for recycling after use • Launch of special clothing collections made from used materials to demonstrate business commitment to sustainable development • Implementation of technologies to reduce waste during the manufacturing stage, such as optimizing cutting or sorting processes	points • Choose high-quality clothing, favoring natural materials and fabrics made from recycled materials, as well as brands that transparently communicate their environmental impact • Repair and update clothing, extending its lifespan, instead of discarding it • Follow the principles of "Reduce, Reuse, Recycle," by reducing consumption, reusing clothing, and ensuring textile waste is recycled • Optimize your wardrobe by minimizing unnecessary purchases and avoiding impulsive spending • Rent or exchange clothing for temporary needs, rather than purchasing new items for every event • Support brands that practice sustainability, use recycled materials, and implement circular business models • Promote environmental awareness among the population through educational campaigns and the popularization of sustainable textile consumption practices

* Formed by the authors

Thus, the state must create the necessary regulatory conditions, support the infrastructure for waste recycling, and ensure education on the importance of sustainable development. Businesses, in turn, must implement innovative solutions that reduce the negative environmental impact, as well as actively support recycling and material reuse programs. Society should actively engage in waste disposal and recycling processes and changing their consumption habits. Only through coordinated



efforts from all participants can an effective transition to sustainable development in Ukraine be ensured, particularly in the context of managing textile waste and integrating Ukrainian practices with European sustainable development standards.

Conclusions and prospects for further research. Textile waste is one of the most significant environmental issues nowadays. The modern textile industry causes immense environmental pollution due to the rapid consumption and disposal of products that become unnecessary, as well as the large volumes of chemicals used in production. Fashion, particularly the concept of fast fashion, amplifies this process by encouraging excessive production and consumption. This approach significantly impacts the environment, increasing waste volumes and putting pressure on ecosystems. The European Union is actively implementing measures to reduce the environmental impact of textile waste. Specifically, legislative initiatives are being introduced to promote the recycling and disposal of textile waste, the development of the circular economy, and the transition to sustainable production. For example, directives requiring the collection of clothing waste for recycling, or incentives for businesses transitioning to more environmentally friendly technologies. European companies are actively investing in the latest textile recycling technologies, creating materials from secondary resources, and developing closed-loop production cycles.

In Ukraine, this issue requires significant attention in the context of the European integration course and commitments to environmental protection. Currently, Ukraine does not have sufficiently developed mechanisms for recycling textile waste, and the culture of sustainable consumption still needs development. However, the existence of numerous initiatives, including the launch of the first textile waste recycling line in Ukraine, provides hope for positive changes. The government should intensify the development of legislative acts that will promote the implementation of environmental standards in the textile industry, supporting the recycling of textile waste, reducing the amount of produced waste, and encouraging the development of "green" technologies. This could include the creation of specialized recycling enterprises, support for scientific research in this field, and the development of public awareness about the need for changes in consumption and clothing disposal approaches.

The adaptation of European standards and practices to Ukrainian realities is not only an ecological necessity but also a strategic condition for integrating Ukrainian producers into the EU market. To achieve this, approaches at all levels need to be transformed – from eco-design and innovative business models to scientific research and educational initiatives that will promote the formation of an ecological culture within society. Thus, the implementation of advanced European experience gives Ukraine the opportunity to become a competitive player in the global textile waste management system.

Список використаних джерел

1. The impact of textile production and waste on the environment (infographics). *Topics | European Parliament*. URL: <https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20201208STO93327/the-impact-of-textile-production-and-waste-on-the-environment-infographics>



2. “Робимо перші кроки у сфері переробки текстильних відходів”, Людмила Буханцова. *Astar*. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/147-5-mlrd-zagalna-suma-pryamih-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-cherez-viynu-na-kviten-2023-roku/>
3. Крючкова В. В., Тихомирова Т. С., Чікірякін К. В. Сталий підхід до управління текстильними відходами: досвід Чехії та перспективи його використання в Україні. *Екологічні науки*. 2024. № 5 (56). С. 203-210. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/85784>
4. Крючкова, В.; Тихомирова, Т. Екологічний стан ґрунтів у зоні несанкціонованих звалищ текстильних відходів: досвід Дергачівської територіальної громади Харківської області. 2025, 54–60, URL: <https://doi.org/10.32848/agrar.innov.2024.27.8>
5. Тихомирова Т. С. Крючкова В. В., Чікірякін К. В. Грантові проекти для підтримки апсайклінг-підприємництва та розвитку екологічної культури в Україні як інструмент зменшення текстильних відходів. *Науковий вісник Вінницької академії безперервної освіти. Серія : Екологія. Публічне управління та адміністрування* : зб. наук. пр. Вінниця : Видавничий дім "Тельветика", 2025. Вип. 1. С. 53-61. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/88437>
6. Іванішена, Т., Мандзюк, І., Трухіна, О., Пекарська, В. (2023). Оцінка життєвого циклу матеріалів як інструмент удосконалення процесів легкої промисловості та впровадження принципів кругової економіки виробництва. *Herald of Khmelnytskyi National University. Technical Sciences*, 325(5(1)), 89-97. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5732-2023-325-5-89-97>
7. Ішук, Т., Іванішена, Т., (2025). Напрямки використання вторинної сировини у легкій промисловості. *Herald of Khmelnytskyi National University. Technical Sciences*, 349(2), 166-170. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5732-2025-349-24>
8. Yalcin-Enis, I. Evaluation of recycled textile wastes with E-glass fabric in bio-based epoxy matrix composites: investigation of the mechanical properties. *J Mater Cycles Waste Manag* 25, 171–180 (2023). URL: <https://doi.org/10.1007/s10163-022-01522-6>
9. Yalcin-Enis, I., Kucukali-Ozturk, M., Sezgin, H. (2019). Risks and Management of Textile Waste. In: Gothandam, K., Ranjan, S., Dasgupta, N., Lichtfouse, E. (eds) *Nanoscience and Biotechnology for Environmental Applications. Environmental Chemistry for a Sustainable World*, vol 22. Springer, Cham. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-319-97922-9_2
10. Pensupa, N., Leu, SY., Hu, Y. *et al.* Recent Trends in Sustainable Textile Waste Recycling Methods: Current Situation and Future Prospects. *Top Curr Chem (Z)* 375, 76 (2017). URL: <https://doi.org/10.1007/s41061-017-0165-0>
11. EU Textile Waste Directive: Key Updates for SMEs in 2025. *The Loop Factory*. URL: <https://www.loopfactory.se/news/eu-textile-waste-directive-in-2025>
12. Delivering the European Green Deal. *European Commission*. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en
13. Roos van Keulen. 5 Takeaways From the New EU Circular Fashion Strategy. *Earth.Org*. URL: <https://earth.org/5-takeaways-from-the-new-eu-circular-fashion-strategy/>
14. New EU Strategy for sustainable and circular textiles. *Interreg Europe*. URL: <https://www.interregeurope.eu/policy-learning-platform/news/new-eu-strategy-for-sustainable-and-circular-textiles>
15. EU Strategy for sustainable and circular textiles. *European Parliament*. URL: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-european-green-deal/file-eu-textiles-strategy>
16. Guinebault M. New EU regulations for the fashion industry are coming into force in 2025. *Fashion Network*. URL: <https://www.fashionnetwork.com/news/New-eu-regulations-for-the-fashion-industry-are-coming-into-force-in-2025,1690622.html>
17. Ecodesign for Sustainable Products Regulation. *European Commission*. URL: https://commission.europa.eu/energy-climate-change-environment/standards-tools-and-labels/products-labelling-rules-and-requirements/ecodesign-sustainable-products-regulation_en



18. Michaliková M. Waste Not: The Textile Crisis. *Interreg Europe*. URL: <https://www.interregeurope.eu/policy-learning-platform/news/waste-not-textile-crisis>
19. Європейський Зелений Курс. *Екодія*. URL: <https://ecoaction.org.ua/ievropejskyj-zelenyj-kurs.html>
20. День вторинної переробки. *Let's do it, Ukraine*. URL: <https://letsdoitukraine.org/2024/11/ldu-recyclingday2024/>
21. Реформа стартувала – вступив у дію Закон «Про управління відходами». *Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України*. URL: <https://mepr.gov.ua/reforma-startuvala-vstupyv-u-diyu-zakon-pro-upravlinnya-vidhodamy/>
22. Щербак В. В Ірпені відкрили першу в Україні лінію з переробки текстилю. *BigKyiv*. URL: <https://bigkyiv.com.ua/v-irpeni-vidkryly-pershu-v-ukrayini-liniyu-z-pererobky-tekstylyu/>
23. Сергєєв, О. А. (2025). Європейський досвід запобігання утворенню побутових відходів та можливості його адаптації в Україні. *Трансформаційна економіка*, (4 (09), 71-77. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2024-9-11>
24. Закон України “Про управління відходами” набув чинності. *Еколтава*. URL: <https://www.ekoltava.org/2023/07/09/zakon-ukrayiny-pro-upravlinnya-vidhodamy-nabuv-chynnosti>
25. Як бізнесу адаптуватися до нових правил управління текстильними відходами у 2025 році? *Re:inventex*. URL: <https://www.facebook.com/share/p/18QVSgpCit/>
26. Фарбар К. Сталість як шлях до майбутнього української галузі текстилю та одягу. *Укрлегпром*. URL: <https://ukrlegprom.org.ua/news/stalist-yak-shlyah-do-majbutnogo-ukrayinskoyi-galuzi-tekstylyu-ta-odya/>
27. Mollá, K., & Vantghem, D. (2022, September). Sectorial strategies for the textiles sector. *EU4Business: Connecting Companies (EU4BCC)*. URL: https://connectingcompanies.eu/wp-content/PDF-Flip/Textile_Sector%20strategy.pdf
28. SPRING Report. Analysis of the EU Textile & Clothing External Trade in 2023. (2024). *EURATEX*. URL: https://www.textilindustrie.at/p2/FVN/EURATEX_SpringReport2024.pdf
29. Виклики для українських виробників з огляду на EU Textile Strategy-2030. *Укрлегпром*. URL: <https://ukrlegprom.org.ua/news/vyklyky-dlya-ukrayinskyh-vyrobnykiv-z-oglyadu-na-eu-textile-strategy-2030/>
30. Яковенко І. В Ірпені відкрили першу в Україні лінію з перероблення текстильних відходів. *Village*. URL: <https://www.village.com.ua/village/business/news/359501-v-irpeni-nbsp-vidkrili-nbsp-pershu-v-ukrayini-liniyu-z-pererobki-tekstilnih-vidhodiv>
31. The environmental crisis caused by textile waste. *Roadrunner*. URL: <https://www.roadrunnerwm.com/blog/textile-waste-environmental-crisis>

References

1. The impact of textile production and waste on the environment (infographics). *Topics | European Parliament*. URL: <https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20201208STO93327/the-impact-of-textile-production-and-waste-on-the-environment-infographics> (in English)
2. “Robymo pershi kroky u sferi pererobky tekstyl'nykh vidkhodiv”, Lyudmyla Bukhantsova. [“We are taking the first steps in the field of textile waste processing”, Lyudmila Bukhantsova]. *Astar*. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/147-5-mlrd-zagalna-suma-pryamih-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-cherez-viynu-na-kviten-2023-roku/> (in Ukrainian)
3. Kryuchkova V. V., Tykhomyrova T. S., Chikiryakin K. V. Stalyy pidkhid do upravlinnya tekstyl'nykh vidkhodamy: dosvid Chekhiyi ta perspektyvy yoho vykorystannya v Ukraini. *Ekolohichni nauky*. [Sustainable approach to textile waste management: Czech experience and prospects for its use in Ukraine. *Environmental Sciences*.]. 2024. № 5 (56). С. 203-210. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/85784> (in Ukrainian)
4. Kryuchkova, V.; Tykhomyrova, T. Ekolohichnyy stan gruntiv u zoni nesanktsionovanykh zvalyshch tekstyl'nykh vidkhodiv: dosvid Derhachivs'koyi terytorial'noyi hromady Kharkivs'koyi oblasti.

- [Ecological condition of soils in the zone of unauthorized textile waste landfills: experience of Dergachiv territorial community of Kharkiv region]. 2025, 54–60, URL: <https://doi.org/10.32848/agraar.innov.2024.27.8> (in Ukrainian)
5. Tykhomyrova T. S. Kryuchkova V. V., Chikiryakin K. V. Hrantovi projekty dlya pidtrymky apsayklynh-pidpryyemnyystva ta rozvytku ekolohichnoyi kul'tury v Ukrayini yak instrument zmenshennya tekstyl'nykh vidkhodiv. Naukovyy visnyk Vinnyts'koyi akademiyi bezperervnoyi osvity. Seriya : Ekolohiya. Publichne upravlinnya ta administruvannya : zb. nauk. pr. Vinnytsya : Vydavnychy dim "Hel'vetyka", Vyp. 1. [Grant projects to support upcycling entrepreneurship and the development of ecological culture in Ukraine as a tool for reducing textile waste. Scientific Bulletin of the Vinnytsia Academy of Continuing Education. Series: Ecology. Public management and administration: collection of scientific works – Vinnytsia: Publishing house "Helvetica", Issue 1]. 2025. C. 53-61. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/88437> (in Ukrainian)
 6. Ivanishena, T., Mandzyuk, I., Trukhina, O., Pekars'ka, V. (2023). Otsinka zhyttyevoho tsykladu materialiv yak instrument udoskonalennya protsesiv lehkoyi promyslovosti ta vprovadzhennya pryntsyviv kruhovoyi ekonomiky vyrobnystv [Life cycle assessment of materials as a tool for improving light industry processes and implementing the principles of circular economy in production]. *Herald of Khmelnytskyi National University. Technical Sciences*, 325(5(1), 89-97. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5732-2023-325-5-89-97> (in Ukrainian)
 7. Ishchuk, T., Ivanishena, T., (2025). Napryamky vykorystannya vtorynnoyi syrovyny u lehkoyi promyslovosti [Directions of using secondary raw materials in light industry]. *Herald of Khmelnytskyi National University. Technical Sciences*, 349(2), 166-170. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5732-2025-349-24> (in Ukrainian)
 8. Yalcin-Enis, I. Evaluation of recycled textile wastes with E-glass fabric in bio-based epoxy matrix composites: investigation of the mechanical properties. *J Mater Cycles Waste Manag* **25**, 171–180 (2023). URL: <https://doi.org/10.1007/s10163-022-01522-6> (in Ukrainian)
 9. Yalcin-Enis, I., Kucukali-Ozturk, M., Sezgin, H. (2019). Risks and Management of Textile Waste. In: Gothandam, K., Ranjan, S., Dasgupta, N., Lichtfouse, E. (eds) *Nanoscience and Biotechnology for Environmental Applications. Environmental Chemistry for a Sustainable World*, vol 22. Springer, Cham. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-319-97922-9_2 (in English)
 10. Pensupa, N., Leu, SY., Hu, Y. *et al.* Recent Trends in Sustainable Textile Waste Recycling Methods: Current Situation and Future Prospects. *Top Curr Chem (Z)* **375**, 76 (2017). URL: <https://doi.org/10.1007/s41061-017-0165-0> (in English)
 11. EU Textile Waste Directive: Key Updates for SMEs in 2025. *The Loop Factory*. URL: <https://www.loopfactory.se/news/eu-textile-waste-directive-in-2025> (in English)
 12. Delivering the European Green Deal. *European Commission*. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/delivering-european-green-deal_en (in English)
 13. Roos van Keulen. 5 Takeaways From the New EU Circular Fashion Strategy. *Earth.Org*. URL: <https://earth.org/5-takeaways-from-the-new-eu-circular-fashion-strategy/> (in English)
 14. New EU Strategy for sustainable and circular textiles. *Interreg Europe*. URL: <https://www.interreg-europe.eu/policy-learning-platform/news/new-eu-strategy-for-sustainable-and-circular-textiles> (in English)
 15. EU Strategy for sustainable and circular textiles. *European Parliament*. URL: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-european-green-deal/file-eu-textiles-strategy> (in English)
 16. Guinebault M. New EU regulations for the fashion industry are coming into force in 2025. *Fashion Network*. URL: <https://www.fashionnetwork.com/news/New-eu-regulations-for-the-fashion-industry-are-coming-into-force-in-2025,1690622.html> (in English)
 17. Ecodesign for Sustainable Products Regulation. *European Commission*. URL: https://commission.europa.eu/energy-climate-change-environment/standards-tools-and-labels/products-labelling-rules-and-requirements/ecodesign-sustainable-products-regulation_en (in English)



18. Michaliková M. Waste Not: The Textile Crisis. *Interreg Europe*. URL: <https://www.interregeurope.eu/policy-learning-platform/news/waste-not-textile-crisis> (in English)
19. Yevropeys'kyy Zelenyy Kurs. Ekodiya. [European Green Deal. Ecodia]. URL: <https://ecoaction.org.ua/ievropejskyj-zelenyj-kurs.html> (in Ukrainian)
20. Den' vtorynnoyi pererobky. [Recycling Day]. *Let's do it, Ukraine*. URL: <https://letsdoitukraine.org/2024/11/ldu-recyclingday2024/> (in Ukrainian)
21. Reforma startuvala – vstupyv u diyu Zakon «Pro upravlinnya vidkhodamy». Ministerstvo zakhystu dovkillya ta pryrodnykh resursiv Ukrainy. [The reform has started - the Law "On Waste Management" has come into force. Ministry of Environmental Protection and Natural Resources of Ukraine]. URL: <https://mepr.gov.ua/reforma-startuvala-vstupyv-u-diyu-zakon-pro-upravlinnya-vidhodamy/> (in Ukrainian)
22. Shcherbak V. V Irpeni vidkryly pershu v Ukraini liniyu z pererobky tekstylyu. [The first textile processing line in Ukraine was opened in Irpen]. *BigKyiv*. URL: <https://bigkyiv.com.ua/v-irpeni-vidkryly-pershu-v-ukrayini-liniyu-z-pererobky-tekstylyu/> (in Ukrainian)
23. Serhieiev O. A. (2025). Yevropeys'kyy dosvid zapobihannya utvorennnyu pobutovykh vidkhodiv ta mozhlyvosti yoho adaptatsiyi v Ukraini. *Transformatsiyna ekonomika*. [European experience in preventing the formation of household waste and the possibility of its adaptation in Ukraine. Transformational economy]. (4 (09), 71-77. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2024-9-11> (in Ukrainian)
24. Zakon Ukrainy "Pro upravlinnya vidkhodamy" nabuv chynnosti. [The Law of Ukraine "On Waste Management" has come into force]. *Ekoltava*. URL: <https://www.ekoltava.org/2023/07/09/zakon-ukrayiny-pro-upravlinnya-vidhodamy-nabuv-chynnosti> (in Ukrainian)
25. Yak biznesu adaptuvatysya do novykh pravyl upravlinnya tekstyl'nykh vidkhodamy u 2025 rotsi? [How can businesses adapt to new textile waste management regulations in 2025?] *Re:inventex*. URL: <https://www.facebook.com/share/p/18QVSgpCit/> (in Ukrainian)
26. Farbar K. Stalist' yak shlyakh do maybutn'oho ukayins'koyi haluzi tekstylyu ta odyahu. [Sustainability as a path to the future of the Ukrainian textile and clothing industry]. *Ukrlehprom*. URL: <https://ukrlehprom.org.ua/news/stalist-yak-shlyah-do-majbutnogo-ukrayinskoyi-galuzi-tekstylyu-ta-odya/> (in Ukrainian)
27. Mollá, K., & Vantyghem, D. (2022, September). Sectorial strategies for the textiles sector. *EU4Business: Connecting Companies (EU4BCC)*. URL: https://connectingcompanies.eu/wp-content/PDF-Flip/Textile_Sector%20strategy.pdf (in English)
28. SPRING Report. Analysis of the EU Textile & Clothing External Trade in 2023. (2024). *EURATEX*. URL: https://www.textilindustrie.at/p2/FVN/EURATEX_SpringReport2024.pdf (in English)
29. Vykylyky dlya ukayins'kykh vyrobnykiv z ohlyadu na EU Textile Strategy-2030. [Challenges for Ukrainian manufacturers in view of the EU Textile Strategy-2030]. *Ukrlehprom*. URL: <https://ukrlehprom.org.ua/news/vykylyky-dlya-ukayinskykh-vyrobnykiv-z-oglyadu-na-eu-textile-strategy-2030/> (in Ukrainian)
30. Yakovenko I. V Irpeni vidkryly pershu v Ukraini liniyu z pereroblennya tekstyl'nykh vidkhodiv. [The first textile waste processing line in Ukraine was opened in Irpen]. *Village*. URL: <https://www.village.com.ua/village/business/news/359501-v-irpeni-nbsp-vidkrili-nbsp-pershu-v-ukrayini-liniyu-z-pererobki-tekstilnih-vidhodiv> (in Ukrainian)
31. The environmental crisis caused by textile waste. *Roadrunner*. URL: <https://www.roadrunnerwm.com/blog/textile-waste-environmental-crisis> (in English)

Отримано:	10.03.2025	Beérkezett:	2025.03.10	Received:	10.03.2025
Прийнято до друку:	10.05.2025	Elfogadva:	2025.05.10	Accepted:	10.05.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-40-49

УДК 338.48-6:640.4

Тетяна ЗУБЕХІНА

к. пед. н., доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк, Україна
ORCID: [0000-0001-9929-4405](https://orcid.org/0000-0001-9929-4405)
Scopus Author ID: [57194464912](https://orcid.org/57194464912)
e-mail: t.zubekhina@lntu.edu.ua

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМУ

Анотація. Конкурентний потенціал розвитку туризму – це комплекс ресурсів, можливостей та переваг, які забезпечують туристичним дестинаціям, підприємствам і організаціям здатність ефективно функціонувати на ринку туристичних послуг. Він визначає можливість залучення та утримання туристів, одночасно забезпечуючи економічну, соціальну та екологічну стійкість. Культурний туризм є одним із ключових сегментів галузі, що сприяє розвитку регіональної економіки, збереженню культурної спадщини та формуванню позитивного іміджу країни. Для сталого розвитку суб'єктів культурного туризму важливо оцінити їхній конкурентний потенціал та визначити основні чинники конкурентоспроможності. Аналіз останніх досліджень показує, що науковці акцентують увагу на різних методичних підходах до оцінки конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму. Вони пропонують комплексні стратегії, що включають оцінку ринкових факторів, аналіз економічних показників, рівень цифровізації та соціально-економічних чинників. Особлива увага приділяється впровадженню новітніх технологій, маркетингових стратегій та вдосконаленню управлінських процесів у сфері туризму. Сучасний стан розвитку суб'єктів культурного туризму в Україні характеризується як значними можливостями, так і певними викликами. Незважаючи на багату культурну спадщину, недостатня інфраструктурна забезпеченість, обмежені фінансові ресурси та низький рівень цифровізації залишаються ключовими проблемами. Проте за останні п'ять років спостерігається динаміка змін у розвитку культурного туризму, що була суттєво впливана пандемією COVID-19 та військовими діями, але водночас демонструє поступове відновлення внутрішнього туризму. Оцінка конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму дозволяє розробити ефективні стратегії розвитку, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності галузі. Основні напрями підвищення конкурентного потенціалу включають розвиток унікальних туристичних продуктів, впровадження інноваційних технологій, покращення рівня сервісу та підготовки кадрів, підтримку малого та середнього бізнесу у сфері туризму, а також розширення міжнародного співробітництва. Впровадження цих заходів сприятиме стабільному розвитку культурного туризму, підвищенню його ролі у національній економіці та зміцненню позицій на міжнародному ринку.

Ключові слова: індустрія гостинності, дестинації, туристичні підприємства, туристичні потоки, інновації.

JEL Classification: L83



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



Absztrakt. A turizmus fejlődésének versenyképességi potenciálja olyan erőforrások, lehetőségek és előnyök összessége, amelyek lehetővé teszik a turisztikai desztinációk, vállalkozások és szervezetek számára, hogy hatékonyan működjenek a turisztikai szolgáltatások piacán. Ez határozza meg a turisták vonzásának és megtartásának képességét, miközben biztosítja a gazdasági, társadalmi és környezeti fenntarthatóságot. A kulturális turizmus az ágazat egyik kulcsfontosságú szegmense, amely hozzájárul a regionális gazdaság fejlődéséhez, a kulturális örökség megőrzéséhez, valamint az ország pozitív imázsának kialakításához. A kulturális turizmus szereplőinek fenntartható fejlődése érdekében fontos azok versenyképességi potenciáljának értékelése és a versenyképességet meghatározó fő tényezők azonosítása. A legújabb kutatások elemzése azt mutatja, hogy a tudósok különböző módszertani megközelítésekre helyezik a hangsúlyt a kulturális turizmus szereplőinek versenyképességi potenciáljának értékelése során. Olyan komplex stratégiákat javasolnak, amelyek tartalmazzák a piaci tényezők értékelését, a gazdasági mutatók elemzését, a digitalizáció szintjét, valamint a társadalmi-gazdasági tényezőket. Kiemelt figyelmet kap az új technológiák bevezetése, a marketingstratégiák kialakítása és a turizmusirányítási folyamatok fejlesztése. A kulturális turizmus szereplőinek jelenlegi helyzete Ukrajnában egyszerre jellemző jelentős lehetőségekkel és bizonyos kihívásokkal. A gazdag kulturális örökség ellenére a nem megfelelő infrastrukturális ellátottság, a korlátozott pénzügyi erőforrások és az alacsony digitalizáció továbbra is kulcsfontosságú problémákat jelentenek. Azonban az elmúlt öt évben változási dinamika figyelhető meg a kulturális turizmus fejlődésében, amelyet jelentős mértékben befolyásolt a COVID-19 járvány és a háborús cselekmények, ugyanakkor a belföldi turizmus fokozatos helyreállása is megfigyelhető. A kulturális turizmus szereplőinek versenyképességi potenciáljának értékelése lehetővé teszi olyan hatékony fejlesztési stratégiák kidolgozását, amelyek célja az ágazat versenyképességének növelése. A versenyképességi potenciál növelésének fő irányai közé tartozik az egyedi turisztikai termékek fejlesztése, az innovatív technológiák bevezetése, a szolgáltatások színvonalának javítása és a szakemberek képzése, a kis- és középvállalkozások támogatása a turizmus területén, valamint a nemzetközi együttműködés bővítése. Ezen intézkedések végrehajtása hozzájárul a kulturális turizmus stabil fejlődéséhez, annak nemzetgazdaságban betöltött szerepének erősítéséhez és a nemzetközi piacon elfoglalt pozícióinak megszilárdításához.

Kulcsszavak: vendéglátás, desztinációk, turisztikai vállalkozások, turisztikai áramlások, innovációk.

Abstract. The competitive potential for tourism development is a complex of resources, opportunities, and advantages that enable tourist destinations, enterprises, and organizations to function effectively in the tourism services market. It determines the ability to attract and retain tourists while ensuring economic, social, and environmental sustainability. Cultural tourism is one of the key segments of the industry, contributing to regional economic development, the preservation of cultural heritage, and the formation of a positive national image. For the sustainable development of cultural tourism entities, it is essential to assess their competitive potential and identify the key factors influencing their competitiveness. An analysis of recent studies shows that researchers focus on various methodological approaches to assessing the competitive potential of cultural tourism entities. They propose comprehensive strategies that include market factor evaluation, economic performance analysis, digitalization levels, and socio-economic factors. Special attention is given to the implementation of advanced technologies, marketing strategies, and the improvement of management processes in the tourism sector. The current state of cultural tourism development in Ukraine is characterized by significant opportunities as well as certain challenges. Despite a rich cultural heritage, inadequate infrastructure, limited financial resources, and a low level of digitalization remain key problems. However, over the past five years, the dynamics of change in cultural tourism development have been significantly influenced by the COVID-19 pandemic and military actions, while also demonstrating a gradual recovery of domestic tourism. Assessing the competitive potential of cultural tourism entities allows for the development of effective strategies aimed at enhancing industry competitiveness. The main directions for increasing competitive potential include the development of unique tourism products, the implementation of innovative technologies, the

improvement of service quality and staff training, support for small and medium-sized businesses in the tourism sector, and the expansion of international cooperation. Implementing these measures will contribute to the stable development of cultural tourism, enhance its role in the national economy, and strengthen its position in the international market.

Keywords: hospitality industry, destinations, tourism enterprises, tourist flows, innovations.

Постановка проблеми. Конкурентний потенціал розвитку туризму – це сукупність ресурсів, можливостей та переваг, які дозволяють туристичним DESTINACIÓK, підприємствам та організаціям успішно конкурувати на ринку туристичних послуг. Він визначає здатність залучати та утримувати туристів, забезпечуючи при цьому економічну, соціальну та екологічну стійкість. Культурний туризм є одним із ключових сегментів туристичної галузі, який сприяє економічному розвитку регіонів, збереженню культурної спадщини та формуванню позитивного іміджу країни на міжнародному рівні. Для забезпечення сталого розвитку суб'єктів культурного туризму необхідно оцінити їхній конкурентний потенціал та визначити чинники, що впливають на їхню конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останні дослідження в галузі аналізу та оцінки конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму акцентують увагу на різноманітних методичних підходах та інструментах, що дозволяють комплексно оцінити конкурентоспроможність туристичних підприємств. Зокрема, дослідження, проведені такими науковцями, як Брич В. і Галич Н. підкреслюють необхідність комплексного підходу до оцінки конкурентоспроможності. Вони пропонують поетапність проведення аналітичних досліджень, що включає визначення мети, завдань, критеріїв оцінки та розрахунків інтегральних показників [1].

Вахович І., Матвійчук Л. і Смаль Б. своє дослідження зосередили на аналізі тенденцій розвитку індустрії гостинності в регіонах України, зокрема її внеску у ВВП, туристичний збір та капітальні інвестиції. Науковці визначають ключові умови підвищення конкурентоспроможності галузі, включаючи цифровізацію, екологічну орієнтацію, підвищення кваліфікації персоналу та стратегічне управління розвитком індустрії [2].

Єрко І. аналізує зайнятість населення в туристичній сфері України, динаміку кількості дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, а також колективних засобів розміщення. Розрахунок інтегрального індексу соціальної складової сталого розвитку суб'єктів туристичної індустрії враховує широкий спектр показників, що відображають вплив трансформацій на різні групи населення та аспекти суспільного життя [3].

Гузар У., Голод А., Паска М., Феленчак Ю. і Федоришина Л. у своїй публікації аналізують індустрію гостинності як ключовий сектор національної економіки, досліджуючи її конкурентоспроможність через історичні, соціально-економічні та релігійні аспекти. Автори пропонують нову концепцію



гостинності, що базується на моделі «людина-взаємини-місце», підкреслюючи її роль у підвищенні конкурентоспроможності туристичної галузі [4].

Якименко-Терещенко Н. і Куниця К. аналізують роль ефективної системи управління персоналом у підвищенні конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності, підкреслюючи її вплив на якість обслуговування, мотивацію працівників та зниження рівня плинності кадрів. Автори зазначають, що інвестування в людський капітал, адаптація до ринкових змін і впровадження нових технологій сприяють збереженню конкурентних переваг у динамічному середовищі галузі [5]. Однак питання аналізу та оцінки конкурентного потенціалу розвитку суб'єктів культурного туризму залишаються дискусійними та потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз та оцінка конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму для визначення ключових факторів, що впливають на їх конкурентоспроможність, та розробка рекомендацій щодо підвищення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція у сфері туризму виступає рушійною силою розвитку індустрії, сприяючи підвищенню якості обслуговування, впровадженню новаторських рішень і розширенню асортименту туристичних продуктів. Цей ринок вирізняється високим рівнем динамічності, сезонними коливаннями попиту та суттєвою залежністю від соціально-економічної та політичної ситуації. Аналіз конкурентного середовища є багатогранною задачею, що потребує комплексного, об'єктивного й послідовного підходу.

Доцільно здійснювати оцінку конкурентоспроможності через вивчення ринку туристичних послуг України, визначення загального рівня конкурентності, аналіз привабливості ринку, виявлення сильних сторін існуючих учасників галузі та розробку стратегій розвитку на їх основі. Також необхідно враховувати ключові чинники формування й утримання конкурентних переваг. Для досягнення гармонії між інтересами виробників та споживачів туристичних продуктів важливо впровадити оновлений підхід до посилення конкурентного потенціалу учасників туристичної сфери. Це має на меті створення безпечного бізнес-середовища, відновлення галузі у післявоєнний період і надання якісних послуг в умовах сталого розвитку.

Конкурентний потенціал суб'єктів туристичної індустрії тривалий час перебував у стані стабільності, однак наявність воєнних дій в Україні спричинила руйнацію стійкості розвитку туристичної індустрії, в результаті чого конкурентний потенціал суб'єктів такої сфери потребує трансформації та видозміни (формування нового) природи його розвитку у повоєнний період. Це вимагає дослідження конкурентного потенціалу суб'єктів туристичної індустрії, критеріїв його розвитку як необхідних передумов для забезпечення сталого та безпечного розвитку туристичної індустрії.

Сучасний стан розвитку суб'єктів культурного туризму в Україні характеризується як значними можливостями, так і певними викликами. Україна володіє багатою культурною спадщиною, яка включає історичні пам'ятки, музеї,

театри та архітектурні об'єкти, що створює сприятливі умови для розвитку культурного туризму. Однак, існують проблеми, які стримують повноцінний розвиток цієї галузі. Серед основних перешкод виділяються управлінські, економічні, екологічні, соціальні та культурні чинники. Зокрема, недостатня інфраструктурна забезпеченість, низький рівень інноваційних підходів та цифровізації, а також обмежені фінансові ресурси та інвестиційна привабливість є ключовими викликами для суб'єктів культурного туризму.

Для покращення ситуації необхідно впроваджувати інноваційні технології, розробляти ефективні маркетингові стратегії та підвищувати рівень обслуговування через професійну підготовку кадрів. Крім того, важливою є підтримка малого та середнього бізнесу у сфері туризму, а також розширення міжнародного співробітництва для залучення більшої кількості туристів. За останні п'ять років індустрія культурного туризму в Україні зазнала значних змін, зумовлених як внутрішніми, так і зовнішніми факторами.

До 2019 року спостерігалось зростання туристичних потоків: за даними Державного агентства розвитку туризму (ДАРТ), у 2019 році Україну відвідали 13,6 млн іноземних туристів, що принесло \$1,4 млрд доходу, або 8,8% ВВП країни. Однак пандемія COVID-19 у 2020 році суттєво вплинула на туристичну галузь, призвівши до значного скорочення міжнародних подорожей. За даними Державної прикордонної служби України, кількість іноземців, які в'їхали в Україну, суттєво зменшилася у 2020 році. У 2021 році спостерігалось часткове відновлення туристичних потоків, але показники залишалися нижчими за докризовий рівень. За даними Державної прикордонної служби України, кількість іноземців, які в'їхали в Україну в 2021 році, залишалася нижчою порівняно з 2019 роком [6].

2022 році повномасштабне вторгнення Росії в Україну призвело до майже повної зупинки міжнародного туризму. Військові дії, руйнування інфраструктури та загроза безпеці зробили більшість туристичних напрямків недоступними для відвідувачів. Попри ці виклики, у 2023 році спостерігаються ознаки поступового відновлення внутрішнього туризму. За даними Державного агентства розвитку туризму, в 10 регіонах України зафіксовано зростання податкових надходжень від засобів розміщення у першому кварталі 2023 року (рис.1.).

У підсумку, за останні п'ять років культурний туризм в Україні пройшов через періоди зростання, кризи та поступового відновлення, демонструючи стійкість та адаптивність до складних умов [6].



Рис. 1. Динаміка туристичних потоків (за даними ДАРТ) [6]

Аналіз статистичних даних за останні п'ять років свідчить про суттєві коливання у розвитку культурного туризму, зумовлені як глобальними кризами, так і внутрішніми викликами. Незважаючи на труднощі, галузь демонструє потенціал до відновлення та подальшого зростання, що залежить від здатності суб'єктів туристичного ринку адаптуватися до змін і підвищувати свою конкурентоспроможність.

У цьому контексті конкурентний потенціал суб'єктів культурного туризму визначається сукупністю чинників, що впливають на їхню привабливість та стійкість на ринку. Від рівня інфраструктури, маркетингових стратегій та впровадження інноваційних технологій залежить здатність туристичних підприємств не лише пережити кризові періоди, а й закріпити свої позиції на міжнародному та внутрішньому ринку. Основні фактори представлено у таблиці 1.

Оцінка конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму є важливим етапом для розробки ефективних стратегій розвитку. Врахування ключових факторів, застосування сучасних методів аналізу та впровадження інноваційних рішень сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності галузі, що в свою чергу призведе до збільшення туристичних потоків і економічного зростання регіонів (табл. 2).

Таблиця 1.

Фактори конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму

Категорія	Опис
Рівень культурної спадщини та її привабливість	Наявність історичних пам'яток, музеїв, театрів, архітектурних об'єктів та інших елементів культурного середовища
Інфраструктурна забезпеченість	Якість доріг, готелів, ресторанів, туристичних центрів та транспортного сполучення
Інноваційні підходи та цифровізація	Використання сучасних технологій, мобільних додатків, інтерактивних екскурсій, доповненої та віртуальної реальності
Маркетингова стратегія та бренд території	Ефективне просування туристичних об'єктів на внутрішньому та міжнародному ринках.
Рівень обслуговування та людський капітал	Підготовка кадрів, знання іноземних мов, клієнтоорієнтованість
Фінансові ресурси та інвестиційна привабливість	Можливість залучення інвестицій для розвитку культурного туризму

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2.

Методи оцінки конкурентного потенціалу

Метод	Характеристика
SWOT-аналіз	Оцінка сильних і слабких сторін, можливостей та загроз суб'єктів культурного туризму
Метод бенчмаркінгу	Порівняння з провідними туристичними DESTINATION
PEST-аналіз	Оцінка політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, що впливають на розвиток
Конкурентний аналіз за моделлю Портера	Визначення рівня конкуренції на ринку культурного туризму
Оцінка туристичного потоку та економічних показників	Аналіз відвідуваності, доходів від туризму та зайнятості у сфері

Джерело: розроблено автором

У сучасних економічних умовах конкуренція є ключовим чинником ефективного розвитку будь-якого ринку. Підприємства, змагаючись між собою, постійно шукають нові способи задоволення потреб споживачів, водночас оптимізуючи використання ресурсів.

Ринок туристичних послуг характеризується особливо високою конкуренцією, яка відбувається як між окремими підприємствами, так і на міжнародному рівні в межах усієї туристичної галузі. Визначаючи конкурентоспроможність туристичних компаній, необхідно враховувати специфічні особливості цієї сфери.

Основний предмет обміну на туристичному ринку – це послуги, що мають низку характерних рис:

- нематеріальна природа, неможливість зберігання та залежність від туристичних підприємств;
- якість послуг безпосередньо залежить від виконавця;



- наявність часової затримки між моментом придбання та споживання продукту;
- територіальна віддаленість споживача від виробника послуг, що потребує тісної співпраці між туристичними операторами різних країн;
- сезонність та нерівномірність туристичного потоку;
- залучення численних посередників у процес створення та реалізації туристичного продукту.

Конкуренція на ринку індустрії туризму постійно зростає, змушуючи підприємства докладати значних зусиль для зміцнення та утримання своїх позицій. Сьогодні боротьба за споживача ведеться не лише в площині якості та асортименту послуг, а й на емоційному рівні, де важливу роль відіграють унікальний досвід та персоналізований підхід до клієнта. Для успішної конкуренції суб'єкти культурного туризму мають орієнтуватися на покращення сервісу, впровадження цифрових технологій, розвиток брендингу та забезпечення високого рівня клієнтоорієнтованості.

Тому, в ході проведеного дослідження пропонуємо такі напрями підвищення конкурентного потенціалу:

- розвиток унікальних туристичних продуктів, зокрема, створення авторських турів, інтерактивних експозицій та тематичних маршрутів;
- залучення сучасних технологій. Для прикладу, цифрові карти, онлайн-екскурсії, використання штучного інтелекту для персоналізації туристичних послуг;
- підвищення рівня сервісу та професійної підготовки кадрів, що передбачає впровадження освітніх програм для гідів, менеджерів та інших працівників галузі;
- підтримка малого та середнього бізнесу у сфері туризму через залучення грантів, кредитних програм та інших стимулів для розвитку культурних ініціатив;
- розширення міжнародного співробітництва, беручи участь у міжнародних туристичних виставках, партнерство з іноземними організаціями.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз та оцінка конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму є важливим завданням для забезпечення сталого розвитку галузі. Дослідження показало, що конкурентоспроможність туристичних підприємств залежить від низки чинників, включаючи рівень культурної спадщини, інфраструктурну забезпеченість, цифровізацію, маркетингові стратегії, рівень сервісу та фінансові можливості. Для успішної адаптації до сучасних викликів необхідне комплексне застосування стратегій розвитку, що включає інноваційні підходи та міжнародне співробітництво.

Останні статистичні дані свідчать про значні коливання у розвитку культурного туризму в Україні через пандемію COVID-19 та військові дії. Проте, спостерігається поступове відновлення внутрішнього туризму, що відкриває перспективи для подальшого зміцнення позицій туристичних

підприємств на ринку. Впровадження новітніх технологій, створення унікальних туристичних продуктів, покращення сервісу та підтримка малого й середнього бізнесу сприятимуть стабільному зростанню галузі.

Таким чином, підвищення конкурентного потенціалу суб'єктів культурного туризму вимагає системного підходу, що поєднує інновації, якість обслуговування та ефективне використання ресурсів. Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку механізмів адаптації галузі до нових умов, вдосконалення політики державного регулювання та залучення інвестицій для забезпечення довгострокового розвитку культурного туризму.

Перспективами подальших досліджень вбачаємо в розробці стратегій адаптації до сучасних викликів, зокрема глобальних криз та економічних змін.

Список використаних джерел

1. Брич В., Галиш Н. Сталий розвиток туристичної індустрії: екологічний та статистичний вимір. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 4. С. 23–30. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42558> (дата звернення: 03.03.2025).
2. Vakhovych I., Matviichuk L., Smal B. Development of the hospitality industry in modern conditions: trends and measures to strengthen competitive advantages. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. № 6(41). P. 494–502. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v6i41.251512>
3. Єрко І. Аналіз і динаміка розвитку суб'єктів туристичної індустрії: соціальна складова. *Економіка та суспільство*. 2024. № 65. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-89> (дата звернення: 05.03.2025).
4. Гузар У., Голод А., Паска М., Феленчак Ю., Федоришина Л. Становлення індустрії гостинності як чинника підвищення конкурентоспроможності національної економіки. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. № 3 (44). С. 208–215. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.3.44.2022.3596>.
5. Якименко-Терещенко Н., Куниця К. Особливості системи управління персоналом та її вплив на конкурентоспроможність підприємств індустрії гостинності. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. 2023. № 6. С.120–126. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/310228> (дата звернення: 05.03.2024).
6. Державне агентство розвитку туризму. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/turistichna-statistika-podatkov-i-nadhodzhennya-vid-turgaluzi-po-regionah> (дата звернення: 05.03.2024).

References

1. Brych, V., Halysh, N. (2020). Stalyi rozvytok turystychnoi industrii: ekolohichni ta statystychnyi vymir. *Ekonomichniy analiz – Economic analysis*, vol. 30, № 4, 23–30. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42558> [in Ukrainian].
2. Vakhovych, I., Matviichuk, L., Smal, B. (2021). Rozvytok industrii hostynnosti v suchasnykh umovakh: tendentsii ta zakhody posylennia konkurentnykh perevah [Development of the hospitality industry in modern conditions: trends and measures to strengthen competitive advantages]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii i praktyky – Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 6(41), 494–502. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v6i41.251512> [in English].
3. Ierko, I. (2024). Analiz i dynamika rozvytku subiektiv turystychnoi industrii: sotsialna skladova [Analysis and dynamics of the development of tourism industry entities: social component]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, (65). doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-89> [in Ukrainian].



4. Huzar, U., Holod, A., Paska, M., Felenchak, Yu., Fedoryshyna, L. (2022). Stanovlennia industrii hostynnosti yak chynnyka pidvyshchennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky [Formation of the hospitality industry as a factor in increasing the competitiveness of the national economy]. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii i praktyky – Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 3(44), 208–215. doi: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.3.44.2022.3596> [in Ukrainian].
5. Iakymenko-Tereshchenko, N., Kunytsia, K. (2023). Osoblyvosti systemy upravlinnia personalom ta yii vplyv na konkurentospromozhnist pidpriemstv industrii hostynnosti [Features of the personnel management system and its impact on the competitiveness of hospitality industry enterprises]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky) – Bulletin of the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (economic Sciences)*, (6), 120–126. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/310228> [in Ukrainian].
6. Derzhavne ahentstvo rozvytku turyzmu. URL: <https://www.tourism.gov.ua/blog/turistichna-statistika-podatkovy-nadhodzhennya-vid-turgaluzi-po-regionah> [in Ukrainian].

Отримано:	29.03.2025	Beérkezett:	2025.03.29	Received:	29.03.2025
Прийнято до друку:	21.04.2025	Elfogadva:	2025.04.21	Accepted:	21.04.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-50-61

УДК 331.1+316.4

Андрій ІЩУК

аспірант кафедри менеджменту та поведінкової психології
Донецького національного університету імені Василя Стуса,
м. Вінниця, Україна

ORCID ID: [0000-0002-2557-3265](https://orcid.org/0000-0002-2557-3265)

e-mail: a.ishchuk@donnu.edu.ua

ТЕОРЕТИЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФОРМ ЛІДЕРСТВА ТА ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ МЕНЕДЖЕРА

Анотація. Проблематика дослідження теоретичних трансформацій форм лідерства полягає у зміні підходів до визначення сутності лідерства та ролі менеджера в сучасних організаціях. Ключовим аспектом є перехід від традиційних авторитарних моделей управління до більш гнучких, адаптивних та демократичних форм лідерства. Метою дослідження є розробка та аналіз логіко-структурної схеми трансформації форм лідерства у його загальній теорії. Автор аналізує теоретичні основи сучасних концепцій лідерства, їхній вплив на ефективність управління в організаціях. Зазначено, що історично лідерство розглядалося як сукупність особистісних рис («теорія великої людини»), а згодом відбувся перехід до поведінкових та ситуаційних теорій, які враховують зовнішні фактори та взаємодію між лідером і підлеглими. У дослідженні наголошується на зміні управлінських парадигм під впливом глобалізаційних та технологічних змін. Проаналізовано відмінності між поняттями «лідер» та «менеджер», підкреслено їх взаємозв'язок в організаціях з погляду різних науковців. Сучасні наукові підходи пропонують розглядати лідерство не лише як процес впливу, а як колективне соціальне явище, що базується на довірі, натхненні та розвитку команди. Особливу увагу приділено концепціям трансформаційного та транзакційного лідерства, які є ключовими у нових моделях управління. Трансформаційний лідер спрямований на довгострокові стратегічні зміни, натомість транзакційний – на контроль і підтримку стабільності в організації. Дослідження також акцентує на новітніх теоретичних підходах, зокрема лідерстві в теорії поведінкової економіки, емоційному й цифровому лідерстві. У результаті проведеного аналізу визначено, що ефективність керівника у сучасних умовах значною мірою залежить від його здатності поєднувати управлінські компетенції з лідерськими якостями, адаптуватися до змінного середовища та впроваджувати інноваційні підходи до управління. Висновки роботи можуть бути корисними для дослідників у сфері менеджменту та керівників-практиків, що прагнуть удосконалити свої лідерські навички.

Ключові слова: форми лідерства, теорія лідерства, трансформаційне лідерство, транзакційне лідерство, цифрове лідерство

JEL Classification: B20, L20, M12

Absztrakt. A vezetés formáinak elméleti átalakulásának kutatása a vezetés lényegének, valamint a menedzser szerepének meghatározásához alkalmazott megközelítések változását vizsgálja a modern szervezetekben. Kulcsfontosságú aspektus a hagyományos autoriter irányítási modellekről a rugalmasabb, adaptívabb és demokratikusabb vezetési formákra való átmenet. A kutatás célja a



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



vezetés formáinak átalakulásának logikai, valamint struktúrált sémájának kidolgozása és elemzése a vezetés átfogó elméletében. A szerző a modern vezetési elméletek elméleti alapjait, azok hatását a szervezetekben való vezetési hatékonyságra vizsgálja. Megállapításra kerül, hogy a történelem során a vezetést személyiségjegyek összességéként kezelték („nagy ember elmélet”), majd átváltottak a viselkedésszerű és helyzeti elméletekre, amelyek figyelembe veszik a külső tényezőket és a vezető, valamint beosztottak közötti interakciókat. A kutatás hangsúlyozza a vezetési paradigmák változását a globalizációs és technológiai változások hatására. Elemzésre kerül a „vezető” és „menedzser” fogalmak közötti különbség, és kiemelt szerepet kap azok kapcsolata különböző tudósok nézőpontjából. A modern tudományos megközelítések a vezetést nem csupán hatásgyakorlási folyamatként, hanem közösségi társadalmi jelenségként értelmezik, amely a bizalomra, inspirációra és a csapat fejlődésére épül. Külön figyelmet kapnak a transzformációs és tranzakcionális vezetés koncepciói, amelyek kulcsfontosságúak az új vezetési modellekben. A transzformációs vezető hosszú távú stratégiai változásokra összpontosít, míg a tranzakcionális vezető a stabilitás fenntartására és ellenőrzésére. A kutatás kiemeli az új elméleti megközelítéseket, például a vezetést a viselkedésgazdaságtan elméletében, az érzelmi és digitális vezetést. Az elemzés eredményeként megállapítják, hogy a vezető hatékonysága a modern környezetben nagy mértékben függ a menedzsmentkompetenciák és a vezetői tulajdonságok egyesítésének képességétől, a változó környezethez, valamint az innovatív vezetési megközelítések alkalmazásától. A kutatás következtetései hasznosak lehetnek a menedzsment kutatásában és a gyakorló vezetők számára, akik törekednek vezetői képességeik fejlesztésére.

Kulcsszavak: vezetési formák, vezetéselmélet, transzformációs vezetés, tranzakcionális vezetés, digitális vezetés

Abstract. The problem of studying theoretical transformations of leadership forms is to change approaches to defining the essence of leadership and the role of a manager in modern organizations. An important aspect is the transition from traditional authoritarian management models to more flexible, adaptive and democratic forms of leadership. The purpose of the study is to develop and analyze a logical-structural scheme for the transformation of leadership forms in its general theory. The author analyzes the theoretical foundations of modern leadership concepts and their impact on the effectiveness of management in organizations. It is noted that historically leadership was considered as a set of personal traits ("theory of the great man"), but later there was a transition to behavioral and situational theories that take into account external factors and the interaction between the leader and subordinates. The study emphasizes the change in management paradigms under the influence of globalization and technological changes. The differences between the concepts of "leader" and "manager" are analyzed, and their relationship in organizations is emphasized from the point of view of various scientists. Modern scientific approaches suggest considering leadership not only as a process of influence, but as a collective social phenomenon based on trust, inspiration and team development. Particular attention is paid to the concepts of transformational and transactional leadership, which are key in new management models. A transformational leader is aimed at long-term strategic changes, while a transactional leader is aimed at controlling and maintaining stability in the organization. The study also focuses on the latest theoretical approaches, in particular, leadership in the theory of behavioral economics, emotional and digital leadership. As a result of the analysis, it was determined that the effectiveness of a leader in modern conditions largely depends on his ability to combine managerial competencies with leadership qualities, adapt to a changing environment and implement innovative approaches to management. The conclusions of the work may be useful for researchers in the field of management and practicing leaders who seek to improve their leadership skills.

Keywords: forms of leadership, leadership theory, transformational leadership, transactional leadership, digital leadership.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності управління в компаніях наразі пов'язують із необхідністю існування лідерських якостей у менеджерів. Існує тенденція розглядати лідерство як процес, відмінний від управління. Лідери покликані генерувати зміни на основі цінностей, ідеалів та емоційного обміну, а менеджери керуються виконанням встановлених зобов'язань й окресленими цілями за раціональними критеріями [5]. Проблематика дослідження теоретичних трансформацій форм лідерства полягає у зміні підходів до визначення сутності лідерства та ролі менеджера в сучасних організаціях. Важливим аспектом є перехід від традиційних авторитарних моделей управління до більш гнучких, адаптивних та демократичних форм лідерства. Сучасні зміни в бізнес-середовищі, зокрема цифровізація, глобалізація та нестабільність ринків, вимагають перегляду ключових лідерських компетенцій. Різноманіття теоретичних підходів створює потребу у комплексному дослідженні взаємозв'язку між стилями лідерства та успішністю менеджера. Одним із викликів є узгодження теоретичних концепцій лідерства з практичними потребами сучасних організацій та очікуваннями співробітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі часто порівнюють категорії «лідер» і «менеджер», доходячи висновків, що менеджер – це адміністратор з чітко визначеним колом оперативних цілей і функцій, який ставить завдання перед підлеглими і забезпечує їх виконання різними методами (командно-адміністративними, економічними, психологічними). Тоді як лідер є новатором, ентузіастом, який завдяки своїм якостям, власним прикладом мотивує підлеглих на виконання завдань і досягнення стратегічних цілей [13, с. 49]. Деякі автори чітко розмежують і протиставляють ці категорії, розрізняючи лідерство і менеджмент і вказуючи на їхні протилежні властивості. Так, В. Бенніс [Error! Reference source not found.] зазначає, що менеджер сконцентрований на виконанні наказів, регулюванні процесів, контролі підлеглих, а лідер фокусується на людях, діє на основі довіри і власних цінностей, змінює чинний порядок і є фундатором традицій. Дж. Максвел [16] відзначає владні повноваження менеджера, авторитаризм, самовпевненість, одноосібність у прийнятті рішень на відміну від лідера, який вчить, надихає людей, є прихильником командної роботи і колективного ухвалення рішень.

Згідно з іншим науковим підходом, який взято за основу даного дослідження, ознаки менеджера і лідера не протиставляються, а взаємодоповнюються. Петер Друкер стверджував, що лідерство зазвичай виникає із зобов'язання служити іншим, а не собі. У своїй книзі «Ефективний керівник» він зазначає, що ефективність управління впливає з питання: «Як я можу найкраще служити іншим?» У цій книзі він відображає погляди на владу від грецької школи до Макіавеллі, і робить це в освіті, яку повинен отримати сучасний менеджер організацій. Це також важливо для розуміння ролі влади та авторитету у сучасних організаціях. Базуючись на своїй моделі менеджменту та знаннях про соціальне функціонування організацій, він закладає основи



сучасних теорій лідерства в організаціях [8]. Наразі лідерство називають однією із функцій керівника, який виконує роль організатора, наставника, представника інтересів команди, генератора інноваційних ідей і поширювача знань [18, с. 9-10]. У такий спосіб формується концепція «нового керівника», який виконує функції менеджера на різних рівнях управління, і водночас є лідером в колективі, володіючи комплексом засобів впливу на людей завдяки наявності та розвитку власних лідерських якостей [17]. В інших джерелах такого керівника називають «управлінським лідером» і наділяють його менеджерськими та лідерськими якостями. Л.Ф. Кожушко та А.С. Щербаков відзначають, що управлінські лідери є більш ефективними управлінцями, ніж просто менеджери або неформальні групові лідери без статусної влади, що проявляється у здатності планувати та реалізовувати організаційні зміни, генерувати ідеї і трансформувати їх у стратегічні цілі [14].

Процеси еволюції теорій лідерства продовжують привертати увагу сучасних науковців. Окремою сферою досліджень є трансформація лідерських якостей та їх практичного прояву в управлінській діяльності. Результати останніх доробок свідчать про необхідність для керівників виходити за межі традиційних моделей поведінки, аби опанувати нові управлінські підходи, здатні ефективно відповідати на виклики трансформаційного середовища [7]. Одні автори відмічають, що формування нового організаційного мислення є визначальним чинником, що суттєво впливає на ефективність лідерських і управлінських практик [4]. При цьому зазначається, що з метою подолання організаційної невизначеності та мінімізації спротиву з боку працівників, доцільним є чітке формулювання бачення змін, що сприятиме становленню нової культури лідерства [10]. Інші автори наполягають на тому, що високий рівень трансформації більшою мірою корелює з управлінськими характеристиками лідерів, а не з організаційними [6]. Водночас підкреслюється, що особливо вагомою є роль CEO у реалізації цих процесів, тоді як інші управлінські ланки постають перед серйозними викликами в умовах трансформації [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з проблематичних умов успішного управління змінами є переосмислення стилів лідерства, що визнається критично необхідним як науковцями, так і самими управлінцями. Тому дослідження трансформації теоретичних підходів у лідерстві від традиційних до нових і новітніх теорій відповідає викликам сучасного світу і потребує актуалізації та узагальнення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розробка та характеристика логіко-структурної схеми трансформації форм лідерства та лідерських якостей менеджера в межах загальної теорії лідерства. Для досягнення основної мети передбачено узагальнення традиційних та нових теорій лідерства, які в своїй еволюції призвели до формування новітніх теоретичних підходів у лідерстві; базуючись на методі концептуального аналізу, поєднати чинні еволюційні теорії та підходи в лідерстві в єдиній наочній схемі, у якій представити також трансформацію лідерських якостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість традиційних теорій, які з посиланням на їх засновників розглядають вітчизняні та закордонні науковці, можна класифікувати відповідно до того, чи наголошують вони на характерних рисах лідера (теорії рис); його поведінці, владі та впливі (теорії поведінки); ситуаційних факторах (теорії непередбачуваних ситуацій). В табл. 1 наведені особливості традиційних теорій лідерства, узагальнені автором на основі вивчення першоджерел та сучасних наукових публікацій.

Узагальнюючи традиційні, нові та новітні теоретичні течії, з метою більш зрозумілого візуального сприйняття доцільно створити логіко-структурну схему загальної теорії лідерства (рис. 1).

Таблиця 1.

Класифікація традиційних теорій лідерства*

Традиційні теорії лідерства	Теоретичні течії (їх засновники та роки розробки)	Основні постулати теорії
1. Теорії рис. Полягають у виявленні соціальних, фізичних, інтелектуальних чи особистісних характеристик, якими володіють лідери і які відрізняють їх від решти населення.	1.1. Теорія Великої Людини (Ф.А. Вудс, Т. Карлайл, Г. Спенсер, Ф. Галтон, середина XX століття)	Лідерами народжуються, а не стають чи навчаються. Лише деякі, дуже рідкісні, люди володіють унікальними характеристиками, щоб бути ефективними лідерами та досягти величч за божественним задумом. Чудові лідери можуть з'явитися, коли потреба в них є великою.
	1.2. Теорія рис (Р.М. Стогділл, Д.М. Кузес, Б.З. Познер, Б. Дж. Хоффман, М. Вебер, 1940-1960-і).	Відмінності між лідерами та їхніми послідовниками зумовлені особистісними рисами. Люди на керівних посадах виявляють більше лідерських рис, ніж підлеглі. Намагання виявлення рис, спільних для ефективних лідерів. Лідерські якості найбільш проявляються під час ситуаційних змін (зокрема досліджувалися риси військових лідерів під час Другої Світової війни).
2. Поведінкові теорії. Лідерство зумовлене поведінкою лідера, а не рисами, якими він володіє. Лідерами стають, а не народжуються. Певній поведінці можна навчитися, щоб забезпечити ефективне лідерство. Лідерство спирається на стиль керівництва	Теорія Х (автократичності) та Теорія Y (демократичності) (Дуглас МакГрегор, 1960)	Теорія Х: працівники вимагають примусу до роботи, контролю, авторитарного керівництва. Лідер-автократ централізує повноваження, обмежує свободу та відповідальність підлеглих; ефективність праці зумовлена збільшеннями влади керівника. Теорія Y: працівники здатні до відповідальності і самоконтролю, участі у прийнятті рішень. Лідер-демократ делегує свої повноваження, налагоджує зворотну комунікацію в організації; ефективність праці залежить від участі підлеглих в процесі управління.
	2.2. Теорії шкалування стилів управління (Р. Лайкерт, Р.	Різні моделі поведінки були згруповані разом і позначені за відповідними шкалами стилів управління.



Традиційні теорії лідерства	Теоретичні течії (їх засновники та роки розробки)	Основні постулати теорії
	Тенненбаум і В. Шмідт, Р.Блейк і Дж.Моутон, 1960-1970-і)	
3. Ситуаційні теорії. Враховують обставини, в умовах яких здійснюється вплив лідера на послідовника. Ефективність лідерства залежить від здатності лідера діагностувати ситуацію.	3.1. Теорія контингентності (Ф.Фідлер, 1967)	Існують три ситуаційні змінні, які впливають на здатність досягти ефективного лідерства: відносини між лідером і послідовниками, структура завдання, влада, якою користується лідер.
	3.2. Теорія цілей (Р. Хаус, 1971)	Лідери здатні мотивувати своїх послідовників, переконуючи їх, що, докладаючи значних зусиль, можна досягти цінних результатів. Тому лідери направляють своїх підлеглих на досягнення цих цілей. Виділяються стилі лідерства: директивне, підтримуюче, партнерське й орієнтоване на досягнення.
	3.3. Теорія життєвого циклу лідерства (П. Херсі і К.Бланшар, 1969)	Лідер здатний вибирати тип поведінки з урахуванням рівня професійної та психологічної зрілості підлеглих.
	3.4. Теорія заміників лідерства (С. Керр і Дж.Джерміер, 1978)	Існують групи факторів, які роблять лідерство непотрібним у деяких ситуаціях, зокрема: досвід і потенціал підлеглих, чіткість завдань, структура організації. Окремі фактори діють як нейтралізатори лідерства або роблять його непотрібним (замінники).
	3.5. Теорія нормативного рішення (В.Врум і Ф.Йеттон, 1973)	Пропонуються різні процедури для прийняття рішень, які можуть призвести до ефективних наслідків залежно від контексту, в якому вони розроблені. Деякі з цих процедур: автократичні рішення лідера, автократичні рішення після збору додаткової інформації, індивідуальні консультації, консультації з групою, групові рішення.
	3.6. -Теорія когнітивних ресурсів. (Ф. Фідлер і Дж. Гарсія, 1987)	В умовах певних ситуаційних змінних, таких як міжособистісний стрес, підтримка групи, складність завдань тощо деякі когнітивні ресурси (інтелект, досвід, технічний досвід) впливають на ефективність лідерства.
	3.7.Теорія взаємодії: лідер-середовище-підлеглий (Дж.Воффорд, 1982)	Вплив поведінки лідера на продуктивність підлеглих опосередковується чотирма змінними: здатністю виконувати завдання, мотивацією до виконання завдань, чіткими та відповідними ролями та наявністю або відсутністю обмежень середовища.

*Сформовано автором за [2, 3, 9, 12, 19, 20]

Традиційні теорії лідерства беруть свій початок з теорії великої людини, у якій стверджується, що лідери народжені, щоб керувати, і володіють для цього певними характеристиками. Теорія рис розвинулась на основі теорії великої людини та зазначає, що лідерами можна народитися або стати, і що для ефективного лідера необхідна комбінація певних характеристик.

Потім прийшла поведінкова теорія, яка стверджувала, що лідери спираються в основному на свою поведінку, а не тільки на особистісні якості. Надалі було визнано, що на поведінку лідера впливають чинники навколишнього середовища, і серед теоретичних течій з'явилися ситуаційні теорії лідерства. Тож традиційна епоха включає перехід від зосередження на персональних рисах лідерів до вивчення складних взаємозв'язків між лідером, підлеглими та середовищем.

Ускладнення економічних та організаційних відносин всередині компаній та глобалізаційні зміни призвели до появи *нового* лідерства. Традиційні погляди на лідерство, в основу яких полягав односторонній ієрархічний вплив лідерів на підлеглих, стають все менш актуальними з огляду на складність сучасного світу. Згодом було з'ясовано, що в умовах швидких змін під впливом технологічних та інших інновацій виникають більш складні відносини в системі лідерства з перенесенням уваги на зворотну поведінку підлеглих.

За словами S. Benmira та M. Agboola, в процесі еволюції теорій лідерства відбувається зміщення уваги з характеристик і поведінки лідерів до більш системної перспективи, зосереджуючись на лідерстві як колективному соціальному процесі, що є результатом взаємодії багатьох факторів.

Автори підкреслюють, що нові теорії лідерства, які виникають, намагаються впоратися з новою реальністю організацій і бізнесу, що призводить до нових і більш відповідних визначень ролей лідера, послідовника та ситуації [2].

На думку авторів D. A. Cernas Ortiz та P. Mercado Salgado, нові теорії лідерства відрізняються не лише обґрунтуваннями відносин між керівниками і співробітниками, але й фундаментальними припущеннями щодо центральних аспектів онтології, епістемології, методології, природи людини та суспільства [3].

Нова ера в розвитку теорій лідерства започаткована обґрунтуванням трансформаційного і трансакційного лідерства. Ці теорії є наразі чи не найбільш розробленими та дослідженими. Їх засновником є Бернард Морріс Басс, який зокрема базувався на ідеях Роберта Хауса та Джеймса МакГрегора Бернса. Трансформаційне лідерство спрямоване на досягнення довгострокових цілей і стратегічних змін в організації.



Рис. 1. Традиційні, нові та новітні теоретичні підходи у загальній теорії лідерства*

**Складено автором*

Модель трансформаційного лідерства є придатною для компаній, які динамічно розвиваються, зокрема, у сфері ІТ бізнесу. Серед компонентів трансформацій Б.М. Басс виділяє наступні [1]:

ідеалізований вплив – трансформаційний лідер поводить себе як взірці для підлеглих, демонструючи високі стандарти ділової і моральної поведінки, а підлеглі, своєю чергою, ідеалізують лідера, наділяючи його бажаними здібностями, наполегливістю і цілеспрямованістю;

наснажлива мотивація – трансформаційний лідер мотивує та надихає підлеглих шляхом створення у них чіткого уявлення про майбутні досягнення («переконливого бачення майбутнього», проявляючи власні та викликаючи у співробітників ентузіазм і оптимізм);

інтелектуальна стимуляція – трансформаційний лідер спонукає підлеглих на креативне та інноваційне мислення, самовдосконалення, зосереджується на командній роботі, заохочує появу нових підходів і ідей, якщо воно навіть не збігаються з його власними;

індивідуальний підхід – трансформаційний лідер визнає індивідуальні відмінності підлеглих, проявляє персоналізований підхід до навчання, мотивації, заохочення.

Трансакційне лідерство не зосереджується на стратегічних змінах в організації, а спрямоване на досягнення короткострокових цілей, виконанні повсякденних задач та збереженні поточного стану. При цьому широко застосовується винагороди за виконання завдань або покарання за їх невиконання, які називаються «транзакціями». Дана модель придатна для компаній (середніх і великих, наприклад, мережа закладів швидкого харчування McDonald's) які досягли бажаного рівня розвитку і не передбачають революційних організаційних чи технологічних змін.

У сучасному мінливому та непередбачуваному середовищі суспільства дедалі більше поляризуються та стають вимогливішими у делегуванні соціальних повноважень. Сучасні компанії та публічні установи рухаються до більш горизонтальних і прозорих організаційних структур, стають набагато гнучкішими та адаптуються до таких трансформацій, як існування груп інтересів, зміна поколінь тощо, які приносять нові форми споживання інформації. З огляду на ці виклики від керівництва вимагають лідерства, що відповідає новим економічним, діловим та соціальним тенденціям. В епоху нового лідерства також виникли і продовжують розвиватися теорії лідерства, орієнтованого на послідовників [2, 19]: спільне, колективне, колабораційне, латеральне, командне, інклюзивне, комплексне лідерство. Функціонування цих моделей залежить від взаємовідносин між лідерами і послідовниками в умовах організаційної культури, що склалася, та групових цінностей, а не від норм і правил, встановлених вищим керівництвом. Ці моделі є елементами теорії ціннісного лідерства, яке наразі є найбільш перспективним [15].

Теорія лідерства продовжує змінюватися з часом. *Новітні теоретичні підходи* у лідерстві ще знаходяться в процесі формування, складаються з окремих неузгоджених та обмежених положень, і, базуючись на практичному досвіді, характеризуються відсутністю комплексних узагальнень, які надалі об'єднують поодинокі знахідки. До таких новітніх течій у загальній теорії лідерства можна віднести лідерство у поведінковій економіці, емоційне лідерство, цифрове лідерство.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вивчення історичного розвитку теорій лідерства показує, що кожна з них має свої переваги та недоліки і є частинами загальної теорії лідерства. У традиційних теоріях



лідерства менеджер є контролером і авторитетом, що визначає правила і керує командою за допомогою директивних методів. У нових і новітніх теоріях лідерство орієнтоване на розвиток, взаємодію, емоційний інтелект, інновації та зростання команди. Це вимагає від менеджера більшої гнучкості, здатності мотивувати й надихати працівників, а також бути адаптивним до змін і відкритим до нових підходів.

В результаті дослідження було охарактеризовано чинні еволюційні теорії та підходи в лідерстві, а також здійснено їх узагальнення у логіко-структурній схемі, де наочно наведено відповідність лідерських якостей менеджерів традиційним, новим і новітнім теоріям.

У сучасному складному, динамічному та глобалізованому середовищі жодна окрема теорія не здатна розв'язати всі проблеми лідерства в управлінні організацією. Тому варто застосовувати на практиці ті теоретичні здобутки, які відповідають рівню і динаміці розвитку компанії, її організаційній культурі та технологічному стану. Час вимагає від лідерів здатності швидко адаптуватися до технологічних змін і прогресу, знань тенденцій, переваг та способів використання технологій.

В подальших дослідженнях передбачається зосередити увагу на емпіричному застосуванні останніх теоретичних здобутків та вивченні напрямів трансформації лідерських якостей менеджерів, зокрема під впливом цифрових інновацій. У розвитку е-навичок менеджерів шляхом отримання освіти у сфері цифрових технологій зацікавлені компанії, для яких залучення та навчання компетентних керівників є фактором ринкової конкурентоспроможності.

Список використаних джерел

1. Bass B.M. Transformational leadership / Bernard M. Bass, Ronald E. Riggio. 2nd ed. Lawrence Erlbaum Associates, 2006. 297 p.
2. Benmira S., Agboola M. Evolution of leadership theory. *BMJ Leader*. 2021. №5. Pp. 3–5.
3. Cernas Ortiz D. A., Mercado Salgado P. Teorías de liderazgo en organizaciones: clasificación paradigmática y oportunidades de investigación. *CIENCIA ergo-sum*. 2023. 30(3).
4. Evans N., Qureshi A., Miklosik A. Digital enterprise transformation: Lessons learnt from expert experience. *Proceedings of the European Conference on Knowledge Management: Conference Paper*. 2022. C. 268–275.
5. Lupano Perugini M.L., Castro Solano A. Estudios sobre el liderazgo. *Teorías y evaluación. Psicodebate. Psicología, Cultura y Sociedad*. 2006. № 6. Pp. 107–122.
6. Porfírio J. A., Carrilho T., Felício J. A., Jardim J. Leadership characteristics and digital transformation. *Journal of Business Research*. 2021. №124. C. 610–619.
7. Rakovic L., Maric S., Djordjevic Milutinovic L., Vukovic V., Bjekic R.. The role of leadership in managing digital transformation: Asystematic literature review. *E&M Economics and Management*. 2024. №27(2). C. 87–107.
8. Rivera J. Management y Liderazgo en Peter Drucker. *Capital Humano*. 2006. № 195. Pp. 38–44.
9. Sánchez Santa-Bárbara E. Teoría del liderazgo situacional en la Administración local: validez del modelo. *Psicothema*. 2000. Vol. 12. № 3. Pp. 435–439.
10. Sokolović B., Katić I., Grubić-Nešić L., Ivanišević A., Pavlović A. The specific role of transformational leadership in the organizational culture of service organizations. *Anali Ekonomskog Fakulteta u Subotici*. 2022. №47. C. 131–145.
11. Bennis, W. On Becoming a Leader. New York: Basic Books, 1989.

12. Везомська С.Ж. Теорії лідерства: формування та сучасний стан дослідження. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2021. №11.
13. Клочко А.О. Лідерство як модель ефективного управління освітньою організацією. Освітнє лідерство: від теорії до практики : монографія / авт. кол. ; за наук. ред. В. Р. Міляєвої ; Київський університет імені Бориса Грінченка [Електронне видання]. Київ; Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов. 2021. 296 с. URL: <https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/36659>. С. 47-59 (дата звернення: 02.03.2025).
14. Кожушко Д.Ф., Щербакова А.С. Лідерство як передумова ефективної системи менеджменту організації. *Вісник НУВГП. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип.4 (92). С. 85-95.
15. Кочубей Т., Семенов А. Сучасні теорії лідерства: теоретичний аспект. *Психолого-педагогічні проблеми сільської школи*. 2012. № 40. С. 176-184.
16. Maxwell J. *Developing the Leader Within You*. Thomas Nelson, 1993. 224p .
17. Маркіна І.А., Вороніна В.Л., Дмитренко І.А. Лідерство як феномен сучасного менеджменту. *Економічний простір*. 2020. № 159. С. 88-91.
18. Сергєєва Л. М., Кондратьєва В. П., Хромей М. Я. Лідерство: навч. посібн. /за наук. ред. Л. М. Сергєєвої. Івано-Франківськ. «Лілея- НВ». 2015. 296 с.
19. Чорний А. В. Сучасні теорії лідерства: загальний огляд та структурна модель. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 9(37). С. 78–84.
20. Якушко Н.О. Теорії лідерства: генеза та сучасні інтерпретації. *Право та державне управління*. 2016. №4 (25). С. 130-135.

References

1. Bass B.M. (2006). Transformational leadership / Bernard M. Bass, Ronald E. Riggio. 2nd ed. Lawrence Erlbaum Associates, 297 p.
2. Benmira S., Agboola M. (2021). Evolution of leadership theory. *BMJ Leader*. №5. Pp. 3–5. doi:10.1136/leader-2020-000296
3. Cernas Ortiz D. A., Mercado Salgado P. (2023). Teorías de liderazgo en organizaciones: clasificación para-digmática y oportunidades de investigación. *CIENCIA ergo-sum*. 30(3). <http://doi.org/10.30878/ces.v30n3a10>.
4. Evans N., Qureshi A., Miklosik A. (2021). Digital enterprise transformation: Lessons learnt from expert experience. *Proceedings of the European Conference on Knowledge Management: Conference Paper*. Pp. 268–275.
5. Lupano Perugini M.L., Castro Solano A. (2006). Estudios sobre el liderazgo. *Teorías y evaluación. Psicodebate. Psicología, Cultura y Sociedad*. № 6. Pp. 107-122.
6. Porfírio J. A., Carrilho T., Felício J. A., Jardim J. (2021). Leadership characteristics and digital transformation. *Journal of Business Research*. №124. Pp. 610–619.
7. Rakovic L., Maric S., Djordjevic Milutinovic L., Vukovic V., Bjekic R. (2024). The role of leadership in managing digital transformation: A systematic literature review. *E&M Economics and Management*. №27(2). Pp. 87-107.
8. Rivera J. Management y Liderazgo en Peter Drucker (2006). *Capital Humano*. № 195. Pp. 38-44.
9. Sánchez Santa-Bárbara E. (2000). Teoría del liderazgo situacional en la Administración local: validez del modelo. *Psicothema*. Vol. 12. № 3. Pp. 435-439.
10. Sokolović B., Katić I., Grubić-Nešić L., Ivanišević A., Pavlović A. (2022). The specific role of transformational leadership in the organizational culture of service organizations. *Anali Ekonomskog Fakulteta u Subotici*. №47. Pp. 131–145.
11. Bennis, W. *On Becoming a Leader*. New York: Basic Books, 1989.
12. Verezomska S.Zh. (2021). Teorii liderstva: formuvannia ta suchasnyi stan doslidzhennia. [Leadership Theories: Formation and Current State of Research]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka"*. - International Scientific Journal "Internauka". №11[in Ukrainian].



13. Klochko A.O. (2021). Liderstvo yak model efektyvnoho upravlinnia osvithoiu orhanizatsiiei. [Leadership as a model of effective management of an educational organization]. Osvitnie liderstvo: vid teorii do praktyky : monohrafiia. [Educational leadership: from theory to practice: monograph]. Kyiv; Kryvyi Rih : Vyd. R. A. Kozlov. 296 p. URL: <https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/36659>. C. 47-59 [in Ukrainian] (accessed: 02.03.2005).
14. Kozhushko D.F., Shcherbakova A.S. (2020). Liderstvo yak peredumova efektyvnoi systemy menedzhmentu orhanizatsii. [Leadership as a prerequisite for an effective organization management system]. Visnyk NUVHP. Seriya: Ekonomichni nauky. - Bulletin of the Ukrainian University of Economics. Series: Economic Sciences. Vol.4 (92). Pp. 85-95 [in Ukrainian].
15. Kochubei T., Semenov A. (2012). Suchasni teorii liderstva: teoretychnyi aspekt. [Modern theories of leadership: theoretical aspect]. Psykholoho-pedahohichni problemy silskoi shkoly. - Psychological and pedagogical problems of rural schools. № 40. P. 176-184 [in Ukrainian].
16. Maxwell J. Developing the Leader Within You. Thomas Nelson, 1993. 224p .
17. Markina I.A., Voronina V.L., Dmytrenko I.A. (2020). Liderstvo yak fenomen suchasnoho menedzhmentu. [Leadership as a phenomenon of modern management]. Ekonomichniy prostir. - Economic space. № 159. Pp. 88-91. [in Ukrainian].
18. Serheieva L.M., Kondratieva V.P., Khromei M. Ya. (2015). Liderstvo: navch. posibn. [Leadership: A Study Guide]. Ivano-Frankivsk. «Lileia- NV». 296 p. [in Ukrainian].
19. Chornyi A.V. (2018). Suchasni teorii liderstva: zahalnyi ohliad ta strukturna model. [Modern Leadership Theories: General Overview and Structural Model.]. Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriya «Ekonomika». - Scientific Notes of the National University "Ostroh Academy". Series "Economy". № 9(37). Pp. 78-84. [in Ukrainian].
20. Yakushko N.O. (2016). Teorii liderstva: geneza ta suchasni interpretatsii. [Leadership theories: genesis and contemporary interpretations]. Pravo ta derzhavne upravlinnia. - Law and public administration. №4 (25). Pp. 130-135 [in Ukrainian].

Отримано:	13.03.2025	Beérkezett:	2025.03.13	Received:	13.03.2025
Прийнято до друку:	18.04.2025	Elfogadva:	2025.04.18	Accepted:	18.04.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-62-76

УДК 338.45:621-047.44(477)

Ірина КУДІНОВА

к.е.н., доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної справи та туризму
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

ORCID ID: [0000-0002-1324-3840](https://orcid.org/0000-0002-1324-3840)

Scopus Author ID: [57224213551](https://orcid.org/57224213551)

e-mail: ikudinova@nubip.edu.ua

(Corresponding author)

Вікторія САМСОНОВА

к.е.н., доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної справи та туризму
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна

ORCID ID: [0000-0003-2565-2497](https://orcid.org/0000-0003-2565-2497)

Scopus Author ID: [57226573796](https://orcid.org/57226573796)

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ: ДОСВІД, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку сільського зеленого туризму в країнах Європейського Союзу та можливості їх адаптації до українських реалій. Визначено основні фактори успішного розвитку цього напрямку, серед яких державна підтримка, розвиток інфраструктури, маркетинг і брендування, а також принципи сталого розвитку. Аналіз європейського досвіду дозволяє виокремити ефективні механізми державного фінансування, податкові стимули, інтеграцію агротуризму в загальну туристичну політику та активне залучення місцевих громад до розвитку туристичних ініціатив.

Відзначено, що в Україні сільський зелений туризм має значний потенціал, особливо з огляду на багатий природний і культурний ресурсний потенціал, а також зростаючий попит на екологічно чистий відпочинок. Водночас його розвиток стримується низкою проблем, зокрема недостатнім рівнем державної підтримки, слабкою інфраструктурою, відсутністю системного підходу до маркетингу та низькою інтеграцією у міжнародний туристичний ринок. Проаналізовано основні сучасні тенденції розвитку сільського зеленого туризму в Європі, серед яких сталий розвиток, автентичність і локальність, активний відпочинок, цифровізація, тематичний туризм і фермерський туризм. Розглянуто успішні приклади з Франції, Італії, Іспанії, Німеччини та Австрії, які демонструють ефективні підходи до розвитку сільського туризму, включаючи підтримку місцевих громад, створення якісної інфраструктури та використання сучасних технологій.

Особливу увагу приділено впливу воєнних реалій на розвиток сільського туризму в Україні. Визначено ключові фактори, що сприяють його зростанню, серед яких безпечність сільської місцевості, психологічне розвантаження, підтримка місцевої економіки, внутрішнє переміщення населення та відновлення національної ідентичності. Водночас акцентовано на





необхідності державної підтримки, розвитку туристичної інфраструктури та активного просування українського сільського туризму на міжнародній арені.

Зроблено висновок, що ефективна адаптація європейського досвіду може стати потужним імпульсом для розвитку сільського зеленого туризму в Україні, сприяючи його інтеграції у європейський туристичний простір та забезпеченню сталого розвитку сільських територій.

Ключові слова: сільський зелений туризм, агротуризм, сталий розвиток, європейський досвід, туристична інфраструктура, тематичний туризм, фермерський туризм.

JEL Classification: L83, Q01

Absztrakt. A cikk a vidéki zöld turizmus fejlődésének jelenlegi tendenciáit vizsgálja az Európai Unió tagállamaiban, valamint azok adaptálhatóságát az ukrajnai környezethez.

A tanulmány azonosítja a terület sikeres fejlődésének fő tényezőit, beleértve az állami támogatást, az infrastruktúra-fejlesztést, a marketinget és a márképítést, valamint a fenntartható fejlődés alapelveit. Az európai tapasztalatok elemzése lehetővé teszi az állami finanszírozás hatékony mechanizmusainak, az adókedvezményeknek, az agrárturizmus általános turizmuspolitikába történő integrálásának, valamint a helyi közösségek aktív bevonásának a turisztikai kezdeményezések fejlesztésébe való kiemelését. Megállapításra kerül, hogy Ukrajnában a vidéki zöld turizmus jelentős potenciállal bír, különösen a gazdag természeti és kulturális erőforrások, valamint az ökológiai szemléletű pihenés iránti növekvő kereslet fényében. Ugyanakkor a fejlődését számos tényező korlátozza, mint például az alacsony szintű állami támogatás, a gyenge infrastruktúra, a marketingstratégia hiánya, valamint a nemzetközi turizmuspiacra való alacsony integráció.

A cikkben elemzésre kerülnek az európai vidéki zöld turizmus fejlesztésének főbb trendjei, mint például a fenntartható fejlődés, az autentikusság és a helyi jelleg, az aktív pihenés, a digitalizáció, a tematikus turizmus és a gazdálkodói turizmus. Bemutatásra kerülnek sikeres példák Franciaországból, Olaszországból, Spanyolországból, Németországból és Ausztriából, amelyek hatékony megközelítéseket alkalmaznak a vidéki turizmus fejlesztésében, beleértve a helyi közösségek támogatását, a minőségi infrastruktúra kiépítését és a modern technológiák alkalmazását.

Külön figyelem van fordítva a háborús helyzet hatásaira Ukrajnában. Meghatározásra kerülnek azok a kulcsfontosságú tényezők, amelyek hozzájárulnak a vidéki turizmus növekedéséhez, mint például a vidéki területek biztonsága, a pszichológiai felüdülés, a helyi gazdaság támogatása, a belső migráció és a nemzeti identitás helyreállítása. A cikk hangsúlyozza az állami támogatás szükségességét, a turizmus infrastruktúrájának fejlesztését és az ukrajnai vidéki turizmus nemzetközi népszerűsítését.

A tanulmány arra a következtetésre jut, hogy az európai tapasztalatok sikeres adaptálása jelentős impulzust adhat a vidéki zöld turizmus fejlődésének Ukrajnában, elősegítve annak integrálódását az európai turizmus térségébe, valamint a vidéki területek fenntartható fejlődését.

Kulcsszavak: vidéki zöld turizmus, agrárturizmus, fenntartható fejlődés, európai tapasztalat, turizmus infrastruktúra, tematikus turizmus, farmgazdálkodási turizmus.

Abstract. The article examines the current trends in the development of rural green tourism in the countries of the European Union and the possibilities of their adaptation to Ukrainian realities. The author identifies the main factors of successful development of this area, including state support, infrastructure development, marketing and branding, as well as the principles of sustainable development. The analysis of the European experience allows us to identify effective mechanisms of state financing, tax incentives, integration of agritourism into the general tourism policy and active involvement of local communities in the development of tourism initiatives.

It is noted that rural green tourism in Ukraine has significant potential, especially given the rich natural and cultural resource potential, as well as the growing demand for environmentally friendly recreation. At the same time, its development is constrained by a number of problems, in particular, an insufficient level of state support, weak infrastructure, the lack of a systematic approach

to marketing and low level of integration into the international tourism market. The main current trends in the development of rural green tourism in Europe are analyzed, including sustainable development, authenticity and localism, active recreation, digitalization, thematic tourism and farm tourism. Successful examples from France, Italy, Spain, Germany and Austria are considered, which demonstrate effective approaches to the development of rural tourism, including support for local communities, creation of high-quality infrastructure and use of modern technologies.

Particular attention is paid to the impact of military realities on the development of rural tourism in Ukraine. The key factors contributing to its growth are identified, including security in rural areas, psychological relief, support for the local economy, internal displacement of the population and restoration of national identity. At the same time, authors emphasize the need for state support, development of tourism infrastructure and active promotion of Ukrainian rural tourism in the international arena.

It is concluded that the effective adaptation of European experience can become a powerful impetus for the development of rural green tourism in Ukraine, facilitating its integration into the European tourism space and ensuring sustainable development of rural areas.

Keywords: rural green tourism, agritourism, sustainable development, European experience, tourist infrastructure, thematic tourism, rural tourism.

Постановка проблеми. Сільський зелений туризм є важливим інструментом сталого розвитку сільських територій, сприяючи диверсифікації місцевої економіки, збереженню культурної спадщини та підвищенню рівня зайнятості населення. У країнах Європейського Союзу ця сфера успішно інтегрована в загальну туристичну політику, демонструючи високий рівень підтримки з боку держави, розвинуту інфраструктуру та ефективні моделі співпраці між зацікавленими сторонами.

В Україні сільський зелений туризм має значний потенціал, зокрема завдяки природним, історико-культурним ресурсам та зростаючому попиту на екологічно чистий відпочинок. Водночас розвиток цього напрямку стикається з низкою викликів, серед яких недостатній рівень державної підтримки, відсутність системного підходу до маркетингу та брендування, низька якість інфраструктури та слабка інтеграція у міжнародний туристичний ринок.

З огляду на успішний досвід європейських країн, постає необхідність вивчення сучасних тенденцій розвитку сільського зеленого туризму, аналізу механізмів його підтримки та визначення перспективних шляхів адаптації європейських підходів в умовах України. Це дозволить сформувати ефективні стратегії розвитку галузі, сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності та інтеграції до європейського туристичного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток сільського зеленого туризму в Україні, зокрема в контексті європейського досвіду, активно досліджується в останні роки науковцями О. А. Бойко, Л. В. Безкоровайною, Н. С. Венгерською, В. Г. Воронковою, В.А. Кіптенко, М.М., Король, А.І. Кадар, А. О. Осаул, С. В. Омелянчик, О. Г. Череп.

У статті Кіптенка В.А. (2024) "Європейські вектори сільського туризму" акцентується увага на ключових європейських тенденціях, які формують



сучасний стан сільського туризму. Автор пропонує детальний аналіз основних європейських моделей розвитку сільського туризму, таких як екологічна сталість, використання природних ресурсів, інтеграція місцевих культурних практик та підтримка малих сільських господарств. Стаття також підкреслює важливість правильного використання природних ресурсів для забезпечення довгострокового розвитку цієї галузі, що є актуальним і для України [1].

У свою чергу, Король М.М. та Кадар А.І. (2021) у статті "Аналіз Європейського досвіду організації зеленого туризму" детально розглядають специфіку організації зеленого туризму в європейських країнах. Автори акцентують увагу на досвіді країни ЄС у створенні ефективних туристичних маршрутів, інфраструктури, що підтримує екологічні ініціативи, та на важливості партнерства між державними та приватними структурами для успішного розвитку зеленого туризму. Вони наголошують, що для успішної інтеграції досвіду ЄС в український контекст необхідно врахувати особливості місцевого економічного, екологічного та культурного середовища [2].

У навчально-практичному посібнику "Диверсифікація європейського сільського туризму через збалансованість та креативність" (2022) під редакцією А. В. Череп та Н. С. Венгерської автори розглядають ключові аспекти розвитку сільського туризму в контексті європейських векторів. Зокрема, вони аналізують моделі диверсифікації туристичних продуктів, що включають агротуризм, екотуризм, культурний та гастрономічний туризм, наголошуючи на важливості збалансованого розвитку, який враховує економічні, соціальні та екологічні аспекти. Вони також підкреслюють роль креативності та інновацій у створенні унікальних туристичних пропозицій, а також важливість правильного використання природних ресурсів та екологічної сталості. Автори надають практичні рекомендації щодо застосування європейського досвіду в Україні, включаючи поради щодо створення туристичних продуктів, маркетингових стратегій та залучення фінансування [3, 4].

Незважаючи на значну кількість досліджень у галузі сільського зеленого туризму, бракує комплексних наукових праць, які б містили практичні рекомендації щодо впровадження європейського досвіду в розвиток цієї сфери в Україні, а також здійснювали системний аналіз законодавчих ініціатив та адаптації міжнародних практик. Проведення таких досліджень є необхідним для формулювання ефективних стратегій розвитку зеленого туризму, збереження культурної спадщини та сталого використання природних ресурсів на сільських територіях України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість наукових досліджень, присвячених розвитку сільського зеленого туризму, залишається низка невирішених питань, які потребують детальнішого аналізу. Зокрема, недостатньо вивченими є такі аспекти, як адаптація європейського досвіду до українських реалій, інтеграція українського сільського зеленого туризму в європейський туристичний простір та сталий розвиток і екологічна складова.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз європейського досвіду розвитку сільського зеленого туризму, визначення основних тенденцій і перспектив його розвитку в Україні з урахуванням інтеграційних процесів та світових практик.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільський зелений туризм є одним із пріоритетних напрямів розвитку туризму в Європейському Союзі. У багатьох країнах ЄС (Франція, Італія, Німеччина, Австрія, Іспанія, Польща) ця сфера отримала потужний імпульс завдяки державній підтримці, інтеграції до загальної туристичної політики та ефективному залученню місцевих громад.

Основні фактори успішного розвитку сільського туризму в Європі:

- державна підтримка та фінансування (у багатьох країнах (Австрія, Ірландія, Фінляндія, Польща, Іспанія) діють спеціальні програми субсидування, грантового фінансування та податкових пільг для фермерів і підприємців, що розвивають туристичні ініціативи в сільській місцевості) [5,6];

- розвинена інфраструктура (європейські країни активно інвестують у транспортну доступність, стандарти якості житла, гастрономічний туризм, агротуристичні комплекси та екологічні маршрути);

- маркетинг і брендування (популяризація регіональних продуктів, автентичної кухні та культурної спадщини сприяє підвищенню туристичної привабливості сільських територій);

- стійкість і екологічність (європейська модель сільського туризму базується на концепції сталого розвитку, що передбачає збереження природних ресурсів та автентичного способу життя місцевих громад).

Зважаючи на важливість для європейської економіки та зайнятості, ЄС рішуче підтримує туристичний сектор разом із стійкими принципами сільського туризму. 4 лютого 2022 року представлено Перехідний шлях для туризму (ЕС, 2022), а 1 грудня 2022 року прийнято Європейський порядок денний для туризму до 2030 року (Council of the European Union (EU), 2022). Це основні документи, що викладають поточне бачення політики ЄС у сфері туризму [1,7,8].

Сільський зелений туризм в Європі переживає період активного розвитку, адаптуючись до сучасних вимог та потреб туристів. На сьогоднішній день в європейському сільському туризмі спостерігаються такі тенденції (табл. 1).

Таблиця 1

Сучасні тенденції розвитку сільського зеленого туризму в Європі*

Тенденція	Опис	Приклади	Країна
Сталий розвиток	Мінімізація негативного впливу на довкілля, підтримка місцевих громад.	Використання відновлюваних джерел енергії, екотранспорт, управління відходами, сертифікація еко-житла.	Швеція, Німеччина, Австрія (екотуризм, стійкі ферми, екологічні стандарти)
Автентичність та локальність	Занурення в місцеву культуру, традиції, ремесла, кухня.	Агротуризм, дегустація місцевих продуктів, майстер-класи з ремесел, участь у	Італія, Іспанія (агротуризм у Тоскані, сталий туризм в Андалусії,



Тенденція	Опис	Приклади	Країна
		місцевих фестивалів.	локальна кухня, сімейні ферми)
Активний відпочинок	Піші та велосипедні прогулянки, кінні походи, риболовля, каякінг.	Марковані маршрути, пункти прокату спорядження, послуги інструкторів, еко-парки.	Австрія (альпійські маршрути, велотуризм, піші походи)
Цифровізація	Використання цифрових технологій для доступу до інформації, бронювання послуг, навігації.	Мобільні додатки, онлайн-платформи, соціальні мережі, віртуальні тури.	Естонія (онлайн-бронювання агросадіб, мобільні туристичні додатки)
Тематичний туризм	Спеціалізовані програми та послуги, орієнтовані на певні інтереси туристів.	Винний туризм, гастрономічний туризм, екотуризм, культурний туризм, фототуризм, спостереження за птахами.	Франція (винні маршрути в Бордо, сирні тури в Нормандії),
Фермерський туризм	Безпосередня взаємодія з фермерами, участь у сільськогосподарських роботах.	Відвідування фермерських господарств, участь у зборі врожаю, дегустація свіжих продуктів.	Нідерланди та Франція (відвідування фермерських господарств, збори врожаю)

* Сформовано авторами за джерелами [4,9]

Сучасний сільський зелений туризм в Європі – це багатогранне явище, яке поєднує в собі екологічну відповідальність, культурну автентичність, активний відпочинок та використання сучасних технологій. Він орієнтований на задоволення різноманітних потреб туристів, надаючи їм можливість не лише відпочити на природі, але й отримати унікальний досвід, познайомитися з місцевою культурою та підтримати сталий розвиток сільських територій.

Сьогодні в Європі можна спостерігати значну конкуренцію в сфері надання послуг зеленого туризму (рис. 1).

З рис. 1, видно, що першість в популярності сільського туризму тримають Нідерланди, де кількість сільських туристів складає 39%, друге місце у Данії – 35%, на третій позиції Німеччина – 34%, у Великобританії, Франції та Португалії – 29%, Іспанії та Ірландії – 27 %.

Досвід розвитку сільського зеленого туризму в Європі є корисним орієнтиром для України, оскільки багато європейських країн змогли перетворити цей напрямок на потужний економічний сектор. Одним із найуспішніших прикладів є Франція, де агротуризм та екотуризм стали невід’ємною частиною національної туристичної галузі [10]. Французькі фермери активно залучені до туризму, пропонуючи відвідувачам дегустації місцевих продуктів, екскурсії виноробнями, а також можливість проживати у сільських садибах. Державна

підтримка, податкові пільги та сертифікаційні програми сприяють високому рівню якості послуг та збереженню сільських територій.

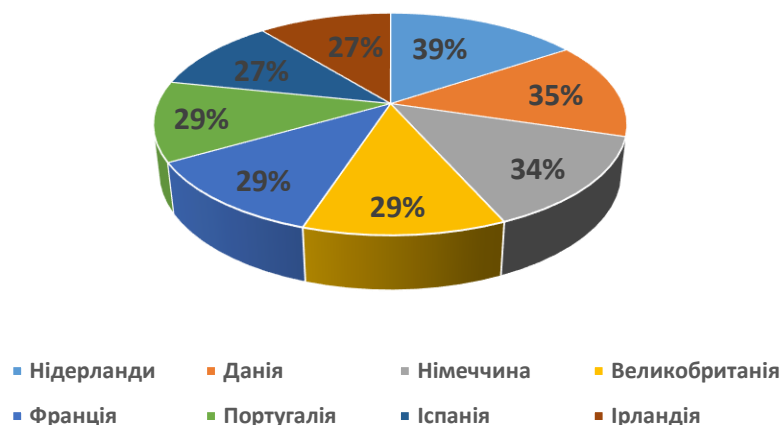


Рис. 1. Попит на зелений туризм у країнах ЄС, 2022

Джерело: [8]

Ще одним прикладом є Італія, де концепція агротуризму отримала широке поширення завдяки державним програмам стимулювання малого бізнесу [11]. Особливо успішними є агротуристичні ферми у Тоскані та Умбрії, де туристи можуть не лише насолоджуватися природою, а й брати участь у сільськогосподарських роботах, таких як збирання оливок або винограду. В Іспанії значна увага приділяється етнотуризму – збереженню традиційних ремесел, гастрономії та народної культури [12]. Наприклад, у регіоні Андалусія сільські туристичні комплекси поєднують традиційну архітектуру з сучасними екологічними технологіями, що дозволяє розвивати сталий туризм.

Німеччина та Австрія демонструють високий рівень організації екотуризму у сільській місцевості. Головна особливість цього напрямку – якісна інфраструктура, зокрема розвинена мережа веломаршрутів, екологічні готелі, екоферми та інтерактивні музеї природи [13]. Важливу роль у популяризації цього напрямку відіграє активна співпраця держави з малими підприємствами, що забезпечує стандартизацію послуг та маркетингову підтримку.

Усі ці приклади доводять, що успішний розвиток сільського зеленого туризму можливий за умови державної підтримки, інтеграції традиційних практик із сучасними технологіями та активного залучення місцевих громад до туристичної діяльності.

Останніми роками спостерігається поступове зростання інтересу до сільського зеленого туризму і в Україні. Основні регіони, що мають розвинену інфраструктуру сільського туризму, включають Карпати, Полісся, Поділля та частково Центральна Україна. Головні види послуг, що надаються в межах цього виду туризму, включають:

- проживання у сільських садибах;



- ознайомлення з традиційним сільським побутом та ремеслами;
- відвідування природних та історико-культурних пам'яток;
- гастрономічний туризм (дегустації традиційних страв і продуктів).

Попит на сільський зелений туризм зріс через пандемію COVID-19, оскільки туристи віддають перевагу екологічно чистим та безпечним формам відпочинку, а також попри виклики воєнного часу в Україні спостерігається зростання інтересу до сільського туризму. Цей феномен має кілька пояснень:

- безпечний простір: в умовах постійних обстрілів та небезпеки, сільська місцевість сприймається як відносно безпечніший варіант для відпочинку. Віддалені села, особливо в західних регіонах, пропонують спокій та можливість відволіктися від тривожних новин;

- психологічне розвантаження: природа має терапевтичний ефект, допомагаючи зняти стрес та відновити психологічний баланс, а також дає можливість насолодитися тишею, свіжим повітрям та мальовничими краєвидами;

- підтримка місцевої економіки: в умовах економічної кризи, підтримка місцевих громад стає особливо важливою. Туристи, які відпочивають у селах, сприяють розвитку місцевого бізнесу та створенню робочих місць;

- повернення до коріння: війна загострила відчуття національної ідентичності та бажання пізнати свою країну. Також сільський зелений туризм дає можливість познайомитися з традиціями, культурою та історією різних регіонів України;

- внутрішнє переміщення: велика кількість внутрішньо переміщених осіб, знайшли прихисток саме в селах. Це дало змогу ознайомитись з новими місцями та вподобати їх для подальшого відпочинку.

Хоча війна створює значні перешкоди для розвитку туризму, вона також стимулює пошук нових форматів відпочинку, які відповідають умовам воєнного часу.

Однак, у порівнянні з європейськими країнами, український сільський туризм залишається недостатньо розвиненим. Основні проблеми розвитку сільського туризму наступні:

- недостатня інфраструктура – поганий стан доріг, відсутність якісних транспортних сполучень та слабо розвинена туристична інфраструктура у багатьох регіонах;

- недостатня державна підтримка – відсутність ефективних механізмів стимулювання агротуристичного бізнесу, низький рівень фінансування та підтримки підприємців;

- юридичні та адміністративні бар'єри – відсутність чіткої нормативно-правової бази, складність реєстрації агротуристичних садиб та оподаткування;

- кадрові проблеми – нестача кваліфікованих кадрів у сфері гостинності та туризму, недостатній рівень підготовки місцевого населення до роботи з туристами;

- маркетинг та просування – слабкий розвиток маркетингових стратегій, низька впізнаваність сільського туризму серед внутрішніх та іноземних туристів;

- екологічні виклики – нераціональне використання природних ресурсів, забруднення довкілля та відсутність ефективних програм сталого розвитку сільських територій.

Попри ці проблеми, попит на сільський зелений туризм в Україні зростає, особливо через бажання людей знайти безпечний простір, психологічне розвантаження, підтримати місцеву економіку, повернутися до коріння та через внутрішнє переміщення.

Сільський зелений туризм в Україні має значний потенціал для розвитку, проте його ефективна реалізація потребує комплексного підходу (табл. 2).

Таблиця 2

Комплексний підхід до розвитку сільського зеленого туризму в Україні з урахуванням європейських векторів*

Напрямок	Заходи	Європейські вектори
Розвиток інфраструктури	- покращення якості доріг та транспортного сполучення; - створення комфортного житла та закладів харчування з місцевою кухнею; - створення туристичних інформаційних центрів; - розробка та маркування туристичних маршрутів	- інтеграція в європейську транспортну мережу; - використання європейських стандартів якості житла та харчування; - впровадження європейських інформаційних технологій
Підтримка місцевих громад	- організація навчальних програм та консультацій; - надання фінансової підтримки (гранти, пільгові кредити); - створення кооперативів для спільного ведення туристичного бізнесу	- підтримка місцевого підприємництва згідно з європейськими програмами; - залучення європейських експертів для навчання та консультацій; - розвиток соціального підприємництва
Розвиток туристичних продуктів	- організація агротурів, екотурів, культурних турів, активних турів, гастрономічних турів; - розробка тематичних туристичних маршрутів	- використання європейського досвіду в розвитку тематичного туризму; - впровадження європейських стандартів якості туристичних послуг; - розвиток сталого туризму
Маркетинг та просування	- створення туристичного бренду; - участь у міжнародних виставках; - використання цифрових	- використання європейських маркетингових стратегій; - інтеграція в європейські туристичні платформи;



Напрямок	Заходи	Європейські вектори
	технологій (соціальні мережі, онлайн-платформи, мобільні додатки)	- просування українського сільського туризму на європейському ринку
Сталий розвиток	- збереження природних ресурсів (екологічно чисті технології, мінімізація відходів); - збереження культурної спадщини; - соціальна відповідальність (справедливий розподіл доходів)	- впровадження європейських стандартів екологічної безпеки; - збереження культурної спадщини згідно з європейськими програмами; - розвиток соціально відповідального туризму
Державна політика	- розробка національної стратегії розвитку; - законодавче регулювання; - міжнародна співпраця	- гармонізація законодавства з європейським; - залучення європейських інвестицій; - участь у європейських туристичних програмах

* Сформовано авторами за джерелами [14-16]

Покращення інфраструктури, державна підтримка, усунення юридичних бар'єрів та активне просування на ринку дозволять зробити цей вид туризму конкурентоспроможним та привабливим як для внутрішніх, так і для іноземних туристів.

Реалізація цих заходів, на нашу думку, дозволить підвищити конкурентоспроможність українського сільського зеленого туризму, зробити його привабливим як для вітчизняних, так і для міжнародних туристів, а також сприятиме сталому розвитку сільських територій.

Необхідно відмітити, що в Україні на сучасному етапі активно впроваджуються ініціативи, спрямовані на адаптацію європейських стандартів якості в сільському зеленому туризмі (табл. 3). Це важливий крок для підвищення конкурентоспроможності українських сільських туристичних destинацій на міжнародному рівні.

Таблиця 3

Стратегії та програми з адаптації європейських стандартів у сільському туризмі України*

Напрямок	Ініціативи	Цілі
Стандартизація та сертифікація	- Спілка сільського зеленого туризму України; - Державне агентство розвитку туризму України	- розробка та впровадження стандартів якості; - сертифікація об'єктів на відповідність європейським вимогам; - гармонізація національних стандартів з європейськими



Напрямок	Ініціативи	Цілі
		нормами
Навчання та підвищення кваліфікації	- програми навчання для власників сільських садиб; - підготовка гідів та екскурсоводів	- підвищення кваліфікації персоналу; - надання знань з ведення бізнесу, обслуговування, гастрономії, екологічного менеджменту; - підготовка кваліфікованих гідів
Розвиток інфраструктури	- проєкти з покращення доріг, туристичних інформаційних центрів, маршрутів; - впровадження екологічно чистих технологій	- підвищення доступності сільських туристичних дестинацій; - створення комфортних умов для туристів; - збереження довкілля
Маркетинг та просування	- участь у міжнародних виставках; - використання цифрових технологій	- просування українських сільських туристичних дестинацій на міжнародному рівні; - залучення туристів з усього світу

** Сформовано авторами*

Отже, як бачимо Україна активно працює над впровадженням європейських стандартів у сільський зелений туризм. Основні зусилля спрямовані на стандартизацію послуг, навчання персоналу, покращення інфраструктури та просування на міжнародному ринку. Варто врахувати, що європейський досвід розвитку сільського зеленого туризму демонструє комплексний підхід до поєднання екологічної сталості, підтримки місцевих громад та підвищення туристичної привабливості регіонів [17]. В умовах глобальних викликів, таких як зміна клімату, урбанізація та економічні кризи, європейські країни активно впроваджують інноваційні рішення для розвитку цього напрямку. Для України такі тенденції можуть стати орієнтиром у формуванні ефективних стратегій розвитку сільського зеленого туризму, забезпечуючи як економічне зростання, так і збереження культурної та природної спадщини.

Розвиток сільського зеленого туризму в Європі демонструє успішні моделі, які можуть бути адаптовані для українських реалій. Європейські країни активно впроваджують екологічні стандарти, цифрові технології та державну підтримку, що сприяє стійкому розвитку регіонів. Враховуючи унікальні природні ресурси та культурну спадщину України, адаптація європейських підходів може сприяти економічному зростанню та підвищенню привабливості сільських територій.

Однією з ключових тенденцій є екологізація туризму. У багатьох європейських країнах, таких як Німеччина, Швеція та Австрія, популярними стають еко-ферми, екологічні готелі та агротуристичні комплекси, що



використовують відновлювані джерела енергії, мінімізують вплив на довкілля та пропонують органічну продукцію. Україна має значний потенціал для розвитку цього напрямку завдяки багатій природній спадщині та можливості запровадження сталих екологічних практик у сільській місцевості. Вона може інтегрувати подібні практики, створюючи екологічні туристичні кластери з органічним харчуванням, природоохоронними ініціативами та мінімальним впливом на довкілля.

Ще одна важлива тенденція – цифровізація туристичних послуг. У Європі широко використовуються онлайн-платформи для бронювання сільських садиб, мобільні додатки з інтерактивними маршрутами, а також системи онлайн-маркетингу, які допомагають локальним громадам просувати свої послуги. Для України це відкриває можливості для підвищення доступності сільського туризму для міжнародних відвідувачів та залучення іноземних інвестицій.

Крім того, важливою є державна підтримка, що у ЄС проявляється через фінансування з фондів розвитку сільських територій, субсидії для малого бізнесу та грантові програми. Впровадження подібних механізмів в Україні дозволить стимулювати розвиток сільського зеленого туризму та забезпечити його конкурентоспроможність на міжнародному рівні.

Отже, європейський досвід у сфері сільського зеленого туризму, що базується на поєднанні аграрного виробництва з туристичними послугами на основі принципів екологічності, локальності та автентичності, має фундаментальне значення для формування ефективної та сталої моделі розвитку цієї галузі в Україні. Використання європейських підходів дозволяє, на нашу думку, насамперед підвищити якість туристичних послуг шляхом запровадження стандартів, сертифікації та навчання персоналу, що сприятиме довірі туристів, у тому числі з-за кордону; забезпечити сталий розвиток сільських територій, зберігаючи культурну спадщину, традиції та довкілля, що є особливо актуальним у поствоєнний період для України; створити нові робочі місця та підтримати малий бізнес – власників сільських садиб, фермерів, ремісників, що позитивно вплине на місцеву економіку; запровадити ефективну систему державної підтримки, включаючи дотації, гранти, кредитування, як це вже давно функціонує в ЄС через програми сільського розвитку (наприклад, LEADER, CAP тощо); інтегрувати українські туристичні продукти у європейські маршрути, що відкриє доступ до нових ринків, розширить туристичні потоки та сприятиме міжнародному позиціонуванню України як екологічно привабливої країни. Таким чином, європейський досвід розвитку сільського зеленого туризму є не лише джерелом натхнення, а й практичним інструментом модернізації українського туризму, що дозволить зробити його конкурентоспроможним, стійким до викликів та прибутковим як для окремих громад, так і для держави в цілому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Досвід європейських країн демонструє, що сільський зелений туризм є важливим напрямом розвитку регіональних економік, сприяє збереженню природного та культурного середовища, а також забезпечує сталість місцевих громад. Ключовими

тенденціями у розвитку цього сегмента в Європі є сталий розвиток, популяризація автентичності та локальності, активний відпочинок, цифровізація, тематичний та фермерський туризм. Ці тренди можуть слугувати орієнтиром для України, де сільський зелений туризм має значний потенціал, але потребує комплексного підходу до розвитку.

Для ефективної адаптації європейського досвіду Україні необхідно розробити стратегії підтримки малого та середнього підприємництва в сільському зеленому туризмі, впроваджувати стандарти сталого туризму, розвивати цифрові платформи для просування сільського зеленого туризму та створювати унікальні тематичні маршрути. Особливу увагу слід приділити формуванню позитивного іміджу українського сільського зеленого туризму на міжнародному ринку, залученню іноземних туристів і забезпеченню якості сервісу відповідно до європейських стандартів.

Перспективи подальших досліджень можуть включати аналіз механізмів державної підтримки сільського зеленого туризму в Україні, вивчення впливу цифрових технологій на його розвиток, а також дослідження змін у туристичних вподобаннях під впливом глобальних викликів, таких як пандемії, військові дії, екологічні проблеми та економічні кризи. Розробка стратегічних моделей розвитку сільського зеленого туризму в регіонах України з урахуванням європейського досвіду сприятиме його ефективній інтеграції у міжнародний туристичний простір.

Список використаних джерел

1. Кіптенко В.А. Європейські вектори сільського туризму. *Конструктивна географія та раціональне використання природних ресурсів*. 2024. Вип. 4. С. 139-145.
2. Король М.М., Кадар А.І. Аналіз Європейського досвіду організації зеленого туризму. *Ефективна економіка*. 2021. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.10.2
3. Диверсифікація європейського сільського туризму через збалансованість та креативність: навчально-практичний посібник / за ред. А. В. Череп, Н. С. Венгурської. Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2022. 272 с.
4. Череп А. В., Венгурська Н. С., Безкоровайна Л. В. та ін. Імплементація європейського досвіду комплементарного розвитку сталого сільського туризму та креативних індустрій: монографія / за ред. А. В. Череп, Н. С. Венгурської. Запоріжжя: Видавничий дім «Гельветика», 2023. 224 с.
5. Morrey C. Grants up to €200k available for rural tourism diversification versification, 2023. URL: https://www.agriland.ie/farming-news/grants-up-to-e200k-available-for-rural-tourism-diversification/?utm_source=chatgpt.com (дата звернення 25.02.2025 p.).
6. Veliste M. Public Call for Grants based on the Competitiveness of the Tourism Industry Program. URL: https://www.interregeurope.eu/good-practices/public-call-for-grants-based-on-the-competitiveness-of-the-tourism-industry-program?utm_source=chatgpt.com (дата звернення 25.02.2025 p.).
7. Council of the European Union. (1 December, 2022). European Agenda for Tourism 2030 – Council conclusions. <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15441-2022-INIT/en/pdf>. (дата звернення 25.02.2025 p.).
8. European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, (2022). Transition pathway for tourism, Publications Office of the European Union. <https://data.europa.eu/doi/10.2873/344425>. (дата звернення 25.02.2025 p.).



9. Кожушко С. П., Ключник Р. М. Туристична політика в умовах глобальних викликів: європейський досвід. *Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля*. 2021. № 1 (30). С. 56–66. URL: <http://surl.li/hitai>. (дата звернення 25.02.2025 р.).
10. Gutkevych V., Haba M. Rural Green Tourism: Current Trends and Development Prospects. *Information & Media*, 2020. vol. 89, pp. 116-133 DOI: <https://doi.org/10.15388/Im.2020.89.44>
11. Pineiro M., Salvo P., Giommi F. Rural Tourism and Territorial Development in Italy. Chapters, in: Maria Jose Bastante-Ceca & Jose Luis Fuentes-Bargues & Levente Hufnagel & Florin-Constantin Mihai & (ed.), *Sustainability Assessment at the 21st century*, IntechOpen. DOI: 10.5772/intechopen.85774
12. Canoves G., Pérez M., Priestley G., Romero A. Rural tourism in Spain: An analysis of recent evolution, 2004. *Geoforum* 35(6):755-769. DOI:10.1016/j.geoforum.2004.03.005
13. Oppermann M. Rural tourism in Southern Germany *Annals of Tourism Research* Volume 23, Issue 1, 1996, Pages 86-102. DOI: [https://doi.org/10.1016/0160-7383\(95\)00021-6](https://doi.org/10.1016/0160-7383(95)00021-6)
14. Rural Tourism. (n.d.). UN Tourism. Retrieved on 21 April 2024 from <https://www.unwto.org/rural-tourism>. (дата звернення 25.02.2025 р.).
15. Tourism and Rural Development: A Policy Perspective, 2023. UNWTO <https://www.e-unwto.org/doi/10.18111/9789284424306> (дата звернення 25.02.2025 р.).
16. Череп А., Воронкова В., Андрюкайтене Р., Череп О. Напрями відновлення туристичного сектору та його перетворення на високоефективну галузь розвитку у контексті європейської парадигми. Формування сучасних концепцій менеджменту організацій та адміністрування в умовах цифровізації: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 570–578.
17. Rural Tourism. Briefing. (September 2023). European Parliament. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/751464/EPRS_BRI\(2023\)751464_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/751464/EPRS_BRI(2023)751464_EN.pdf). (дата звернення 25.02.2025 р.).

References

1. Kiptenko V.A. (2024). Yevropeiski vektory silskoho turyzmu. Konstruktyvna heohrafiia ta ratsionalne vykorystannia pryrodnykh resursiv – Constructive geography and rational use of natural resources. 4, 139-145 [in Ukrainian].
2. Korol M.M., Kadar A.I. (2021) Analiz Yevropeiskoho dosvidu orhanizatsii zelenoho turyzmu. Efektyvna ekonomika – Efficient economy.[in Ukrainian]. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.10.2
3. Cherep A.V., Venherska N. S., Bezkorovaina L. V et al. (2022) Dyversyfikatsiia yevropeiskoho silskoho turyzmu cherez zbalansovanist ta kreatyvnist. A.V Cherep, N. S. Venherskoi (Ed.). Zaporizhzhia : Vydavnychiy dim «Helvetyka». [(in Ukrainian).]
4. Cherep A. V., Venherska N. S., Bezkorovaina L. V. et al. (2023). Implementatsiia yevropeiskoho dosvidu komplementarnoho rozvytku staloho silskoho turyzmu ta kreatyvnykh industrii. A.V Cherep, N. S. Venherskoi (Ed.). Zaporizhzhia : Vydavnychiy dim «Helvetyka». [in Ukrainian].
5. Morrey C. (2023). Grants up to €200k available for rural tourism diversification versification. URL: https://www.agriland.ie/farming-news/grants-up-to-e200k-available-for-rural-tourism-diversification/?utm_source=chatgpt.com (data zvernennia: 25.02.2025).
6. Veliste M. Public Call for Grants based on the Competitiveness of the Tourism Industry Program. URL: https://www.interregeurope.eu/good-practices/public-call-for-grants-based-on-the-competitiveness-of-the-tourism-industry-program?utm_source=chatgpt.com (data zvernennia: 25.02.2025).
7. European Agenda for Tourism 2030 – Council conclusions. Council of the European. (2022). URL: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-15441-2022-INIT/en/pdf>. (data zvernennia: 25.02.2025).
8. European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Transition pathway for tourism, Publications Office of the European Union. (2022). URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2873/344425> (data zvernennia: 25.02.2025).



9. Kozhushko S. P., Kliuchnyk R. M. (2021). Turystychna polityka v umovakh hlobalnykh vyklykiv: yevropeyskyi dosvid. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu imeni Alfreda Nobelia – Bulletin of the Alfred Nobel University of Dnipropetrovsk, 1 (30), 56–66. [in Ukrainian]. URL: [http://surl.li/hitai\(data zvernennia: 25.02.2025\)](http://surl.li/hitai(data zvernennia: 25.02.2025)).
10. Gutkevych V., Haba M. (2020) Rural Green Tourism: Current Trends and Development Prospects. Information & Media, vol. 89, pp. 116-133. URL: DOI: <https://doi.org/10.15388/Im.2020.89.44>
11. Pineiro M., Salvo P., Giommi F. Rural Tourism and Territorial Development in Italy. Chapters, in: Maria Jose Bastante-Ceca & Jose Luis Fuentes-Bargues & Levente Hufnagel & Florin-Constantin Mihai & (ed.), Sustainability Assessment at the 21st century, IntechOpen. URL: DOI: 10.5772/intechopen.85774
12. Canoves G., Pérez M., Priestley G., Romero A (2004). Rural tourism in Spain: An analysis of recent evolution, Geoforum 35(6):755-769. URL: DOI:10.1016/j.geoforum.2004.03.005
13. Oppermann M. (1996). Rural tourism in Southern Germany Annals of Tourism Research. 86-102. URL: DOI:[https://doi.org/10.1016/0160-7383\(95\)00021-6](https://doi.org/10.1016/0160-7383(95)00021-6)
14. Rural Tourism. (n.d.). UN Tourism. (2024). Retrieved from <https://www.unwto.org/rural-tourism>. (data zvernennia: 25.02.2025).
15. Tourism and Rural Development: A Policy Perspective. (2023). URL: <https://www.eunwto.org/doi/epdf/10.18111/9789284424306> (data zvernennia: 25.02.2025).
16. Cherep A., Voronkova V., Andriukaitene R., Cherep O. (2021). Napriamy vidnovlennia turystychnoho sektoru ta yoho peretvorennia na vysokoefektyvnu haluz rozvytku u konteksti yevropeiskoi paradyhmy. *Formuvannia suchasnykh kontseptsii menedzhmentu orhanizatsii ta administruvannia v umovakh tsyfrovizatsii: materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii*. Zaporizhzhia : Vydavnychiy dim «Helvetyka», 570-578 [in Ukrainian].
17. Rural Tourism. Briefing. European Parliament. (2023). URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/751464/EPRS_BRI\(2023\)751464_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/751464/EPRS_BRI(2023)751464_EN.pdf). (data zvernennia: 25.02.2025).

Отримано: 11.03.2025
Прийнято до друку: 22.04.2025
Опубліковано: 25.06.2025

Beérkezett: 2025.03.11 *Received:* 11.03.2025
Elfogadva: 2025.04.22 *Accepted:* 22.04.2025
Megjelent: 2025.06.25 *Published:* 25.06.2025

DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-77-85

УДК 339.138

Тарас КУШНІР

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

ORCID ID: [0000-0003-1643-2273](https://orcid.org/0000-0003-1643-2273)

e-mail: taras.kushnir@lnu.edu.ua

(Corresponding author)

Мар'яна МОРОЗ

здобувачка вищої освіти за ОП «Маркетинг»,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна

ORCID ID: [0009-0009-0180-6771](https://orcid.org/0009-0009-0180-6771)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ

Анотація. В актуальних умовах розвитку маркетингових комунікацій спостерігається чітка тенденція переходу від традиційних маркетингових інструментів до цифрових. Це обумовлено процесами розвитку цифрових технологій та споживчої поведінки. В сучасних умовах, споживач здебільшого надає перевагу пошуку інформації про товари та можливості задоволення своїх потреб через Інтернет, що формує підстави для комунікації з ним саме в цифровому середовищі. Цифровізація маркетингових комунікацій набула широкого поширення в пандемічний та постпандемічний період. В дослідженні виявлено, що в Україні кількість Інтернет-користувачів стабільно зростала з 2013-го року. Однак, це зростання зупинилось у 2022-му році і на сьогодні спостерігаються певні коливання, що можна пояснити демографічними процесами всередині України, зумовленими війною з російською федерацією і як наслідок, вимушеною еміграцією значної кількості громадян України та руйнуванням інфраструктури. В статті окреслено основні тенденції розвитку цифрових комунікацій в Україні впродовж 2017-2024 рр., проведено аналіз обсягів ринку цифрової реклами, динаміки зміни витрат на різні види цифрової реклами та здійснено оцінку ефективної цифрової реклами. Визначено, що в умовах сьогодення ключовими тенденціями розвитку маркетингових комунікацій в Україні є: соціальна відповідальність, еволюція військової тематики, інклюзивність, обережність у креативі, раціональна реклама, ментальне здоров'я, Digital-центрична омніканальність, використання інфлюенс-маркетингу, короткі відео, новий рівень таргетингу та персоналізації, штучний інтелект, колаборації у рекламі. Виявлено, що після спаду витрат на цифрові інструменти просування продукції у 2022-му році у 2023-2024 рр. спостерігається пожевлення та зростання фінансування усіх видів цифрових комунікацій.

Ключові слова: маркетингові комунікації, реклама, цифрові комунікації, цифрова реклама, інтернет.

JEL Classification: M31



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Absztrakt. A marketingkommunikáció fejlődésének aktuális körülményei között világosan megfigyelhető a hagyományos marketingeszközökről a digitális eszközökre való átállás tendenciája. Ezt a digitális technológiák és a fogyasztói magatartás fejlődése magyarázza. A jelenlegi körülmények között a fogyasztók túlnyomó része inkább az interneten keres információkat a termékekről és az igényeik kielégítésének lehetőségeiről, ami alapot ad a digitális környezetben való kommunikáció számára. A marketingkommunikáció digitalizációja széles körben elterjedt a pandémiai és poszt-pandémiai időszakban. A kutatás során kiderült, hogy Ukrajnában az internetfelhasználók száma 2013-tól folyamatosan növekedett. Azonban ez a növekedés 2022-ben megállt, és jelenleg bizonyos ingadozások figyelhetők meg, amit Ukrajnán belüli demográfiai folyamatok magyaráznak, amelyeket az Orosz Föderációval folytatott háború okozott, és ennek következményeként az ukrán állampolgárok jelentős migrációja, valamint az infrastruktúra romlása. A cikkben meghatározásra kerültek a digitális kommunikációk fejlődésének főbb tendenciái Ukrajnában 2017 és 2024 között, elemezve a digitális reklám piacának volumenét, a különböző típusú digitális reklámokra fordított kiadások dinamikáját, valamint a hatékony digitális reklám értékelését. Megállapítást nyert, hogy a jelenlegi körülmények között a marketingkommunikációk fejlődésének kulcsfontosságú tendenciái Ukrajnában a következő tényezők: társadalmi felelősségvállalás, a katonai tematika evolúciója, inkluzivitás, óvatosság a kreativitásban, racionális reklám, mentális egészség, digitális központú omnichannel megközelítés, influencersmarketing, rövid videók, új szintű célzás és személyre szabás, mesterséges intelligencia és reklámozásban való együttműködések. Megállapítást nyert, hogy a termékek népszerűsítésére szolgáló digitális eszközökre fordított kiadások 2022-es csökkenését követően 2023-2024-ben élénkülés és a digitális kommunikációk minden típusának finanszírozásában növekedés figyelhető meg.

Kulcsszavak: marketingkommunikációk, reklám, digitális kommunikációk, digitális reklám, intern

Abstract. In the current conditions of the development of marketing communications, there is a clear trend of transition from traditional marketing tools to digital ones. This is due to the processes of development of digital technologies and consumer behavior. In modern conditions, the consumer mostly prefers to search for information about products and opportunities to satisfy his needs via the Internet, which forms the basis for communication with him in the digital environment. The digitalization of marketing communications has become widespread in the pandemic and post-pandemic period. The study found that the number of Internet users in Ukraine has been growing steadily since 2013. However, this growth stopped in 2022 and today there are certain fluctuations, which can be explained by demographic processes within Ukraine, caused by the war with the Russian Federation and, as a result, the forced emigration of a significant number of Ukrainian citizens and the destruction of infrastructure. The article outlines the main trends in the development of digital communications in Ukraine during 2017-2024, analyzes the volume of the digital advertising market, the dynamics of changes in spending on various types of digital advertising, and assesses effective digital advertising. It was determined that in today's conditions, the key trends in the development of marketing communications in Ukraine are: social responsibility, the evolution of military topics, inclusivity, caution in creativity, rational advertising, mental health, Digital-centric omnichannel, the use of influence marketing, short videos, a new level of targeting and personalization, artificial intelligence, and collaborations in advertising. It was found that after a decline in spending on digital tools for product promotion in 2022, in 2023-2024 there will be a revival and growth in funding for all types of digital communications.

Keywords: marketing communications, advertising, digital communications, digital advertising, internet.

Постановка проблеми. Цифровізація світової економіки змушує бізнеси переосмислювати традиційні методи просування товарів і послуг. Сучасні



цифрові підходи до обробки та використання інформації стають ключовим інструментом для підвищення ефективності й продуктивності маркетингової діяльності. «Швидкі зміни світової економіки призводять до технологічних, економічних, соціальних та культурних зрушень у суспільстві та характеризуються впровадженням нових технологій у виробництво, що потребує реструктуризації бізнес-моделей із використанням новітніх технологій і засобів комунікації» [1, с. 363]. У результаті маркетинг також еволюціонує під впливом глобальних тенденцій, особливо цифровізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ключові аспекти використання інструментів digital-комунікацій для залучення та утримання споживачів в онлайн середовищі розглянуто у працях З. Андрушкевич та Р. Бойка [2]. Л. Баценко та Р. Галенін аналізують роль цифрових комунікацій у процесах ухвалення рішень завдяки швидкому обміну даними [3]. Існує значна кількість напрацювань щодо особливостей використання різноманітних інструментів цифрових маркетингових комунікацій в практиці функціонування різних сфер та галузей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічний розвиток цифрової складової сучасного маркетингу характеризується стрімкими змінами та появою нових тенденцій, розгляд яких є актуальним у кожний конкретний момент часу, оскільки кожен день продукує нові процеси та особливості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз актуальних тенденцій розвитку інструментів та каналів цифрових комунікацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринку цифрових комунікацій в Україні тісно пов'язаний із доступністю такого ресурсу, як Інтернет та кількістю його користувачів. За даними Statista, станом на січень 2024 року Інтернет користувачів в Україні було 29,6 мільйони, що на 1 мільйон більше, ніж було у січні 2023 року [4]. Власне стабільне зростання кількості Інтернет користувачів можна спостерігати з 2013 до 2021 року, після чого незначний спад у 2022-2023 роках та відновлення зростання у 2024 року, що можна побачити на рис. 1.

Зростання доступу до Інтернету та збільшення кількості користувачів значно розширюють можливості для застосування цифрових маркетингових комунікацій. Щорічно Всеукраїнська рекламна коаліція (ВРК) проводить дослідження обсягів рекламного ринку України, в якому цифрова реклама виділена як окрема категорія. До цієї категорії ВРК відносить банерну рекламу, оголошення в соціальних мережах, rich media, цифрове відео (включаючи YouTube), пошукову рекламу (платні результати в пошукових системах, зокрема частину GDN), інфлюенс-маркетинг, SMM, SEO, Digital Development та інші діджитал-формати.

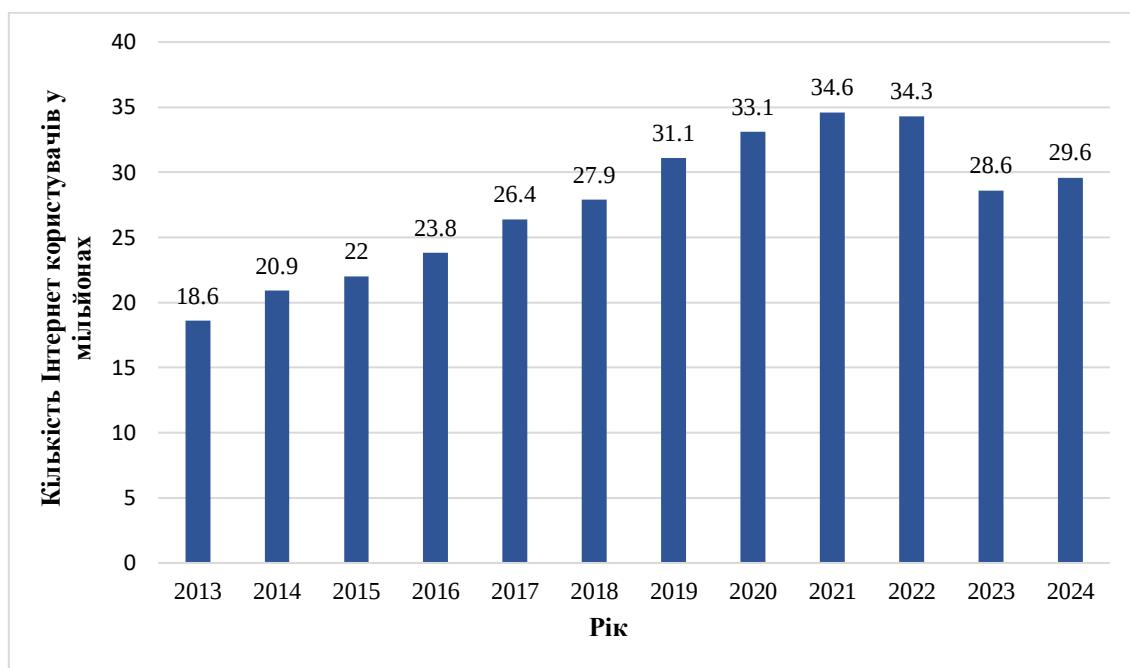


Рис.1 Динаміка зміни кількості Інтернет користувачів в Україні*

*Побудовано автором за джерелом [47].

Аналізуючи динаміку між 2023 і 2024 роками, можна відзначити збільшення частки майже всіх видів цифрової реклами, за винятком Digital Development (див. табл.1).

Таблиця 1.

Обсяги ринку цифрової реклами*

Digital реклама	Підсумки 2024, млн грн	Відсоток зміни 2024 до 2023, %	Прогноз 2025, млн грн	Відсоток зміни 2025 до 2024, %
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich media	9 367	10%	10 771	15%
Цифрове відео, вкл YouTube (без CTV)	7 410	42%	8 469	14%
Пошук (платна видача в пошукових системах), включаючи частину GDN	20 288	30%	28 403	40%
Інфлюенсер маркетинг	510	25%	612	20%
SMM	793	60%	1 189	50%
SEO	1 491	28%	1 789	20%
Digital Development	1 400	-3%	1 750	25%
Інший диджитал	477	20%	621	30%
ВСЬОГО	41 736	25%	53 604	28%

*Сформовано автором на основі джерела [5].

Найбільше зростання демонструє SMM – 60%, за ним цифрове відео – 42% та пошукова реклама (включно з GDN) – 30%. Найменшу популярність показали такі формати реклами, як Digital Development із падінням на 3%, банерна

реклама із зростанням лише на 10% та інші діджитал-форми із 20%. [5]. Загалом у 2024 р. рекламні бюджети зросли на 25%, порівнюючи із 2023 р. і склали 41 736 млн. грн. За прогнозами, у 2025 р. також очікується зростання рекламних бюджетів на 28% і на 11 836 млн. грн. відповідно [5].

Можна стверджувати, що комунікаційний ринок цифрової реклами України має тенденцію до стабільного, поступового зростання із незначним спадом у 2022 р. на 9 302 млн. грн. і відновленням росту у 2023 р. (див. таблицю 2) [5].

Таблиця 2.

Динаміка зміни витрат на різні види цифрової реклами 2017–2024 рр.*

Digital реклама	2017, млн грн	2018, млн грн	2019, млн грн	2020, млн грн	2021, млн грн	2022, млн грн	2023, млн грн	2024, млн грн
Пошук (платна видача у пошуковиках), включаючи частину GDN	1 800	2 700	9000	12 300	17 835	12484.5	15 606	20 288
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich media	825	920	3 240	3 180	4 780	3595	8 500	9 367
Цифрове відео, вкл. Youtube	713	1 300	2 939	3 800	6 053	3595	5 236	7 410
Спонсорство	181	230	200	-	-	-	-	-
SMM	-	-	-	-	840	420	496	793
SEO	-	-	-	-	-	-	1165	1 491
Інфлюенсер маркетинг	-	-	-	336,8	505.2	124	408	510
Digital Development	-	-	-	-	-	-	1450	1 400
Інший діджитал	826	500	676	630	693	346.5	398	477
Всього	4 345	5 650	16 055	20 247	29 867	20565	33 259	41 736

*Сформовано автором на основі джерела [5].

Із 2017 до 2024 р. за усіма видами цифрової реклами відбулися суттєві зміни, зокрема з'явилися нові сегменти ринку (SMM, SEO, Digital Development, Інфлюенсер маркетинг) та припинилось використання деяких з них (Спонсорство).

Аналізуючи показники 2017-2024 рр., спостерігається чітка градація розмірів бюджетів, що використовуються на цифрову рекламу. На пошукову рекламу розмір бюджету, що виділявся у і в 2017, і в 2024 рр. є найбільшим 1 800 млн. грн. і 20 288 млн. грн. відповідно. Наступним, за величиною бюджету, видом реклами є банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich media. Порівняно із 2017 р., у 2024 р. бюджет зріс на 5 542 млн. грн. Витрати на цифрове відео, вкл. Youtube у 2024 р. складають 7 410 млн. грн., тоді як у 2017 р. склали лише 713 млн. грн.

Відносно новим сегментом ринку реклами є SMM, який ВРК почала досліджувати у 2021 р., коли бюджет на даний вид реклами складав 840 млн. грн. У 2024 р. SMM бюджети залишаються на рівні 793 млн. грн., тим самим демонструючи нижчий рівень, ніж спостерігався до повномасштабного вторгнення. Також до нових видів цифрової реклами можна віднести SEO, оскільки у звітах ВРК він з'явився лише у 2023 р. та демонструє зростання. Інфлюенс-маркетинг ВРК почала досліджувати у 2021 р. і витрати на таку рекламу зростали до 2022 р., після чого скоротились більш, ніж у 4 рази, що є найбільшим спадом серед усіх видів цифрової реклами. Станом на 2024 р. бюджети на інфлюенс-маркетинг відновлюються і вже перевищили довоєнний рівень. Також слід згадати про такий вид реклами, як Digital Development, який з'явився в 2023 р. і поки не показує зростання.

Категорія «інший диджитал» є нестабільною і бюджети різняться з року в рік. Спонсорство, як вид цифрової реклами втратило свою популярність у 2019 р. та не досліджується на даний момент.

В Україні 63% компаній задоволені ефективністю цифрової реклами, тобто переважна більшість [6, с. 53], що свідчить про можливі перспективи до розширення застосування інструментів цифрового маркетингу.

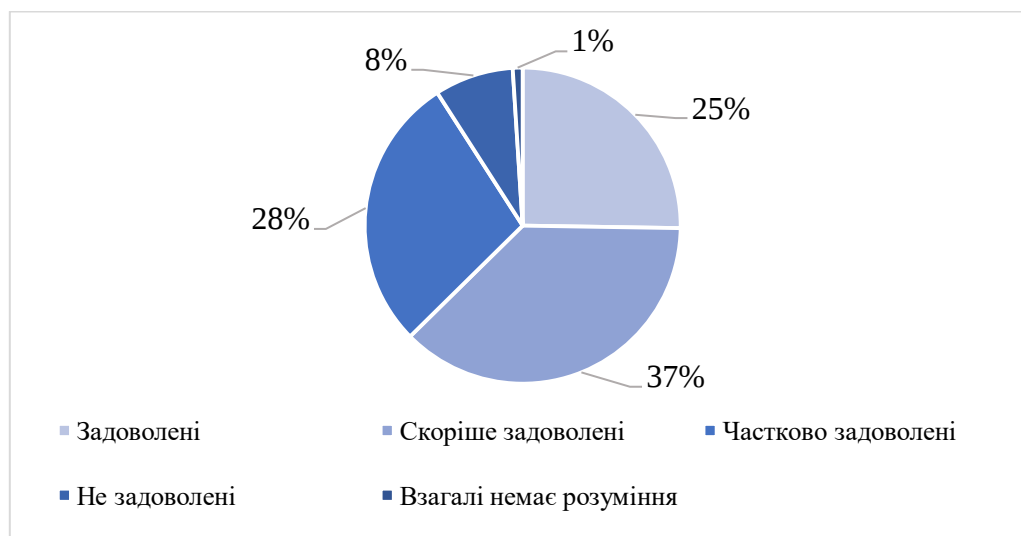


Рис.2 Оцінка ефективності цифрової реклами*

*Джерело: [6, с. 53]

Згідно з аналітичним звітом, підготовленим Factum Group у партнерстві з Всеукраїнською рекламною коаліцією [6, с. 21-34] можна виділити певні тенденції та тренди маркетингової комунікації в Україні:

1. Соціальна відповідальність. Сучасні компанії активно зосереджуються на реалізації соціальних ініціатив і благодійності. В умовах України особливої ваги набули проекти, спрямовані на підтримку військових, ветеранів, розвиток патріотизму та допомогу державі. Таким чином, бренди не лише пропонують



свої товари чи послуги, але й демонструють свою відданість суспільству та відповідальність перед громадянами.

2. Еволюція військової тематики. Ця тема залишається складною, адже війна глибоко вплинула на реальність українців. У рекламі часто можна побачити залучення військових, зокрема осіб із інвалідністю. Водночас деякі компанії прагнуть уникати цієї тематики через психологічну “втому” аудиторії та небажання посилювати болісні переживання суспільства.

3. Інклюзивність. З огляду на зростання кількості людей із особливими потребами в Україні, бізнесам важко ігнорувати цю проблему. Інклюзивність, ментальне здоров'я, толерантність і терпимість стали надзвичайно важливими для суспільства. Тому компанії повинні активно враховувати ці аспекти у своїх рекламних кампаніях, аби створювати етичний і чутливий контент.

4. Обережність у креативі. Сьогоднішнє суспільство надзвичайно чутливе, що вимагає від бізнесів продуманих і стриманих комунікацій. Саме підкреслення емпатії, розуміння та підтримки клієнтів допомагає будувати емоційний зв'язок із аудиторією. Хоча нестандартні підходи до креативу залишаються актуальними, повернення до гумористичного контенту спостерігається в обмеженій мірі.

5. Раціональна реклама. У зв'язку зі зменшенням купівельної спроможності населення популярності набуває реклама, орієнтована на особливості продукту чи послуги, їх переваги, ціни та акційні пропозиції.

6. Ментальне здоров'я. Суспільство все більше віддає перевагу спокійній та щирій комунікації. Уникання шаблонів, пов'язаних із негативними темами — такими як зброя, політика чи дискримінація — сприяє врівноваженню комунікаційних підходів.

7. Digital-центрична омніканальність. З поширенням діджиталізації компанії змушені шукати нові підходи та інструменти для утримання уваги споживачів, адаптуючи свої стратегії до багатоканальних платформ та цифрового середовища.

8. Інфлюенсери. Інвестиції у співпрацю з блогерами продовжують зростати. Бізнеси застосовують не лише відомих інфлюенсерів для збільшення охоплення, а й мікроблогерів для створення нішевої впізнаваності бренду.

9. Короткі відео. Формат коротких відеороликів набуває все більшої популярності на платформах Instagram, TikTok і YouTube завдяки ефективному утриманню уваги аудиторії в умовах зниження концентрації.

10. Новий рівень таргетингу та персоналізації. Використання штучного інтелекту в рекламних інструментах Google і Meta Ads дозволяє значно оптимізувати кампанії й забезпечувати персоналізований підхід до кожного користувача.

11. Штучний інтелект. Автоматизація процесів за допомогою ШІ полегшує роботу з написання текстів, створення креативів і управління рекламними кампаніями, підвищуючи їх загальну ефективність.

12. Колаборації у рекламі. Спільні проєкти дозволяють об'єднувати ресурси компаній, виходити за межі власних стратегій, що допомагає залучати зацікавлену аудиторію.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В Україні розвиток цифрового маркетингу та реклами безпосередньо залежить від зростаючої кількості користувачів Інтернету. Станом на 2024 рік спостерігається позитивна динаміка з поверненням до тенденції зростання.

Як свідчать дані Всеукраїнської рекламної коаліції, витрати на цифрові маркетингові комунікації стабільно збільшуються, з'являються нові категорії цифрової реклами, а вже існуючі продовжують розширювати свою частку. Це вказує на стабільний розвиток сфери. Прогноз на 2025 рік також є оптимістичним, оскільки очікується, що витрати на цифрову рекламу зростуть ще на 28%.

Серед ключових трендів цифрової реклами в Україні виділяються соціальна відповідальність, еволюція військової тематики, інклюзивність, ретельність у використанні креативів, орієнтація на раціональність, увага до ментального здоров'я, digital-центрична омніканальність, інфлюенс-маркетинг, популярність коротких відео, персоналізація і таргетинг, розвиток штучного інтелекту та формування колаборацій.

Список використаних джерел

1. Jarvis M., Liulchak Z., Ponomarenko I., Semenda O., Yevseitseva O. Digital-marketing as a modern tool for promotion of goods and services in social networks. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*. 2022. № 1 (42). Pp. 361-370.
2. Андрушкевич З., Бойко Р. Digital-комунікації – сучасний вектор маркетингового розвитку компаній. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2024. Том 330(3). С. 21-25.
3. Батенко Л. Галенін Р. Роль цифрових комунікацій в управлінні організаційної цифрової трансформації: бачення адміністрації організацій. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2024. №51(2). С. 10-25.
4. Number of internet users in Ukraine from January 2015 to January 2025. URL: <https://www.statista.com/statistics/1376054/ukraine-number-of-internet-users/> (дата звернення: 03.06.2025).
5. Об'єми рекламного ринку. URL: <https://vrk.org.ua/research.html> (дата звернення: 03.06.2025).
6. Тенденції 2024 в управлінні маркетинговими комунікаціями. URL: https://vrk.org.ua/images/Research_by_Factum_Group_and_VRK.pdf (дата звернення: 03.06.2025).

References

1. Jarvis M., Liulchak Z., Ponomarenko I., Semenda O., Yevseitseva O. (2022). Digital-marketing as a modern tool for promotion of goods and services in social networks. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*. 1 (42). 361-370.
2. Andrushkevych Z., Boiko R. (2024). Digital-komunikatsii – suchasnyi vektor marketynhovooho rozvytku kompanii. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*. 2024. 330(3). 21-25 [in Ukrainian].
3. Batsenko L. Halenin R. (2024). Rol tsyfrovyykh komunikatsii v upravlinni orhanizatsiinoi tsyfrovoyi transformatsii: bachennia administratsii orhanizatsii. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnolohii*. 51(2). 10-25 [in Ukrainian].



4. Number of internet users in Ukraine from January 2015 to January 2025. URL: <https://www.statista.com/statistics/1376054/ukraine-number-of-internet-users/>.
5. Obiemy reklamneho rynku. URL: <https://vrk.org.ua/research.html> [in Ukrainian].
6. Tendencii 2024 v upravlinni marketynhovymy komunikatsiiamy. URL: https://vrk.org.ua/images/Research_by_Factum_Group_and_VRK.pdf [in Ukrainian].

<i>Отримано:</i>	03.06.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.06.03	<i>Received:</i>	03.06.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	17.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.17	<i>Accepted:</i>	17.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-86-99

УДК 330.34

Наталя ЯРОШЕВИЧ

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м.Львів, Україна

ORCID ID: [0000-0003-3836-067X](https://orcid.org/0000-0003-3836-067X)

Researcher ID: [R-4321-2017](https://orcid.org/R-4321-2017)

Scopus Author ID: 57215433787

e-mail: nataliia.b.yaroshevyich@lpnu.ua
(Corresponding author)

Дмитро МЕЛЬНИК

аспірант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м.Львів, Україна

ORCID ID: [0009-0009-2572-6397](https://orcid.org/0009-0009-2572-6397)

ВИБІР ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ: КРИТЕРІЇ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню тенденцій вибору суб'єктами підприємництва в Україні організаційних форм реалізації бізнес-проектів. Проведено аналіз динаміки кількості суб'єктів підприємництва різних організаційно правових форм ведення бізнесу в Україні протягом 2016-2025 років. Виявлено (1) зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності у формі фізичних осіб-підприємців (ФОП) та товариств з обмеженою відповідальністю, які виявилися найбільш гнучкими та адаптованими до виживання в умовах високих ризиків та невизначеності, пов'язаних з пандемією Covid-19, бойових дій на сході України з 2014 року, а згодом повномасштабною війною з 2022 року; (2) зменшення кількості підприємств всіх інших юридичних осіб – приватних, державних, комунальних (за винятком років проведення медичної реформи та реформи децентралізації), іноземних, дочірніх та інших підприємств, а також акціонерних, повних, командитних товариств і товариств з додатковою відповідальністю. Зменшення вартості позикового капіталу та спрощення систем обліку, звітності та оподаткування сприяло б розвитку цих двох домінуючих форм ведення бізнесу. Також встановлено, що протягом досліджуваного періоду зусилля держави спрямовані на стимулювання розвитку саме акціонерних товариств, про що свідчить як (1) створення переважної більшості акціонерних товариств в Україні внаслідок процесів приватизації державного майна 1990-х і 2000-х років, так і (2) законодавче визначення акціонерної форми ведення бізнесу для окремих видів економічної діяльності, та (3) реформа обов'язкової корпоратизації державних підприємств 2025 року. Діяльність акціонерних товариств пов'язана з фондовим ринком, нерозвиненість якого в Україні нівелює таку перевагу акціонерних товариств як вибір джерел нарощування ринкової вартості, що у поєднанні з складністю і вартістю процедур, визначених регуляторним законодавством, спричиняє постійне зменшення їх кількості. Встановлено, що на вибір організаційно-правової форми реалізації бізнес-проектів в Україні впливають такі критерії: (1) відповідальність учасників за результати діяльності підприємства; (2) складність і вартість організаційних



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



процедур пов'язаних з державною регуляторною діяльністю; (3) складність управління організацією; (4) сфера діяльності.

Ключові слова: організаційні форми ведення бізнесу, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство, фізична особа-підприємець, підприємство

JEL Classification: G30, G38, L20, M13

Absztrakt. A cikk az ukrán vállalkozások által választott üzleti projektek szervezési formáinak tendenciáit vizsgálja. Elemezzük a különböző szervezési és jogi formájú vállalkozások számának alakulását Ukrajnában a 2016–2025 közötti időszakban. Megállapítást nyert (1) a vállalkozói tevékenységet folytató gazdasági szereplők számának növekedése egyéni vállalkozók (FOP) és korlátolt felelősségű társaságok formájában, amelyek a legrugalmasabbnak és a legalkalmasabbnak bizonyultak a túlélésre a Covid-19 világjárvány, a 2014 óta Ukrajna keleti részén folyó harcok, majd 2022-től teljes körű háborúval; (2) az összes többi jogi személy – magán-, állami, kommunális (a egészségügyi reform és a decentralizációs reform éveit kivéve), külföldi, leány- és egyéb vállalkozások, valamint részvénytársaságok, teljes jogú, parasztgazdasági társaságok és kiegészítő felelősségű társaságok – számának csökkenése. A hiteltőke értékének csökkenése, valamint a számviteli, jelentési és adózási rendszerek egyszerűsítése elősegítene e két domináns üzleti forma fejlődését. Megállapítást nyert továbbá, hogy a vizsgált időszakban az állam erőfeszítései a részvénytársaságok fejlődésének ösztönzésére irányultak, amit bizonyít (1) a részvénytársaságok túlnyomó többségének létrehozása Ukrajnában az 1990-es és 2000-es évek állami vagyon privatizációs folyamatainak eredményeként, (2) a részvénytársasági üzleti forma jogi meghatározása egyes gazdasági tevékenységek számára, valamint (3) a állami vállalatok kötelező korporatizációjának 2025-ben történő reformja. A részvénytársaságok tevékenysége a tőzsdepiacra kapcsolatos, amelynek fejletlensége Ukrajnában semlegesíti a részvénytársaságok olyan előnyét, mint a piaci érték növelésének forrásainak megválasztása, ami a szabályozó jogszabályokban meghatározott eljárások bonyolultságával és költségességével együtt a részvénytársaságok számának folyamatos csökkenéséhez vezet. Megállapítást nyert, hogy az üzleti projektek megvalósításának szervezeti és jogi formájának megválasztását Ukrajnában a következő kritériumok befolyásolják: (1) a résztvevők felelőssége a vállalkozás tevékenységének eredményeiért; (2) az állami szabályozási tevékenységhez kapcsolódó szervezési eljárások bonyolultsága és költsége; (3) a szervezet irányításának bonyolultsága; (4) a tevékenység területe.

Kulcsszavak: üzleti tevékenység szervezési formái, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság, egyéni vállalkozó, vállalkozás

Abstract. The article explores trends regarding the choice of organisational forms of business project implementation by business entities in Ukraine. The authors analyse the dynamics of business entities in various organisational and legal forms of doing business in Ukraine from 2016 to 2025. The study reveals (1) an increase in the number of business entities in the form of individual entrepreneurs (IEs) and limited liability companies, which proved to be the most flexible and adapted to survive in the context of high risks and uncertainty associated with the Covid-19 pandemic, hostilities in eastern Ukraine since 2014, and subsequently a full-scale war since 2022; (2) a decrease in the number of enterprises of all other legal entities - private, state-owned, municipal (except for the years of healthcare and decentralisation reform), foreign, subsidiaries and other enterprises, as well as joint-stock, full, limited and additional liability companies. Reducing the cost of borrowed capital and simplifying accounting, reporting and taxation systems would facilitate the development of these two dominant forms of business. It has also been established that during the period of research, the State's efforts were aimed at stimulating the development of joint stock companies, as evidenced by (1) the creation of the vast majority of joint stock companies in Ukraine as a result of the privatisation of state property in the 1990s and 2000s, and (2) the legislative definition of the joint stock form of doing business for certain types of economic activity, and (3) the reform of mandatory corporatisation of state-owned enterprises in 2025. The activities of joint-stock companies are linked to the stock market,

the underdevelopment of which in Ukraine negates such an advantage of joint-stock companies as the choice of sources of market value growth, which, combined with the complexity and cost of procedures set out in regulatory legislation, leads to a steady decrease in their number. It has been determined that the choice of the organisational and legal form of business project implementation in Ukraine is influenced by the following criteria: (1) responsibility of participants for the results of the enterprise; (2) complexity and cost of organisational procedures related to the State regulatory activity; (3) complexity of management of the organisation; (4) sphere of activity

Keywords: organisational forms of doing business, limited liability company, joint-stock company, individual entrepreneur, enterprise

Постановка проблеми в загальному вигляді. Увага до особливостей і тенденцій розвитку різних організаційно-правових форм ведення бізнесу в Україні зросла з переходом підприємств України на ринкові умови діяльності та появою різних форм власності. Світова фінансова криза 2008-2009 років, розгортання на сході України бойових дій з 2014 року, інституційні обмеження в діяльності бізнесу у зв'язку з пандемією COVID-19 в 2020-2021 роках, повномасштабна війна проти України з 2022 року спричиняють динамічну зміну загальної економічної ситуації, в тому числі в організаційно-правових формах ведення бізнесу. В результаті як загальна чисельність підприємств, так і структура їх організаційно-правових форм зазнали істотних змін. Розуміння тенденцій розвитку та особливостей організаційних форм ведення бізнесу в загальному контексті світових перетворень та нових викликів воєно-політичної ситуації в Україні є необхідним для вибору суб'єктами підприємництва ефективної організаційної форми реалізації бізнес-проектів, що є одним із головних факторів забезпечення конкурентоспроможності. Суб'єкти підприємницької діяльності відчують руйнівні наслідки війни та в умовах невизначеності мають реагувати на численні ризики й виклики задля збереження, відновлення й розвитку свого виробничого потенціалу та збереження робочих місць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вітчизняні наукові дослідження тенденцій розвитку бізнесу зосереджені переважно на вивченні проблем розвитку, масштабів і прибутковості діяльності, обсягів залучення робочої сили підприємств в розрізі малих, середніх та великих суб'єктів підприємницької діяльності [1- 7], особлива увага приділяється розвитку малого підприємництва [8-13]. Також багато дослідників розглядають розвиток бізнесу за видами економічної діяльності [14-15], особливу увагу приділено підприємствам промисловості [16-18], та аграрним підприємствам [19-22]. Перетятко Л.А. розглядає навіть розвиток підприємництва в Україні крізь призму бізнес-демографії (фаз життєвого циклу підприємств) [21].

Проте розвитку організаційно-правових форм ведення бізнесу не приділяється достатньо уваги. Значна кількість вітчизняних та іноземних досліджень присвячено проблемам розвитку, особливостям функціонування та іншим аспектам діяльності лише окремих організаційно-правових форм ведення



бізнесу, зокрема, акціонерних товариств. Значний внесок в дослідження особливостей діяльності та функціонування акціонерних товариств зробили такі вітчизняні науковці, як Зайцева Л.О. [22], Мельник О., Сироїжко К., Дмитрієва О. [23], Пойда-Носик Н.Н. [24; 25], Чубка О.М. [26].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значну кількість досліджень тенденцій розвитку підприємництва в Україні в розрізі видів економічної діяльності, величини підприємств і навіть бізнес-демографії, поява нових проблем і викликів, пов'язаних із постійною зміною ринкової ситуації, зростаючим ступенем невизначеності економічного й політичного середовища, актуальним є також дослідження тенденцій розвитку організаційно-правових форм ведення бізнесу для отримання розуміння переваг різних організаційно-правових форм ведення бізнесу щодо мобільності та адаптивності в умовах значних ризиків та невизначеності та швидкої динаміки суспільних процесів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення тенденцій та критеріїв вибору організаційної форми реалізації бізнес-проектів в Україні

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес-проект в Україні можна реалізовувати у формі (1) фізичної особи – підприємця (ФОП) та (2) юридичної особи – підприємства. Залежно від форм власності в Україні розрізняють такі види підприємств: (1) приватні (діють на основі приватної власності громадян); (2) державні (діють на основі державної власності); (3) комунальні (діють на основі комунальної власності територіальної громади); (4) колективні (діють на основі колективної власності); (5) інші. В свою чергу до підприємств колективної форми власності відносяться: (1) господарські товариства (акціонерні товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; товариства з додатковою відповідальністю; повні товариства; командитні товариства); (2) кооперативи (виробничі кооперативи; сільськогосподарські виробничі кооперативи); (3) підприємства споживчої кооперації; (4) підприємства об'єднання громадян та релігійних організацій. Законодавством передбачені також інші види підприємств – дочірнє підприємство; іноземне підприємство, тощо.

З розгортанням на теренах України бойових дій на сході України з 2014 року, пандемії COVID-19 в 2020-2021 роках, повномасштабної війни з 2022 року, а також постійних змін регуляторного законодавства та загальної макроекономічної ситуації, як загальна чисельність підприємств, так і структура їх організаційно-правових форм зазнає істотних змін. Оскільки органи державної статистики в Україні з 2016 року представляють статистичні дані без врахування Автономної Республіки Крим та тимчасово окупованих територій, динаміка кількості суб'єктів підприємництва є дещо деформованою, що наочно демонструє рис.1.

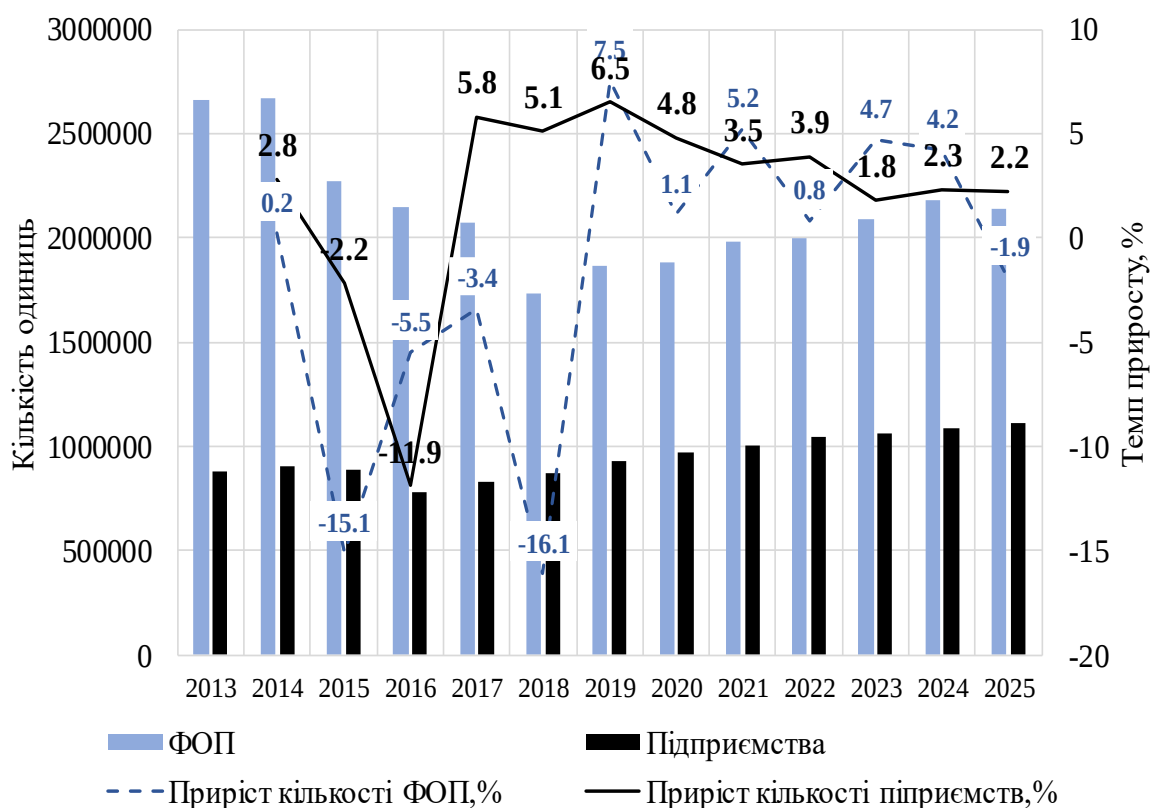


Рис.1. Динаміка кількості ФОП та підприємств в Україні (станом на 01.01. відповідного року)

Побудовано за даними [27]

З 2014 року до 2018 року кількість ФОП постійно знижувалася (рис.1), зокрема у 2017 - 2018 роках в значній мірі через зростання податкового навантаження на них (з 2017 року ФОП II і III груп єдиного податку сплачують ЄСВ у мінімальному розмірі, навіть якщо не здійснюють діяльність і не мають доходів [28, ст. 7]), що спричинило закриття частини малого бізнесу. У 2020 році зниження кількості малого бізнесу в основному у формі ФОП відбувалося через інституційні обмеження підприємницької діяльності у зв'язку з пандемією COVID-19; а у 2022 році через повномасштабне вторгнення в Україну. Зниження кількості ФОП станом на 1 січня 2025 року знову в значній мірі пов'язане зростанням податкового тиску (з 1 січня 2025 року запроваджено підвищений військовий збір у розмірі 10% від однієї мінімальної заробітної плати для ФОП I, II та IV груп; 1% від доходів для ФОП III групи). Проте підприємницька діяльність у формі ФОП, яка в основному є формою самозайнятості населення, незважаючи на значну чутливість до макроекономічної ситуації та податкового тиску є однією з найбільш адаптивних до середовища форм ведення бізнесу з досить високими (порівняно з іншими (див. рис.1 і табл.1) темпами зростання. Позитивними сторонами ведення бізнесу у формі ФОП є простота реєстрації, можливість зниження податків (багато ФОП сплачують єдиний податок, відповідно, ФОП для сплати єдиного податку поділені на 4 групи), можливість



використовувати спрощену систему обліку та звітності. Але при цьому фізична особа підприємець відповідає за зобов'язаннями усім своїм майном.

Таблиця 1.

Динаміка кількості підприємств за організаційно-правовими формами ведення бізнесу в Україні

Вид підприємства	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Приватне	20235 2	20029 5	19999 0	20028 5	200160	199963	199853	199839	19967 0
Темп приросту, %	0.3	-1	-0.2	0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.01	-0.1
Державне	3982	3893	3822	3750	3713	3664	3526	3391	3291
Темп приросту, %	-0.9	-2.2	-1.8	-1.9	-1	-1.3	-3.8	-3.8	-2.9
Комунальне	1167 7	1164 0	1284 2	1388 3	14174	14188	14111	14012	1390 1
Темп приросту, %	2.1	-0.3	10.3	8.1	2.1	0.1	-0.5	-0.7	-0.8
Акціонерне товариство	7470	7262	7031	6770	6650	6508	6461	6359	6339
Темп приросту, %	-2.2	-2.8	-3.2	-3.7	-1.8	-2.1	-0.7	-1.6	-0.3
Товариство з обмеженою відповідальністю	53240 1	57655 4	63223 1	67443 7	70740 3	74368 2	76177 6	78599 9	8097 49
Темп приросту, %	9.1	8.3	9.7	6.7	4.9	5.1	2.4	3.2	3
Товариство з додатковою відповідальністю	1392	1453	1502	1513	1511	1511	1504	1508	1498
Темп приросту, %	4.2	4.4	3.4	0.7	-0.1	0	-0.5	0.3	-0.7
Повне товариство	1378	1344	1322	1315	1306	1297	1289	1284	1275
Темп приросту, %	1.2	-2.5	-1.6	-0.5	-0.7	-0.7	-0.6	-0.4	-0.7
Командитне товариство	384	377	370	372	371	370	367	367	367
Темп приросту, %	-0.8	-1.8	-1.9	0.5	-0.3	-0.3	-0.8	0	0
Кооператив	3303	3244	3227	3215	3195	3182	3160	3128	3115
Темп приросту, %	-0.5	-1.8	-0.5	-0.4	-0.6	-0.4	-0.7	-1	-0.4
Дочірнє	1226 6	1206 8	1182 3	1164 7	11554	11462	11419	11381	1133 4
Темп приросту, %	-0.6	-1.6	-2	-1.5	-0.8	-0.8	-0.4	-0.3	-0.4
Іноземне	670	653	637	631	627	624	622	619	616
Темп приросту, %	-0.9	-2.5	-2.5	-0.9	-0.6	-0.5	-0.3	-0.5	-0.5
Всього підприємств	82626 3	86833 9	92494 4	96922 7	1002995	1050138	1068395	1092687	11165 17
Темп приросту, %	5.8	5.1	6.5	4.8	3.5	4.7	1.7	2.3	2.2

Побудовано за даними [27]

Спостерігається стійка тенденція щорічного зниження кількості державних та приватних підприємств (табл.1). При цьому прискорення темпів зменшення кількості державних підприємств до -3% – -4% щорічно з 2022 року в значній

мірі пов'язане з припиненням діяльності низки державних підприємств, що знаходяться на окупованій території чи в зоні бойових дій, а також фізичного знищення їх виробничих потужностей під час війни. Зростання кількості комунальних підприємств з 2019 (на 10,3%) по 2022 (на 2,1%) роки зумовлено реформою децентралізації та медичною реформою, в результаті яких заклади охорони здоров'я первинного і вторинного рівня медичної допомоги з бюджетних установ були перетворені в комунальні підприємства.

Розвиток акціонерних товариств в Україні тісно пов'язаний зі перехоном до ринкової економіки. Значна кількість підприємств у формі акціонерного товариства утворені за часів приватизації державних підприємств 1990-х, 2000-х років. Створений на основі приватизації великих державних підприємств, корпоративний сектор займає найвагоміше місце в українській економіці за часткою у ВВП.

Акціонерні товариства посідають особливе місце серед господарських товариств, оскільки організаційно-правова форм законодавчо визначена як основа деяких видів економічної діяльності, наприклад банків (банки в Україні можуть створюватися лише у формі акціонерного товариства або кооперативного банку [29, ст.6.]), страхових та інвестиційних компаній. Статутний капітал акціонерного товариства формується шляхом емісії та продажу акцій фізичним чи юридичним особам; акціонерне товариство є емітентом цінних паперів, який здійснює їх випуск від свого імені і виконує зобов'язання, що випливають з умов їх випуску; інвестори, які придбали акції акціонерних товариств, автоматично стають акціонерами. При цьому акціонерним товариствам характерна обмежена відповідальність – акціонер несе майнову відповідальність тільки в межах вартості своїх акцій.

В рамках вдосконалення українського законодавства в частині збалансування інтересів різних груп акціонерів, власників контрольних та міноритарних пакетів акцій; захисту прав власників незначних пакетів акцій; усунення можливостей недружнього поглинання акціонерного товариства шляхом захоплення, насильницького злиття, спірного судового рішення з подальшим силовим захопленням підприємства та ін., та приведення його до європейський правових норм, законодавство, що регулює діяльність акціонерних товариств зазнало значних змін. Зокрема, з 2009 року акціонерні товариства розділені на ті, що діють виключно в інтересах їх власників (приватні компанії) та ті, що мають багато стейкхолдерів (публічні компанії); закриті (ЗАТ) та відкриті (ВАТ) акціонерні товариства були реорганізовані в публічні (ПАТ) та приватні (ПрАТ).

З моменту утворення більшості акціонерних товариств (АТ) спостерігається постійне і поступове зменшення їх кількості. Це явище спричинене насамперед постійним законодавчим реформуванням діяльності акціонерних товариств (приведення діяльності АТ у відповідність до норм закону потребує значних фінансових затрат, зокрема на перехід АТ на бездокументарну форму існування акцій), а також їх неплатоспроможністю. В результаті фактична кількість активних АТ (активною вважається статистична одиниця, яка впродовж звітного

періоду або мала позитивний чистий оборот, або виробляла продукцію, або мала працівників чи здійснила інвестиції) стала істотно відрізнятись від загальної кількості зареєстрованих АТ за даними державної статистики (рис.2).

Вважається, що акціонерні товариства є найефективнішою формою господарювання в умовах ринкової економіки через можливість залучення необхідних інвестицій. Акціонерні товариства мають також можливість додаткового залучення капіталу – додаткове залучення ресурсів інвесторів, шляхом додаткових емісій акцій. Підприємства України, в тому числі державні і комунальні, сьогодні вкрай потребують додаткових фінансових ресурсів. Саме тому законом №4196-IX [30] з 2025 року вводиться корпоратизація державних та комунальних підприємств. При чому всі державні підприємства повинні перереєструватися в акціонерні товариства (АТ) або в товариства з обмеженою відповідальністю (ТзОВ); комунальні підприємства також можуть, але не зобов'язані. Слід зазначити, що під час кризових явищ пошук нових інвесторів є досить важким процесом, особливо в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Тому з прийняттям закону №4196-IX [30] слід очікувати істотного зниження кількості державних підприємств, натомість зростання кількості ТОВ і акціонерних товариств, проте істотне зростання їх капіталізації є сумнівним.

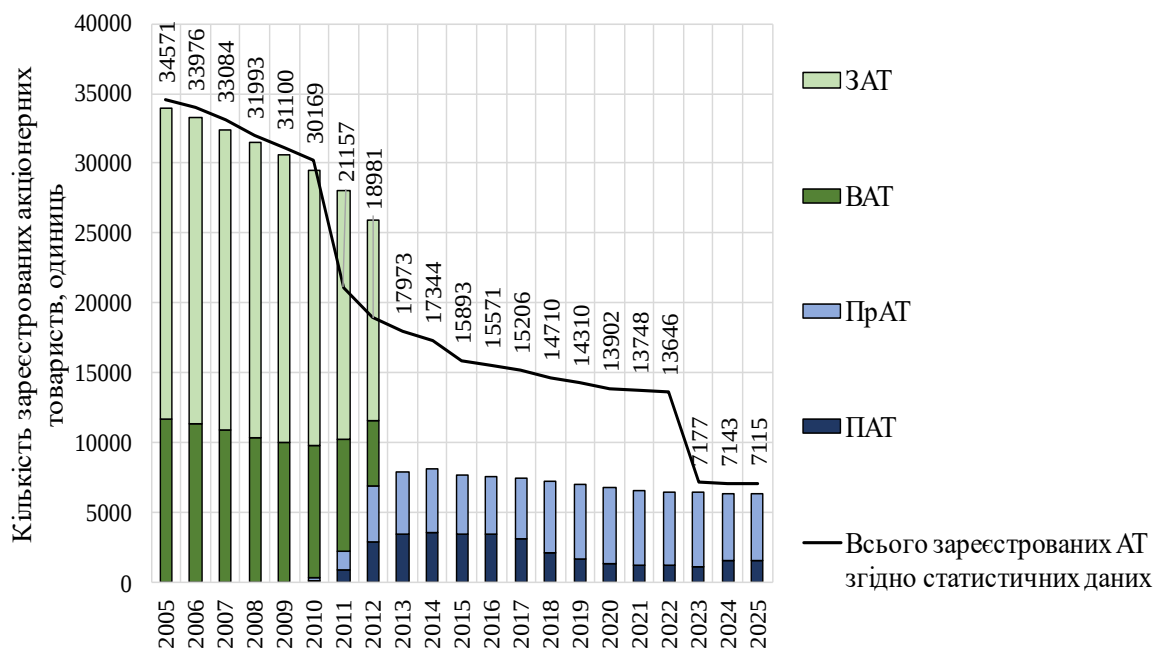


Рис.2. Динаміка кількості акціонерних товариств в Україні з 2005 по 2025 роки (станом на 01.01. відповідного року)

Побудовано за даними [27]

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) одна з найкраще регламентованих форм бізнесу в Україні (наявність модельного статуту, стандартний текст якого затверджений законом; можливість швидкої і безкоштовної реєстрації через державний портал ДІЯ), яка є найбільш захищеною від рейдерських атак порівняно з акціонерними і яка досить детально

регламентує відносини з партнерами та третіми особами. Головною перевагою вибору ТОВ серед інших форм те, що учасники відповідної юридичної особи несуть відповідальність за діяльність підприємства лише в межах свого вкладу. Також вагомими є критерії зрозумілості та прозорості структури управління, простоти в здійсненні організаційних процедур – ТОВ керується трьома самостійними органами управління з ієрархічною підпорядкованістю: загальні збори учасників – наглядова рада (у випадку її утворення) – виконавчий орган. Саме тому ТОВ є найбільш поширеною формою ведення бізнесу в Україні, в основному малого та середнього бізнесу, а кількість ТОВ має позитивні темпи приросту (табл.1), які протягом війни незначно знижуються.

Питома вага видів господарських товариство, таких як командитне товариство, повне товариство, товариство з додатковою відповідальністю є дуже малою, через ускладнення з реєстрацією додаткової відповідальності та структуру управління, а тенденції зростання є негативними (табл.1). Реєстрація та внесення змін до відомостей, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, не часто застосовуваних організаційно-правових форм, таких як повне товариство, командитне товариство, потребують високої компетенції нотаріуса

Висновки та перспективи подальших досліджень. Основними тенденціями розвитку підприємницьких структур за організаційно-правовими формами ведення бізнесу в Україні є: (1) зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності у формі ФОП та товариства з обмеженою відповідальністю, які виявилися найбільш гнучкими та адаптованими до виживання в умовах високих ризиків та невизначеності; (2) зменшення кількості підприємств всіх інших поширених форм ведення бізнесу – приватних, державних, комунальних (за винятком років проведення медичної реформи та реформи децентралізації), іноземних, дочірніх підприємств, а також акціонерних, повних, командитних товариств і товариств з додатковою відповідальністю. Саме зростання кількості товариств з обмеженою відповідальністю, при зниженні кількостей всіх інших юридичних осіб, спричиняє незначний (від 6,5% у 2019 році до 1,7% у 2023 році) позитивний приріст кількості підприємств в Україні.

В умовах постійних деструктивних макроекономічних процесів (пов'язаних з пандемією Covid-19, бойових дій на сході України, а згодом повномасштабною війною), що звужують можливості нормального функціонування бізнесу, схильність до розвитку показали ФОП (фактично самозайняте населення), які дуже чутливими до стану економічного середовища, будь-яких фіскальних змін та кризових явищ, та товариства з обмеженою відповідальністю. Тому саме ці організаційно-правові форми ведення бізнесу слід вважати найбільш перспективними щодо відновлення підприємницької діяльності в повоєнний період. Зменшення вартості позикового капіталу та спрощення систем обліку, звітності та оподаткування сприяло б розвитку цих двох домінантних форм ведення бізнесу.



Вибір суб'єктами підприємництва організаційно-правової форми ведення бізнесу в Україні зумовлений такими основними критеріями: (1) відповідальність учасників за результати діяльності підприємства; (2) складність і вартість організаційних процедур пов'язаних з державною регуляторною діяльністю, в тому числі з державною реєстрацією; (3) складність управління організацією; (4) сфера діяльності. Система оподаткування не є критерієм вибору організаційно-правової форми ведення бізнесу, оскільки можливість перебування на системі єдиного податку визначається обсягом річного доходу суб'єкта підприємництва і кількістю його працівників, а не формою ведення бізнесу.

Акціонерна форма ведення бізнесу в Україні в значній мірі є більше наслідком процесів приватизації державного майна 1990-х і 2000-х років ніж результатом свідомого вибору бізнесом такої форми. Зусилля держави спрямовані на стимулювання розвитку саме акціонерної форми ведення бізнесу, про що свідчить як (1) приватизація державного майна, так і (2) законодавче визначення акціонерної форми ведення бізнесу для окремих видів економічної діяльності, так і (3) реформа обов'язкової корпоратизації державних підприємств 2025 року.

Діяльність акціонерних товариств пов'язана з фондовим ринком, нерозвиненість якого в Україні нівелює таку перевагу акціонерних товариств як вибір джерел нарощування ринкової вартості, що у поєднанні з складністю і вартістю процедур, визначених регуляторним законодавством, і спричиняє постійне зменшення їх кількості. Очікуване зростання кількості акціонерних товариств в результаті реформи корпоратизації державних підприємств буде кількісним, але не якісним. А позитивній якісній динаміці кількості акціонерних товариств сприятиме саме розвиток фондового ринку. Тому перспективами подальших досліджень організаційних форм реалізації бізнес проектів в Україні, на нашу думку, є пошук організаційних та правових можливостей спрощення та зниження вартості процедур, визначених регуляторним законодавством, що сприяло б позитивній динаміці бізнес проектів, зокрема, у формі акціонерних товариств.

Список використаних джерел

1. Стан та тенденції розвитку сучасного підприємництва: монографія/ за ред. д.е.н., проф. М.П. Денисенка. Київ: ТОВ «ДКС центр», 2019. 464 с.
2. Іваницька С.Б., Ушакова Ю.С. Стан і тенденції розвитку підприємництва в Україні в сучасних умовах. *Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал*, 2019. №27. С. 153-160.
3. Козьмук Н.І., Кліпкова О.І., Стецевич А.І. Основні тенденції розвитку малого і середнього бізнесу в Україні. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2020, № 4 (35). С. 385 – 395. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v4i35.22242>
4. Гобир І., Бережницька У., Буй Ю. Тенденції та оцінка розвитку малого та середнього бізнесу в Івано-Франківській області. *Review of Transport Economics and Management*. 2023, №9(25), С. 13 - 20. doi: <https://doi.org/10.15802/rtem2023/288016>
5. Фролова Л.В., Котов Б.В. Тенденції розвитку підприємницьких структур в Україні. *Economic Journal Odessa Polytechnic University*. 2022, №4 (22). С.52-61



6. Мирошниченко Г.Б., Бурцева О.Є. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: «Економічна»*. 2022, №1(25). С. 61-69 doi: [http://doi.org/10.31474/1680-0044-2022-1\(25\)-61-69](http://doi.org/10.31474/1680-0044-2022-1(25)-61-69)
7. Пустовгар С. Тенденції розвитку підприємництва в Україні в умовах індустрії 4.0. *Економіка та суспільство*. 2022 №39. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-15>
8. Марченко В. М., Харитоненко Д. В. Сучасні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2021, № 19. С. 82-88 doi: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.19.2021.225854>
9. Михайленко Д. Г. Сучасні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. *Економіка та суспільство*. 2024, Випуск № 60 doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-139>.
10. Бабій І. В., Баксалова О. М., Остапчук О. В. Механізм формування конкурентної політики малого підприємництва в післявоєнний період. *Innovation and Sustainability*. 2022, № 2. С. 123–130.
11. Гонtareва І. В., Євтушенко В.А., Михайленко Д.Г. Стан та особливості розвитку підприємництва в повоєнний період. *Науковий журнал «Economic Synergy»*. 2023, Випуск 2 (8). С. 148–158.
12. Діденко А., Кравець О. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні. *Підприємництво та інновації*. 2023, №27, С. 39-43. doi: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/27.6>.
13. Черничко Т. В., Грицько В. В., Мигович А. О. Сучасні тенденції, роль та перспективи розвитку підприємств малого бізнесу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія: Економіка. Острог: Вид-во НаУОА. 2022, № 27(55). С. 29–34
14. Причепя І. В., Руда Л. П. Сучасні тенденції та перспективи розвитку підприємницького сектору економіки України. *Економічний простір*. 2018, №143, С. 67-80.
15. Федоренко О.С., Сірош А. В. Тенденції розвитку українського бізнесу в сучасних умовах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2023, № 4. С. 86-91 doi: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2023.041111>
16. Шепеленко С. М. Актуальні тенденції розвитку вітчизняних промислових підприємств. *Економіка підприємства. Economics Bulletin*. 2023, №4 С. 180-187 doi: <https://doi.org/10.33271/ebdut/84.180>.
17. Бобиль В.В., Дехтяр С.С. Економічний розвиток промислових підприємств в умовах фінансової нестабільності: європейський досвід та українські реалії. *Ефективна економіка*. 2021, №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8875> (дата звернення 09.03.2025).
18. Соколюк Г.О. Структурно-динамічний аналіз розвитку підприємств промислового сектора економіки України. *Економічний простір*. 2020, № 156. С. 159-165.
19. Попадинець Н., Грушицький О. Тенденції розвитку підприємств аграрної сфери України в період війни. *Development Service Industry Management*. 2023, №3, С. 183 - 188. doi: [https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3\(27\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3(27))
20. Лучечко Ю., Гордійчук А. Регіональні тенденції і пріоритети розвитку аграрного бізнесу в Україні у період війни. *Економічний форум*. 2023, Вип.1(3). С. 22-28.
21. Перетятко Л.А. Тенденції розвитку підприємств в Україні у світлі бізнес -демографії. Журнал «Наукові інновації та передові технології». 2024, №11(39) doi: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-11\(39\)-989-1004](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-11(39)-989-1004)
22. Зайцева Л.О. Публічність акціонерних товариств – особливості функціонування в Україні. *Приазовський економічний вісник*. 2021, Випуск 3(26), С. 41 – 46. doi: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-7>
23. Мельник О., Сироїжко К., Дмитрієва О. Акціонерні товариства в Україні: стан та основні проблеми функціонування. *Економіка та держава*. 2019, № 11. С. 61–67
24. Пойда-Носик Н.Н. Фінансова безпека акціонерних товариств: теоретико-методологічний та практичний аспекти системного підходу: монографія. Чернігів: ЧНТУ, 2020. 304 с.



25. Пойда-Носик Н.Н. Особливості функціонування та загрози фінансовій безпеці акціонерних товариств в Україні. *Фінанси України*. 2013, №11. С.84-99.
26. Чубка О. М., Ярошевич Н. Б., Миргородець Ю. В. Особливості функціонування акціонерних товариств в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, Дніпро: ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури». 2019. № 3 (20). С. 373-378.
27. Статистичний щорічник України: Збірник. *Держстат України*. 2005-2024 URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm (дата звернення 09.03.2025)
28. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 року № 2464-VI *rada.gov.ua* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення 09.03.2025)
29. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III *rada.gov.ua* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 09.03.2025)
30. Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб: Закон України від 09.01.2025 №4196-IX *rada.gov.ua* URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#Text> (дата звернення 09.03.2025)

References

1. Denysenko M.P. ed. (2019) *Stan ta tendentsii rozvytku suchasnoho pidpryemnytstva: monohrafiia* [The state and trends of modern entrepreneurship: a monograph] Kyiv: DKS Center LLC. 464 p. [in Ukrainian]
2. Ivanytska S.B., Ushakova Yu.S. (2019) Stan i tendentsii rozvytku pidpryemnytstva v Ukraini v suchasnykh umovakh [The state and trends of entrepreneurship development in Ukraine in modern conditions]. *Infrastruktura rynku. Elektronnyi naukovopraktychnyi zhurnal – Market infrastructure. Electronic Scientific and Practical Journal*, 27, 153-160. [in Ukrainian]
3. Kozmuk N.I., Klipkova O.I., Stetsevych A.I. (2020) Osnovni tendentsii rozvytku maloho i serednoho biznesu v Ukraini [Main tendencies of development of small and medium business in Ukraine]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii i praktyky – Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 4 (35), 385 - 395. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i35.22242> [in Ukrainian]
4. Hoby I., Berezhnyska U., Bui Yu. (2023) Tendentsii ta otsinka rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ivano-Frankivskii oblasti [Trends and assessment of small and medium-sized business development in Ivano-Frankivsk region]. *Review of Transport Economics and Management*, 9(25), 13 – 20. doi: <https://doi.org/10.15802/rtem2023/288016> [in Ukrainian]
5. Frolova L.V., Kotov B.V. (2022) Tendentsii rozvytku pidpryemnytskykh struktur v Ukraini [Trends in the Development of Entrepreneurial Structures in Ukraine]. *Economic Journal Odessa Polytechnic University*, 4(22), 52-61. [in Ukrainian]
6. Myroshnychenko H.B., Burtseva O.Ie. (2022) Suchasni tendentsii rozvytku pidpryemnytstva v Ukraini [Modern trends in the development of entrepreneurship in Ukraine]. *Naukovi pratsi DonNTU Serii: «Ekonomiczna» – Scientific works of DonNTU. Series: «Economic»*, 1(25), 61-69. doi: [http://doi.org/10.31474/1680-0044-2022-1\(25\)-61-69](http://doi.org/10.31474/1680-0044-2022-1(25)-61-69) [in Ukrainian]
7. Pustovhar S. (2022) Tendentsii rozvytku pidpryemnytstva v Ukraini v umovakh industrii 4.0. [Trends in the development of entrepreneurship in Ukraine in the context of industry 4.0.] *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society*, 39. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-15> [in Ukrainian]
8. Marchenko V. M., Kharytonenko D. V. (2021) Suchasni tendentsii rozvytku maloho pidpryemnytstva v Ukraini [Modern tendencies of small business development in Ukraine]. *Ekonomicnyi visnyk NTUU «Kyivskiy politekhnichnyi instytut» – Economic Bulletin of NTUU «Kyiv Polytechnic Institute»*, 19, 82-88. doi: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.19.2021.225854> [in Ukrainian]



9. Mykhailenko D. H. (2024) Suchasni tendentsii rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Modern trends in the development of small business in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society*, Issue 60. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-139> [in Ukrainian]
10. Babii I. V., Baksalova O. M., Ostapchuk O. V. (2022) Mekhanizm formuvannia konkurentnoi polityky maloho pidpriemnytstva v pisliavoiennyi period [Mechanism of Formation of the Competitive Policy of Small Business in the Postwar Period]. *Innovation and Sustainability*, 2, 123–130. [in Ukrainian]
11. Hontareva I. V., Yevtushenko V. A., Mykhailenko D. H. (2023) Stan ta osoblyvosti rozvytku pidpriemnytstva v povoiennyi period [The state and features of the development of entrepreneurship in the postwar period]. *Naukovi zhurnal «Economic Synergy» – Scientific journal «Economic Synergy»*, 2(8), 148–158. [in Ukrainian]
12. Didenko A., Kravets O. (2023) Tendentsii rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Trends in the development of small business in Ukraine]. *Pidpriemnytstvo ta innovatsii – Entrepreneurship and innovation*, 27, 39–43. doi: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/27.6> [in Ukrainian]
13. Chernychko T. V., Hrytsko V. V., Myhovich A. O. (2022) Suchasni tendentsii, rol ta perspektyvy rozvytku pidpriemstv maloho biznesu [Modern tendencies, role and prospects of development of small business enterprises]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Serii: Ekonomika – Scientific Notes of the National University of Ostroh Academy. Series: Economics*. Ostroh: Vydavnytstvo NaUOA [Ostroh: NaUoA Publishing House], 27(55), 29 – 34 [in Ukrainian]
14. Prychepa I. V., Ruda L. P. (2018) Suchasni tendentsii ta perspektyvy rozvytku pidpriemnytskoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Modern trends and prospects of development of the entrepreneurial sector of the Ukrainian economy]. *Ekonomichniy prostir – Economic space*, 143, 67–80. [in Ukrainian]
15. Fedorenko O. S., Sirosh A. V. (2023) Tendentsii rozvytku ukrainskoho biznesu v suchasnykh umovakh [Tendencies of Ukrainian business development in modern conditions]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes – Ekonomika. Management. Business*, 4, 86–91. doi: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2023.041111> [in Ukrainian]
16. Shepelenko S. M. (2023) Aktualni tendentsii rozvytku vitchyznianskykh promyslovykh pidpriemstv [Current trends in the development of domestic industrial enterprises]. *Ekonomika pidpriemstva. Economics Bulletin – Economics of the enterprise. Economics Bulletin*, 4, 180–187. doi: <https://doi.org/10.33271/ebdut/84.180> [in Ukrainian]
17. Bobyl V. V., Dekhtiar S. S. (2021) Ekonomichniy rozvytok promyslovykh pidpriemstv v umovakh finansovoi nestabilnosti: yevropeyskyi dosvid ta ukrainski realii [Economic development of industrial enterprises in conditions of financial instability: European experience and Ukrainian realities]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8875> [in Ukrainian]
18. Sokoliuk H. O. (2020) Strukturno-dynamicnyi analiz rozvytku pidpriemstv promyslovoho sektora ekonomiky Ukrainy [Structural and dynamic analysis of the development of enterprises of the industrial sector of the Ukrainian economy]. *Ekonomichniy prostir – Economic space*, 156, 159–165. [in Ukrainian]
19. Popadynets N., Hrushytskyi O. (2023) Tendentsii rozvytku pidpriemstv ahrarynoi sfery Ukrainy v period viiny [Trends in the Development of Agricultural Enterprises in Ukraine during the War] *Development Service Industry Management*, 3, 183 - 188. doi: [https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3\(27\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2023-3(27)) [in Ukrainian]
20. Luchechko Yu., Hordiichuk A. (2023) Rehionalni tendentsii i priorytety rozvytku ahrarynogo biznesu v Ukraini u period viiny [Regional trends and priorities of agricultural business development in Ukraine during the War]. *Ekonomichniy forum – Economic Forum*, 1(3), 22–28. [in Ukrainian]
21. Peretiatko L. A. (2024) Tendentsii rozvytku pidpriemstv v Ukraini u svitli biznes -demohrafii [Trends in the development of enterprises in Ukraine in the light of business demography]. *Zhurnal*



- «Naukovi innovatsii ta peredovi tekhnologii» – Journal «Scientific innovations and advanced technologies», 11(39) doi: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-11\(39\)-989-1004](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-11(39)-989-1004) [in Ukrainian]
22. Zaitseva L.O. (2021) Publichnist aktsionernykh tovarystv – osoblyvosti funktsionuvannia v Ukraini [Publicity of joint-stock companies - peculiarities of functioning in Ukraine]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk – Priazovsky economic herald*, 3(26), 41 – 46. doi: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-7> [in Ukrainian]
23. Melnyk O., Syroizhko K., Dmytriieva O. (2019) Aktsionerni tovarystva v Ukraini: stan ta osnovni problemy funktsionuvannia [Joint Stock Companies in Ukraine: Status and Main Problems of Functioning]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state*, 11, 61–67 [in Ukrainian]
24. Poida-Nosyk N.N. (2020) *Finansova bezpeka aktsionernykh tovarystv: teoretyko-metodolohichni ta praktychni aspekty systemnoho pidkhotu: monohrafiia* [Financial security of joint-stock companies: theoretical, methodological and practical aspects of the systematic approach: monograph]. Chernihiv: ChNTU, 304 p. [in Ukrainian]
25. Poida-Nosyk N.N. (2013) Osoblyvosti funktsionuvannia ta zahrozy finansovii bezpetsi aktsionernykh tovarystv v Ukraini [Peculiarities of functioning and threats to the financial security of joint stock companies in Ukraine]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 11, 84-99. [in Ukrainian]
26. Chubka O. M., Yaroshevych N. B., Myrhorodets Yu. V. (2019) Osoblyvosti funktsionuvannia aktsionernykh tovarystv v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku [Peculiarities of functioning of joint-stock companies in Ukraine: problems and prospects of development]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia – Eastern Europe: Economy, Business and Management*, 3(20), 373-378. [in Ukrainian]
27. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy: Zbirnyk 2005-2024 [Statistical Yearbook of Ukraine: Collection 2005-2024]. *Derzhstat Ukrainy – State Statistics Service of Ukraine*. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm [in Ukrainian]
28. Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: Zakon Ukrainy vid 8 lypnia 2010 roku № 2464-VI [On the Collection and Accounting of the Single Contribution for Obligatory State Social Insurance: Law of Ukraine No. 2464-VI of July 8, 2010] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> [in Ukrainian]
29. Pro banky i bankivsku diialnist: Zakon Ukrainy vid 7 hrudnia 2000 roku № 2121-III [On Banks and Banking Activities: Law of Ukraine No. 2121-III of December 7, 2000] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> [in Ukrainian]
30. Pro osoblyvosti rehuliuвання diialnosti yurydychnykh osib okremykh orhanizatsiino-pravovykh form u perekhidnyi period ta obiednan yurydychnykh osib: Zakon Ukrainy vid 09.01.2025 №4196-IX [On the peculiarities of regulating the activities of legal entities of certain organizational and legal forms in the transition period and associations of legal entities: Law of Ukraine of 09.01.2025 No. 4196-IX] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#Text> [in Ukrainian]

Отримано:	11.03.2025	Beérkezett:	2025.03.11	Received:	11.03.2025
Прийнято до друку:	21.04.2025	Elfogadva:	2025.04.21	Accepted:	21.04.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



**ROZDÍL 2.
ОБЛІК ТА ФІНАНСИ**

**2.FEJEZET.
SZÁMVITEL ÉS PÉNZÜGYEK**

**CHAPTER 2.
ACCOUNTING AND FINANCE**

DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-100-112
ETO [369.03+338.22](477.87)

Robert BACSÓ

DsC, professzor, Számvitel és Auditálás Tanszék vezetője,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola,
Beregszász, Ukrajna

ORCID ID: [0000-0002-5957-7571](https://orcid.org/0000-0002-5957-7571)

Scopus Author ID: [57006730200](https://orcid.org/57006730200)

e-mail: bacho.robert@kmf.org.ua

**A PÉNZÜGYI PIAC SZABÁLYOZÁSÁNAK MECHANIZMUSA
AZ EURÓPAI UNIÓBAN**

Анотація. У статті здійснено всебічний аналіз механізмів державного регулювання фінансових ринків Європейського Союзу з акцентом на роль та взаємодію макро- та мікропруденційного регулювання. У центрі дослідження – забезпечення стабільності фінансової системи та запобігання системним ризикам, значення яких особливо зросло після глобальної фінансової кризи 2008 року, пандемії COVID-19 та новітніх геополітичних загроз. Розглянуто чотири класичні моделі регулювання: інституційну (секторальну), функціональну, інтегровану та Twin Peaks. Їх застосування у країнах ЄС різняться, а кожна модель має свої переваги й недоліки. Секторальна модель забезпечує чіткий розподіл повноважень між регуляторами, але підвищує ризик виникнення конфлікту інтересів. Натомість інтегрована модель дозволяє уніфікований підхід, хоча через складність може бути менш гнучкою. Особливу увагу приділено регулюванню небанківського фінансового сектору – страхових компаній, пенсійних фондів та інших фінансових установ. Регулювання цифрових фінансових послуг, зокрема криптоактивів та DeFi-платформ, перебуває на стадії формування, однак прийняття регламенту MiCA є суттєвим кроком до посилення прозорості та захисту інвесторів. Також підкреслено необхідність інтеграції факторів сталого розвитку (ESG), оскільки кліматичні ризики можуть опосередковано загрожувати фінансовій стабільності.

Макропруденційна політика спрямована на збереження стійкості всієї фінансової системи та зниження системних ризиків, тоді як мікропруденційна забезпечує фінансову надійність окремих установ. Баланс між ними надзвичайно важливий: надмірна жорсткість мікропруденційного контролю обмежує кредитування, тоді як недостатнє макропруденційне



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



наглядання загрожує системними кризами. У роботі проаналізовано діяльність ESRB та SSM, а також функціонування Банківського союзу й Єдиного зводу правил (Single Rulebook). Ці інститути покликані підвищувати прозорість фінансового сектору, зміцнювати довіру до ринку та знижувати системні ризики. Окремо розглянуто можливості застосування новітніх технологій (regtech, suptech), що підвищують ефективність наглядової діяльності. У висновках зазначено, що майбутній розвиток регуляторних систем залежатиме від повної інтеграції цифрових фінансових інновацій, врахування ризиків сталого розвитку та тіснішої координації макро- й мікропруденційного регулювання.

Ключові слова: макропруденційне регулювання, мікропруденційне регулювання, державне фінансове регулювання, фінансовий ринок, системний ризик, вимоги ESG, технологічні інновації.

JEL Classification: E44, D27

Absztrakt. A tanulmány célja az Európai Unió pénzügyi piacainak állami szabályozási mechanizmusainak átfogó elemzése, különös tekintettel a makroprudenciális és mikroprudenciális szabályozás szerepére és azok kölcsönhatásaira. A vizsgálat alapját a pénzügyi piacok stabilitásának biztosítása és a rendszerkockázatok megelőzése képezi, amelyek fontosságát a 2008-as globális pénzügyi válság, a COVID-19 világjárvány és a legújabb geopolitikai feszültségek is hangsúlyossá tették. A tanulmány bemutatja a négy klasszikus szabályozási modellt: az intézményi (szektorális), a funkcionális, az integrált és a Twin Peaks modellt. Ezek eltérő mértékben vannak jelen az egyes uniós tagállamok gyakorlatában, és különböző előnyöket és hátrányokat hordoznak magukban. A szektorális modell a szabályozói hatáskörök világos megosztását biztosítja, ugyanakkor növeli a szabályozói versengés és az érdekellentétek kockázatát. Az integrált modell ezzel szemben egységes fellépést tesz lehetővé, viszont a rendszer összetettségéből adódóan rugalmatlan lehet. Kiemelt figyelmet kap a nem banki pénzügyi szektor szabályozása is, különös tekintettel a biztosítók, nyugdíjpénztárak és egyéb pénzügyi szolgáltatók prudenciális felügyeletére. A digitális pénzügyi szolgáltatások, mint a kriptoeszközök és a decentralizált pénzügyi (DeFi) platformok szabályozása az EU-ban még kialakulóban van, azonban a MiCA rendelet elfogadása jelentős lépés a transzparencia és a befektetővédelem megerősítése felé. A tanulmány rámutat a fenntarthatósági szempontok (ESG) integrációjának szükségességére is, hiszen a klímakockázatok közvetve a pénzügyi stabilitást is veszélyeztethetik. A makroprudenciális szabályozás célja a pénzügyi rendszer egészének stabilitása, a ciklikus és strukturális rendszerkockázatok mérséklése. Ezzel szemben a mikroprudenciális felügyelet az egyes pénzügyi intézmények fizetőképességét, megbízhatóságát hivatott biztosítani. A kettő közötti összhang elengedhetetlen: a túlzott mikroprudenciális szigor csökkentheti a hitelnyújtást, míg a makroprudenciális kontroll hiánya rendszerszintű válságokhoz vezethet. A kutatás elemzi az ESRB és az SSM kulcsszerepét, továbbá a Bankunió és az Egységes Szabálykönyv (Single Rulebook) működését. E szabályozási keretek célja az átláthatóság növelése, a pénzügyi szektorba vetett bizalom erősítése, valamint a rendszerkockázatok mérséklése. A vizsgálat rámutat, hogy az új technológiák (regtech, suptech) alkalmazása elősegítheti a felügyeleti tevékenység hatékonyságát. A tanulmány következtetései szerint a szabályozási rendszerek jövőbeli fejlődése a digitális pénzügyi innovációk és a fenntarthatósági kockázatok teljes körű integrációján, valamint a makro- és mikroprudenciális megközelítések szorosabb összehangolásán alapul majd.

Kulcsszavak: makroprudenciális szabályozás, mikroprudenciális szabályozás, állami pénzügyi szabályozás, pénzügyi szolgáltatások, rendszerkockázat, ESG-követelmények, technológiai innovációk.

Annotation. This study presents a comprehensive analysis of the mechanisms of state regulation of financial markets in the European Union, focusing on the role and interaction of macroprudential and microprudential policies. The research emphasizes the importance of maintaining financial system stability and preventing systemic risks, particularly in light of recent global financial crises, the COVID-19 pandemic, and emerging geopolitical challenges. The paper reviews four classical regulatory models: institutional (sectoral), functional, integrated, and Twin Peaks. These models are

implemented to varying degrees across EU member states, each with distinct advantages and drawbacks. The sectoral model ensures a clear division of regulatory powers but increases the risk of conflicts of interest between authorities. Conversely, the integrated model allows for a unified approach but may lack flexibility due to its complexity. Special attention is given to the regulation of the non-banking financial sector, including insurance companies, pension funds, and other financial service providers. Regulation of digital financial services, such as crypto-assets and decentralized finance (DeFi) platforms, is still developing within the EU; however, the adoption of the MiCA regulation represents a significant step toward enhancing transparency and investor protection. The integration of sustainability (ESG) factors into prudential frameworks is also emphasized, as climate risks may indirectly threaten financial system stability. Macroprudential regulation focuses on maintaining the stability of the financial system as a whole and mitigating systemic risks, while microprudential supervision ensures the solvency and reliability of individual institutions. Achieving a balance between these two levels is crucial; excessive microprudential strictness may constrain lending, whereas insufficient macroprudential oversight could lead to systemic crises. The study analyzes the pivotal roles of the ESRB and the SSM, along with the functioning of the Banking Union and the Single Rulebook. These frameworks aim to increase transparency, strengthen market confidence, and reduce systemic risks in the EU financial sector. The potential application of innovative technologies such as regtech and supotech to enhance supervisory effectiveness is also discussed. In conclusion, the study asserts that the future development of regulatory systems will depend on the full integration of digital financial innovations, the inclusion of sustainability risks in prudential policies, and closer coordination between macroprudential and microprudential approaches.

Keywords: macroprudential regulation, microprudential regulation, financial market regulation, financial market, systemic risk, ESG requirements, technological innovations.

Probléma felvetése. A pénzügyi stabilitás fenntartása érdekében az Európai Unióban egyre nagyobb hangsúlyt kap a makro- és mikroprudenciális szabályozás közötti egyensúly kialakítása. Az elmúlt évtized válságai – köztük a 2008-as globális pénzügyi krízis, a COVID-19 világjárvány, valamint az orosz-ukrán háború gazdasági hatásai – rávilágítottak arra, hogy a pénzügyi rendszer egészének biztonságát nem lehet kizárólag intézményi szinten biztosítani. Ez megerősítette a makroprudenciális szemlélet szükségességét, amely a rendszerkockázatok megelőzésére és a pénzügyi ciklus simítására fókuszál. A makroprudenciális szabályozás célja a pénzügyi rendszer aggregált szintű stabilitásának biztosítása, különös tekintettel a rendszerkockázatok – például likviditási, koncentrációs vagy összekapcsolódási kockázatok – időbeli és strukturális összetevőire. Az EU-ban ezt a szerepet elsősorban az Európai Rendszerkockázati Testület (ESRB) és a tagállamok makroprudenciális hatóságai töltik be. Az alkalmazott eszközök közé tartozik például a tőkepufferek előírása (countercyclical capital buffer – CCyB), a szektorális tőkekövetelmények vagy az adóssághék-szabályok bevezetése a háztartási hitelezés területén. Ezzel szemben a mikroprudenciális szabályozás célja az egyes pénzügyi intézmények biztonságos működésének biztosítása. Ez a szabályozási réteg kockázatalapú tőkekövetelményeket, likviditási mutatókat, kockázatkezelési előírásokat és jelentési kötelezettségeket foglal magában. Az Európai Unióban a mikroprudenciális felügyelet központi eleme a Bankunió, amelynek része a Egységes Felügyeleti Mechanizmus (SSM), amely a



jelentős bankok közvetlen európai szintű ellenőrzését látja el az Európai Központi Bank (EKB) égisze alatt. A két szabályozási szint egymásra épül, azonban nem mindig szinergikus módon. A szakirodalom rámutat arra, hogy túlzott mikroprudenciális szigor hosszú távon csökkentheti a hitelezési kapacitást, ezzel mélyítve a gazdasági visszaesést, míg a nem elégséges makroprudenciális felkészülés rendszerszintű válságokhoz vezethet. Ennek következményeként az EU-szintű szabályozásban egyre több kezdeményezés irányul a két szint koordinációjára összehangolására, különösen az olyan eszközök esetében, amelyek egyszerre szolgálják az intézményi és rendszerszintű kockázatkezelést (pl. Systemic Risk Buffer – SyRB). Az aktuális szakmai diskurzusban említésre méltó a digitális pénzügyi szektor makroprudenciális kockázatainak megjelenése is, különösen a kriptoeszközök és a decentralizált pénzügyi szolgáltatások (DeFi) térnyerése kapcsán. Az MiCA-rendelet (Markets in Crypto-Assets Regulation) elfogadása 2023-ban új szabályozási alapot teremt a digitális eszközök piacán, ám a makroprudenciális szempontok integrálása még gyerekcipőben jár. A jövő egyik legnagyobb kihívása a fenntarthatósági kockázatok makroprudenciális keretbe való beépítése lesz. Az éghajlati és környezeti kockázatok hosszú távú hatásai rendszerszintű instabilitást idézhetnek elő, amit a szabályozók – többek között az EKB és az ESRB – már integrálni próbálnak kockázati modellezési eszközeikbe.

A legújabb kutatások és publikációk elemzése. A pénzügyi piacok szabályozása az Európai Unióban (EU) az elmúlt két évtizedben jelentős fejlődésen ment keresztül, amelynek célja a pénzügyi stabilitás megőrzése, a piacok integrációjának elmélyítése és a fogyasztói bizalom erősítése volt. A szakirodalom egybehangzóan rámutat arra, hogy az uniós szabályozási mechanizmusok komplex rendszert alkotnak, amelyekben egymást kiegészítve érvényesülnek a nemzeti, uniós és nemzetközi szintű szabályozói törekvések [4].

Az uniós pénzügyi piacok szabályozásának egyik alapvető pillére a Makrogazdasági Felügyeleti Keretrendszer (Macroprudential Oversight Framework), amelynek célja a szisztemikus kockázatok azonosítása és csökkentése [3]. Ennek központi elemei az Európai Rendszerkockázati Testület (ESRB) tevékenységei, valamint a tagállami makroprudenciális hatóságok együttműködése. A rendszer lehetővé teszi a pénzügyi stabilitást veszélyeztető trendek korai felismerését és preventív intézkedések meghozatalát [6]. A mikroprudenciális szabályozás terén a szakirodalom kiemeli a Bankunió létrejöttének jelentőségét, különösen az Egységes Felügyeleti Mechanizmus (SSM) és az Egységes Szanálási Mechanizmus (SRM) szerepét [12]. Ezek a struktúrák lehetővé teszik a nagy jelentőségű bankok közös európai szintű felügyeletét, csökkentve ezzel a tagállami megközelítések széttagoltságából eredő kockázatokat [9].

A pénzügyi piacok működésének harmonizálása érdekében az EU különös figyelmet fordított az egységes szabálykönyv (Single Rulebook) kidolgozására, amely a prudenciális előírásokat (pl. CRD IV/CRR rendeletek), a befektetési szolgáltatások szabályait (MiFID II/MiFIR) és a fogyasztóvédelmi előírásokat (pl. PRIIPs rendelet) foglalja egységes keretbe [16]. A szabályozási keretrendszer célja a piacok transzparenciájának növelése és a jogbiztonság erősítése az EU egész területén. Az EU

szabályozási rendszerében emellett egyre nagyobb hangsúlyt kap a fenntartható pénzügyi piacok kialakítása. A szakirodalom szerint [18; 4] a zöld pénzügyi eszközök, ESG-kritériumok és klímakockázatok beépítése a prudenciális és piaci szabályozásba meghatározó irány lett az utóbbi években, amelyet a Taxonómia Rendelet és a Fenntartható Pénzügyek Cselekvési Terve is rögzít. Több szerző hangsúlyozza ugyanakkor a szabályozási kihívásokat és korlátokat is. Moloney [16] és Ferran [8] kiemelik, hogy az uniós szintű harmonizáció ellenére a tagállami végrehajtás eltérő maradhat, különösen a nem banki pénzügyi szektorban (pl. biztosítók, befektetési alapok esetében). A Brexit következtében felmerülő pénzügyi integrációs kérdések [12], valamint a digitális pénzügyi innovációk (pl. kriptovaluták, DeFi) szabályozási kihívásai szintén a legújabb kutatások fókuszában állnak. A szakirodalmi áttekintés alapján megállapítható, hogy az EU pénzügyi piacainak szabályozása több szintű és több szereplős rendszerként működik, amely folyamatosan alkalmazkodik a globális pénzügyi trendekhez, válságokhoz és új kockázati tényezőkhöz. Bár a Bankunió és az Egységes Szabálykönyv jelentős előrelépést hozott, további reformokra van szükség, különösen a technológiai innovációk és a fenntarthatósági célok integrálása terén.

A cikk céljának megfogalmazása. A cikk célja a pénzügyi szolgáltatási piacok állami szabályozásának meglévő modelljeinek rendszerezése a makro- és mikroprudenciális politikák végrehajtása szempontjából.

A tanulmány fő anyagának bemutatása. A szabályozás egyik módja az állami szabályozás. Ez jelentős szerepet játszik a nem banki pénzügyi szolgáltatások piacának kialakításában és fenntartható fejlődésében. Az állami szabályozás ugyanis azt jelenti, hogy az állam létrehozza a piac működésének keretfeltételeit, amelyek között a piac szereplői szabadon hozhatják meg saját vezetési döntéseiket.

A nem banki pénzügyi piac (NBPP) állami szabályozása magában foglalja a prudenciális felügyeletet, valamint a gazdasági tevékenység szabályainak betartásának felügyeletét. A prudenciális felügyelet célja a szakmai szereplők megbízhatóságának és pénzügyi stabilitásának biztosítása, valamint a rendszerkockázatok kialakulásának vagy fokozódásának megelőzése. A Világbank szakértői szerint a prudenciális felügyelet célja a piaci információ torzulásának megelőzése [19]. A gazdasági tevékenység szabályainak betartásának felügyelete (szabályozás) célja a piaci verseny fenntartása és a pénzügyi szolgáltatások fogyasztóinak jogainak védelme. Összességében az állami szabályozásnak egyensúlyt kell tartania a prudenciális felügyelet és a gazdasági szabályozás különböző feladatai között. A túlzott prudenciális szabályozás alááshatja az NBFP-piac versenyét, míg a dereguláció gyakran gyengíti a szakmai szereplők pénzügyi stabilitását. R. Krose vezetésével működő tudóscsoport [1, 146 o.] arra a következtetésre jutott, hogy a prudenciális követelmények túlzott növekedése miatt az intézményi befektetők egyre inkább rövid távú célokra kezdenek összpontosítani. Az ilyen befektetési magatartás a pénzügyi eszközök birtoklási idejének csökkenéséhez, a biztosítók befektetési portfólióinak forgási sebességének növekedéséhez, a kevésbé likvid és kockázatosabb eszközökbe történő befektetések arányának csökkenéséhez vezet.



Jelenleg a világon nincs optimális modell a pénzügyi szolgáltatási piacok szabályozására és felügyeletére. A kutatók négy klasszikus modellt különböztetnek meg az állami szabályozás és felügyelet terén (beleértve a nem banki piacokat is): intézményi, funkcionális, integrált és Twin Peaks (kétcsúcsú) modellt.

Az intézményi (szektorális) modell keretében a szabályozás a pénzügyi intézmény típusától függ, függetlenül a kínált termékektől és szolgáltatásoktól. Ebben a modellben az egyik szabályozó a bankszolgáltatások piacát ellenőrzi, a másik a biztosítási és magánnyugdíj-piaci szolgáltatásokat, egy harmadik pedig az értékpapírpiaci szereplők tevékenységét. Bár a szektorális modell világos feladatmegosztást feltételez a szabályozók között, vitás helyzetekben előfordulhat érdekellentét, például a pénzügyi intézmény stabilitása és a szabályozó hatóságok közötti verseny céljai között.

A szektorális felügyelet a legelterjedtebb megközelítés. Az utóbbi időben azonban egyre több ország vált az integrált modellre: 1999 és 2010 között az intézményi modell aránya 62%-ról 44%-ra csökkent [21]. Ennek ellenére egyes kutatók a szektorális modell előnyeit is kiemelik:

- a három szabályozó közötti verseny növeli a társadalmi jólétet [7];
- az integrált modellre való áttérés után általában nem csökkennek a szabályozási költségek, mivel például nem csökken a pénzügyi szabályozó szervek létszáma [2];
- az integrált modellben a pénzügyi rendszer stabilitásáért teljes mértékben egy szervezet felel.

A funkcionális modellben a szabályozás és felügyelet a pénzügyi tevékenység (szolgáltatás) jellege szerint történik, függetlenül a piaci szereplő jogi státuszától. Így az egyik szabályozó ellenőrzi az értékpapír-kereskedelmet, a másik a biztosítási tevékenységet, a harmadik a fogyasztói jogok védelmét, a negyedik a fizetési műveleteket, az ötödik a pénzügyi intézmények engedélyezését, a hatodik a piaci stabilitást és fizetőképességet, a hetedik a pénzügyi közvetítők közötti versenyt stb. E modell előnye a differenciált megközelítés, hátránya viszont a szabályozók közötti érdekellentétek lehetősége. Jelentős az adminisztratív költségek növekedésének kockázata is a hatáskörök rejtett átfedése miatt, ami megnövelheti a szabályozási időt.

Az integrált megközelítésben a pénzügyi szabályozást egyetlen hatóság végzi. A szabályozási hatáskörök a jegybanknál vagy azon kívül koncentrálódhatnak. Az elmúlt két évtizedben nőtt az integrált modellt alkalmazó országok száma: míg 1991 elején csak négy ország alkalmazta (Szingapúr, Norvégia, Dánia, Svédország) [8], addig 2009 végére ez 35%-ra nőtt a fejlett pénzügyi infrastruktúrájú országokban. Ez a növekedés a pénzügyi piacok globalizációjának, a pénzügyi konglomerátumok szerepének növekedésének, a pénzügyi innovációknak, az "adóparadicsomok" jelentőségének, valamint a származékos eszközök fejlődésének köszönhető. Egyes nyugati kutatók [15] szerint ez a konszolidációs tendencia a közeljövőben is folytatódni fog.

A 2008-as európai pénzügyi válság rávilágított arra, hogy a nem rezidens pénzügyi intézmények nemzeti szabályozó általi szabályozása elégtelen. Az EU-tagállamok ezért kiterjesztették a szupranacionális szabályozók hatáskörét. 2010-ben

az Európai Bizottság új szabályozó testületek létrehozását kezdeményezte az érdekeltek kockázatának csökkentése érdekében.

A pénzügyi piacok állami szabályozásának speciális modellje a "kétcsúcsú" (Twin Peaks) modell. Jellemzői:

- a pénzügyi piac szabályozási és felügyeleti funkcióinak két szabályozó közötti megosztása. Az első felel a prudenciális felügyeletért – célja az egyes intézmények pénzügyi stabilitásának fenntartása (mikroprudenciális felügyelet), valamint az egész rendszer stabilitásáért (makroprudenciális felügyelet). A második a "piaci magatartás szabályozásáért" felel – a befektetők és fogyasztók jogainak védelméért.

- A Twin Peaks modell viszonylag új, jelenleg csak néhány ország alkalmazza: Ausztrália, Hollandia, Finnország (2009-től), Új-Zéland (2010-től), Belgium (2011-től). Kutatási jelentésekben [20] leggyakrabban Ausztrália és Hollandia példáját vizsgálják, mint az első alkalmazó országokat.

A fenti osztályozáson kívül létezik a Világbank által készített osztályozás is. A Világbank a prudenciális felügyeleti rendszer integrációs szintje alapján hat, a gazdasági szabályozás alapján pedig öt kategóriát különböztet meg. A felügyeleti és szabályozási funkciók integrációjának fokozódásával a modellek sorszáma nő (1. táblázat).

1. táblázat

Országok osztályozása a pénzügyi szolgáltatási piacok állami szabályozásának integrációjának mértéke szerint*

Prudenciális felügyeleti modell	Sorszám	Szabályozási modell	Sorszám
Szektorális felügyelet: a banki és nem banki intézmények felügyelete kívül esik a Központi Bank hatáskörén.	1	A banki tevékenységek szabályozásának hiánya	1
Szektorális felügyelet: a Központi Bank felügyeli a bankintézményeket, míg a többi pénzügyi szolgáltatási piac felügyelete kívül esik a Központi Bank hatáskörén.	2	A prudenciális szabályozó hatóság végzi.	2
Részen integrált felügyelet a központi bankon kívül	3	Szektorális szabályozás	3
Részen integrált felügyelet a jegybank hatáskörébe tartozóan	4	Szabályozó – olyan szerv, amely integrált szabályozást és felügyeletet végez	4
a központi bankon kívüli integrált prudenciális felügyelet	5	Twin Peaks (kettős célú szabályozás) – integrált szabályozás egy speciális szervben, amely nem felügyeleti szerv	5
Az integrált prudenciális felügyeletet a Központi Bank végzi	6		

* A szerző által szerkesztve a következő alapján: [21].



A táblázat tartalmához néhány magyarázatot fűzünk. Az 1-es sorszámú gazdasági szabályozási modell (a banki tevékenység szabályozásának hiánya) feltételezi, hogy nincs olyan szerv, amely felhatalmazást kapott a szabályozási tevékenység végzésére, beleértve a verseny biztosítását és a fogyasztóvédelem megvalósítását – elsősorban a bankszektorban. Ugyanakkor egyes szabályozói funkciókkal rendelkezhetnek az értékpapír-piaci vagy biztosítási hatóságok. A piaci szabályozás töredezettsége, amikor az államban létrehoznak egy intézményt, amely pénzügyi szolgáltatások – beleértve a banki ügyfelek – fogyasztói jogainak védelmével van felruházva, a 2-es sorszámú gazdasági szabályozási modellnek felel meg (olyan modell, amelyben a gazdasági szabályozást nem a prudenciális felügyeleti szerv végzi). A szektorális szabályozási modellben (3-as sorszám) külön prudenciális felügyeleti szervet határoznak meg a különféle szolgáltatásokhoz, amely egyben jogosult a szabályozási tevékenység végzésére is.

A pénzügyi szolgáltatások állami szabályozási rendszereinek hatékonyságát vizsgáló kevés számú ökonometriai kutatás közül ki kell emelni M. Melecky, és G.-M. Podpiera munkáját [13], akik 19 felügyeleti és 21 szabályozási mutató felhasználásával magyarázták a prudenciális felügyeleti és szabályozási modellek megválasztását. A kutatás eredményei a következők: a magasabb gazdasági fejlettségi szinten lévő országok hajlamosabbak a prudenciális felügyeleti rendszerek integrálására. A végrehajtó hatalom és a szabályozás minőségének javulása rendszerint a prudenciális felügyeleti modellek nagyobb integrációjához vezet. Minél függetlenebb a hitelintézeteket felügyelő jegybank, annál alacsonyabb a nem banki pénzügyi intézmények felügyeleti funkcióinak integrációja. Minél kisebb az országok gazdasági potenciálja, annál hajlamosabbak a prudenciális felügyelet integrálására, ugyanakkor a nagyobb gazdasági nyitottság mellett a pénzügyi piacok szabályozásának terén alacsonyabb integráció figyelhető meg. Minél fejlettebb a nem banki pénzügyi szolgáltatások piaca, annál kevésbé integrált a prudenciális felügyelet, ugyanakkor a szabályozás integrációs szintje nem csökken. A bankszektor koncentrációjának növekedése a banklobby hatásának növekedéséhez vezet, amely akadályozza a pénzügyi piacok hatékony szabályozási rendszerének kialakítását. Azokban az országokban, ahol a bankszektor gyengén védett a likviditási kockázatokkal szemben, és magas a külső finanszírozás aránya, általában integráltabb prudenciális felügyeleti rendszer működik.

D. Masciandaro és M. Quintyn kutatók [14; 15], 102 ország 2008–2009-es válságévekben alkalmazott felügyeleti rendszerét elemezve arra a következtetésre jutottak, hogy a felügyeleti rendszer egységesítése és centralizációja negatív hatással van az ország gazdaságára. Véleményük szerint a makro- és mikroprudenciális felügyelet két független szabályozó általi végrehajtása nagyobb átláthatóságot és egyensúlyt biztosít. Ugyanakkor egy másik kutatás [5], amely 140 országot vizsgált, megállapította, hogy a jegybank szervezetén kívül létrehozott független prudenciális felügyelet eredményeként nőtt a problémás hitelek GDP-hez viszonyított aránya, és ezek az országok hajlamosabbak a rendszerszintű kockázatokra. A nem banki pénzügyi piacok állami szabályozási rendszereinek megválasztását értékelő kutatások

eredményeinek elemzése arra utal, hogy lehetetlen egységes megközelítéseket alkalmazni a nemzeti szabályozási rendszerek kialakításában.

Meg kell jegyezni, hogy a makroprudenciális felügyelet alatt a pénzügyi piacok rendszerszintű kockázatainak minimalizálását célzó megelőző intézkedések összességét értik. A makroprudenciális kockázat fogalmát 1979-ben vezették be a Cooke Bizottság (a Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság elődje) egyik ülésén. Akkoriban csak statisztikai adatgyűjtés folyt a nemzetközi hitelezés monitorozására és elemzésére, a makro- és mikroprudenciális politikák közötti különbségtétel nem volt annyira sürgető. A makroprudenciális szabályozás kérdése az 1990-es évek végi ázsiai pénzügyi válság után került a figyelem középpontjába. Az IMF egyik munkadokumentuma [10] szerint a hatékony felügyelet folyamatos, amit dokumentumalapú ellenőrzéssel kell biztosítani mikro- és makroprudenciális szinten egyaránt. A makroprudenciális elemzés a piaci és makrogazdasági információkra épül, és figyelme középpontjában a kulcsfontosságú eszközpiacok, pénzügyi közvetítők, a makrogazdasági fejlődés és a potenciális egyensúlytalanságok állnak [11]. Kifejlesztették a makroprudenciális mutatókat és pénzügyi stabilitási indexeket is, amelyek a makroprudenciális felügyelet fontos információs forrásai lettek. A makroprudenciális politika céljai:

1. a pénzügyi rendszer aggregált gazdasági sokkokkal szembeni ellenálló képességének biztosítása (pl. recesszió, külső gazdasági sokkok);
2. a rendszerkockázat bekövetkezése esetén felmerülő költségek minimalizálása – pénzügyi kockázat, amely a pénzügyi rendszer szereplőinek többségét érinti;
3. a pénzügyi ciklus kisimítása: a "buborékok" kialakulásának megelőzése a pénzügyi eszközök és hitelek piacán;
4. a "makroprudenciális politikai eszközök" alkalmazása;
5. együttműködés más állami politikai intézményekkel.

A makroprudenciális politika fő célja a rendszerkockázatok kialakulásának megelőzése a pénzügyi piacokon. Számos meghatározás létezik a rendszerkockázat fogalmára. Tág értelemben a rendszerkockázat olyan pénzügyi kockázat, amely akkor valósul meg, amikor a pénzügyi piac szereplőinek többsége fizetéseképtelenné válik, és működésükhöz a monetáris hatóság vagy a prudenciális felügyelet beavatkozására van szükség [369]. A rendszerkockázatot úgy is értelmezik, mint annak valószínűségét, hogy a pénzügyi piac egészének vagy egy részének romlása megszakítja a pénzügyi szolgáltatások nyújtását.

A fogalom szűkebb értelmezései:

1. A rendszerkockázat a likviditási kockázat megvalósulásának következménye a rendszerképző pénzügyi intézményeknél, amely továbbterjedhet hitel- és/vagy piaci kockázatként. Ez esetben a végső felelősség a végső hitelezőé. A rendszerkockázat költségeinek minimalizálása érdekében a szabályozónak a kulcsfontosságú piaci szereplőkre és értékpapírokra kell összpontosítania.
2. A rendszerkockázat a pénzügyi rendszer sérülékenységi fokát tükrözi a belső és külső negatív sokkokkal szemben. A szabályozónak elemeznie kell a belső pénzügyi ciklust és monitoroznia kell a szerkezeti egyensúlytalanságokat, valamint értékelnie kell a külső szektorból származó kockázatokat.

3. A rendszerkockázat annak valószínűségét jelenti, hogy egy pénzügyi intézmény (vagy csoport) pénzügyi helyzetének hirtelen romlása dominóhatást vált ki más intézményekre és a pénzügyi piacok többségére. Itt a szabályozók a pénz- és tőkepiaci szereplők közötti kapcsolatok értékelésére összpontosítanak.

Nyilvánvaló, hogy a mai tudományos irodalomban nincs egységes értelmezése a "rendszerkockázat" fogalmának. Egyrészt önálló pénzügyi kockázatként kezelik, amely azonosítható, mérhető, és előre jelezhető bizonyos valószínűséggel. Ugyanakkor eredete heterogén (hitel-, piaci, működési és likviditási kockázatok).

A prudenciális felügyelet másik aspektusa a mikroprudenciális felügyelet, amely olyan megelőző intézkedések összessége, amelyek célja a pénzügyi kockázatok – hitel-, piaci, működési, likviditási kockázatok stb. – megvalósulása esetén a pénzügyi piac szereplői által elszenvedett veszteségek minimalizálása. A mikroprudenciális szint közvetlenül a pénzügyi piac szakmai szereplőire terjed ki. A 2. táblázatban a makro- és mikroprudenciális politikák jellemzőit foglalták össze.

2. táblázat

A makro- és mikroprudenciális politikák összehasonlító elemzése a pénzügyi szolgáltatási piacon*

Jellemzők	Makroprudenciális politika	Mikroprudenciális politika
A végső cél	a költségek (veszteségek) minimalizálása rendszerszintű kockázat esetén a pénzügyi szolgáltatási piacok egészében	költségek (veszteségek) minimalizálása bizonyos pénzügyi intézmények bizonyos pénzügyi kockázatainak (hitel-, piaci, likviditási, működési stb.) megvalósításakor
Köztes cél	általános pénzügyi stabilitás támogatása	az egyes szervezetek pénzügyi fizetéseképtelenségének megelőzése a pénzügyi szolgáltatási piacokon
A pénzügyi rendszer szereplőinek kölcsönös kapcsolatainak és összesített kockázatainak	a pénzügyi rendszer szereplői közötti kapcsolatokat („dominóhatás”), valamint a gazdaság pénzügyi és reálszektorai közötti kapcsolatokat vizsgálják	nincsenek értékelve
Szabályozott szervezetek	csak rendszerszinten jelentős pénzügyi intézmények	minden pénzügyi intézmény (elsősorban a bankszektor)
prudenciális felügyeleti módszertan alapjául szolgáló alkalmazandó adatforrások	a pénzügyi szolgáltatási piacok rendszeralkotó résztvevőinek pénzügyi stabilitásának mutatói ; - makroprudenciális mutatók; - a korai figyelmeztető modellek jelzései.	- pénzügyi intézmények szabványosított jelentései; - bizalmas információk felügyeleti célokra.
Módszertan	makro- és mikroprudenciális politikai eszközök	
A gazdasági piaci helyzet előrejelzése makro- és mikroszinten	- valószínűségi megközelítés a pénzügyi kockázatelemzés keretében; - forgatókönyv-elemzés alkalmazása a stressztesztelés részeként.	-formális jelentéstétel elemzése; - belső ellenőrzés lefolytatása.

* saját szerkesztés.

A mikroprudenciális politikával ellentétben, amely az összes pénzügyi intézményre kiterjed, a makroprudenciális politika kizárólag a rendszerformáló pénzügyi intézményekre vonatkozik. Rendszeresen jelentős (rendszerformáló) pénzügyi intézmények alatt olyan intézményeket értenek [17], amelyek jellemzői: nagy méret és összetett pénzügyi műveletek; rendszerszintű összefonódás; nehéz helyettesíthetőség.

A makro- és mikroprudenciális politika összehasonlító elemzése keretében meg kell állapítani, hogy a makroprudenciális szabályozó szervek kizárólag aggregált szinten felelősek a pénzügyi rendszer stabilitásának fenntartásáért, és nem az egyes szereplők szintjén – ez utóbbi a mikroprudenciális szabályozás jellemzője.

A makroprudenciális szabályozás nagyobb szerepet játszik a pénzügyi instabilitás időszakában, amikor a pénzügyi szektor összes szereplője egyformán ki van téve a gazdasági sokkoknak; a pénzügyi ciklus ezen szakaszában a mikroprudenciális szabályozó szervek csak az egyes pénzügyi piaci szereplők pénzügyi helyzetét képesek felmérni, de nem a pénzügyi rendszer egészének stabilitását. Ezért a makroprudenciális szabályozásban elsődleges szerepet kap a különböző pénzügyi piaci szegmenseken működő rendszeresen jelentős szereplők közötti kapcsolatok elemzése.

A makroprudenciális politika végső célja – a pénzügyi rendszer rendszerkockázatának megvalósulása esetén felmerülő költségek csökkentése – közvetett célon, a pénzügyi stabilitás fenntartásán keresztül valósul meg. A mikroprudenciális politika végső célja – az egyes pénzügyi intézmények esetében a lehetséges pénzügyi kockázatok (hitel-, piaci, likviditási, működési stb.) megvalósulása esetén felmerülő költségek minimalizálása – szintén közvetett célon, a pénzügyi rendszer egyes szereplőinek fizetéseképtelenségének megelőzésén keresztül valósul meg.

Mind a makro-, mind a mikroprudenciális politika céljainak megvalósításához széles körű prudenciális eszköztárat alkalmaznak, a célzott pénzügyi kockázatok típusától függően. Kiemelendő, hogy eszközszinten a makroprudenciális politika a mikroprudenciális normákon alapul: a makroprudenciális szabályozás keretében ugyanolyan követelményeket alkalmaznak, mint a mikroprudenciális szabályozásban – a pénzügyi intézmények kötelesek megfelelő saját tőkével és likviditással rendelkezni ahhoz, hogy ellensúlyozzák a gazdasági sokkok következményeit, és teljesíteni tudják pénzügyi kötelezettségeiket külső segítség nélkül. A makroprudenciális politika eszközeinek segítségével a szabályozó képes a pénzügyi piacokon jelentkező rendszerkockázatot kezelni.

Következtetések és további kutatások kilátásai. A makroprudenciális és mikroprudenciális politikák célja a pénzügyi rendszer stabilitásának biztosítása, de eltérő megközelítést alkalmaznak. A mikroprudenciális politika minden pénzügyi intézményre kiterjed, míg a makroprudenciális szabályozás kizárólag a rendszerformáló (rendszerszinten jelentős) intézményekre koncentrál.

A makroprudenciális szabályozás fő feladata a pénzügyi rendszer egészének stabilitásának megőrzése, különösen válságidőszakokban, amikor minden szereplő hasonló kockázatoknak van kitéve. Ezzel szemben a mikroprudenciális politika célja



az egyes intézmények kockázatainak (pl. hitel-, likviditási, piaci kockázatok) minimalizálása.

Mindkét politika hasonló prudenciális eszközöket használ (pl. tőke- és likviditási követelmények), de eltérő fókuszpontokkal. A makroprudenciális politika rendszerszintű kockázatok kezelésére, a mikroprudenciális pedig az egyes intézmények fizetőképességének megőrzésére irányul.

Perspektivikus kutatási irányok a makro- és mikroprudenciális szabályozás területén az EU-ban elsősorban a rendszerkockázatok korai felismerésére és mérésére fókuszálnak, különösen a big data és mesterséges intelligencia alkalmazásával. Fontos téma a digitális pénzügyi szolgáltatások, például a kriptoeszközök makroprudenciális kockázatainak vizsgálata és a kapcsolódó szabályozási keretek fejlesztése. Emellett kiemelt kutatási terület a fenntarthatósági és klímakockázatok beépítése a prudenciális szabályozásba, valamint az ESG-kritériumok és makroprudenciális politika összehangolása. Kihívásként jelenik meg a makro- és mikroprudenciális szabályozás hatékony összehangolása, hogy elkerüljék az alul- vagy túlszabályozást. Szintén perspektivikus terület a pénzügyi válságok előrejelzését és stressz-tesztek fejlesztését célzó kutatás, mely kiterjed a nem-bank pénzügyi szektorra is. A nemzetközi együttműködés és a szabályozási konvergencia vizsgálata, valamint a technológiai innovációk, például a fintech és regtech alkalmazása a szabályozásban, további ígéretes kutatási irányok.

Felhasznált források listája:

1. Croce R. D., Stewart F., Yermo J. (2011). Promoting Longer-Term Investment by Institutional Investors: Selected Issues and Policies. OECD Journal: Financial Market Trends. Vol. 2011, No 1. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2011/09/oecd-journal-financial-market-trends-volume-2011-issue-1_g1g11699/fmt-v2011-1-en.pdf (letöltés ideje: 10.05.2025).
2. Čihák, Martin and Podpiera, Richard (2006). Is One Watchdog Better than Three? International Experience with Integrated Financial-Sector Supervision (in English), Czech Journal of Economics and Finance (Finance a uver), Charles University Prague, Faculty of Social Sciences, vol. 56(3-4), pages 102-126, March. URL: <https://ideas.repec.org/a/fau/fauart/v56y2006i3-4p102-126.html> (letöltés ideje: 10.05.2025).
3. De Larosière, J., Balcerowitz, L., Issing, O., Masera, R., Mc Carthy, C., Nyberg, L., Pérez, J., Ruding, O., "The High –Level Group on Financial Supervision in the EU- de Larosiere Report", Brussels, 2009. URL: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication14527_en.pdf (letöltés ideje: 10.05.2025)
4. ECB (2022): Financial Stability Review. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/financial-stability-publications/fsr/html/ecb.fsr202211~6383d08c21.en.html> (letöltés ideje: 10.05.2025)
5. Eichengreen B., Dincer N. (2011). Who Should Supervise? The Structure of Bank Supervision and the Performance of the Financial System. NBER Working Paper Series. Working Paper No 17401. URL: <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/17401.html>
6. Farkas, Á. (2019). The EU financial supervisory architecture after the crisis: achievements and challenges." Journal of Banking Regulation, 20(2). URL: https://www.ilf-frankfurt.de/fileadmin/user_upload/Adam_Farkas.pdf (letöltés ideje: 10.05.2025)
7. Frantz, Pascal and Instefjord, Norvald (2012). Financial regulation: regulatory arbitrage and regulatory harmonization. Social Science Research Network. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2027100 (letöltés ideje: 10.05.2025)



8. Ferran, E., Moloney, N., Hill J. G., Coffee, John C. Jr. (2012). The regulatory aftermath of the global financial crisis. University of Cambridge Faculty of Law Research Paper No. 6/2012. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2028003
9. Gros, Daniel (2015). "Completing the Banking Union: Deposit Insurance," CEPS Papers 11143, Centre for European Policy Studies. URL: <https://ideas.repec.org/p/eps/cepswp/11143.html> (letöltés ideje: 10.05.2025)
10. Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments: Initial Considerations. International Monetary Fund, Bank for International Settlements, Financial Stability Board. November 2009. URL: <https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/100109.pdf> (letöltés ideje: 10.05.2025)
11. Hirtle B., Schuermann T. and Stroh K. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP. Federal Reserve Bank of New York Staff Reports № 409. November 2009. URL: https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr409.pdf (letöltés ideje: 10.05.2025)
12. Howarth, D. & Quaglia, L. (2018). The Difficult Construction of a European Deposit Insurance Scheme. Journal of Economic Policy Reform, 21(3). URL: <https://orbi.lu.uni/bitstream/10993/36423/1/Howarth%20and%20Quaglia%20The%20Difficult%20Construction%20of%20a%20European%20Deposit%20Insurance%20Scheme.pdf> (letöltés ideje: 10.05.2025)
13. Melecky, Martin & Podpiera, Anca Maria. Institutional Structures of Financial Sector Supervision, Their Drivers and Emerging Benchmark Models. Journal of Financial Stability, p. 1-23. Link: <https://blogs.worldbank.org/en/allaboutfinance> (letöltés ideje: 10.05.2025)
14. Masciandaro D., Quintyn M. (2011). The Economic Crisis: Did Financial Supervision Matter?. IMF Working Paper. No WP/11/261. November. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11261.pdf> (letöltés ideje: 10.05.2025)
15. Masciandaro, Donato & Quintyn, Marc. After the Big Bang and Before the Next One? Reforming the Financial Supervision Architecture and the Role of the Central Bank - A Review of Worldwide Trends, Causes and Effects (1998-2008). Paolo Baffi Centre Research Paper No. 2009-37. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/after-big-bang-and-next-reforming-financial-supervision-architecture-and-role-central> (letöltés ideje: 10.05.2025)
16. Moloney, N. (2014). EU Securities and Financial Markets Regulation. Oxford University Press.
17. Reducing the moral hazard posed by systemically important financial institutions. Report to G20, September 2009. URL: https://www.fsb.org/uploads/r_101111a.pdf (letöltés ideje: 10.05.2025)
18. Scholtens, B. (2017). Why Finance Should Care about Ecology. Ecological Economics, 134. URL: https://research-repository.st-andrews.ac.uk/bitstream/handle/10023/13253/Scholtens_2017_TEE_Ecology_AAM.pdf;jsessionid=D8C371ACB1041234116167FBF8F963AE?sequence=1 (letöltés ideje: 10.05.2025)
19. The Global Financial Development Database. 1960-2011. The World Bank, November 2013 (<http://data.worldbank.org/data-catalog/global-financial-development>).
20. The structure of Financial Supervision Approaches and Challenges in a Global Marketplace. Group of Thirty. Washington, DC, 2008. URL: <https://www.legco.gov.hk/yr08-09/english/panels/fa/papers/fa0223cb1-837-3-e.pdf> (letöltés ideje: 10.05.2025)
21. World Bank (2013). Bank Regulation and Supervision Survey, 2011–2012. www.worldbank.org/financialdevelopment.

<i>Отримано:</i>	11.05.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.05.11	<i>Received:</i>	11.05.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	19.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.19	<i>Accepted:</i>	19.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025

DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-113-124
УДК 336.225

Ніна ПОЙДА-НОСИК

доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II,
м. Берегове, Україна

ORCID ID: [0000-0002-5378-8028](https://orcid.org/0000-0002-5378-8028)

Scopus Author ID: [57223373444](https://orcid.org/57223373444)

e-mail: poyda.nosyk.nina@kmf.org.ua
(Corresponding author)

Габрієлла ЛОСКОРИХ

доктор філософії з обліку і оподаткування,
доцент, заступник завідувача кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II,
м. Берегове, Україна

ORCID ID: [0000-0002-5402-7220](https://orcid.org/0000-0002-5402-7220)

Scopus Author ID: [58538087000](https://orcid.org/58538087000)

e-mail: loskorih.gabriella@kmf.org.ua

ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Анотація У статті досліджено податкову безпеку як ключовий елемент фінансової безпеки держави, що забезпечує стійкість бюджетної системи та здатність держави ефективно протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам у фіскальній сфері. Розкрито сучасні механізми забезпечення податкової безпеки, зокрема нормативно-правові, адміністративно-інституційні, аналітичні та технологічні інструменти. Окреслено дискусійні підходи до формування ефективної системи податкової безпеки, серед яких виділено необхідність досягнення балансу між стабільністю податкового законодавства та його здатністю адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Дискусійними аспектами залишаються організаційна модель податкової системи, методи податкового контролю, особливості використання цифрових технологій. Проаналізовано Індекс корпоративних податкових гаваней світу за 2024 рік, за результатами якого встановлено, що Велика Британія посідає провідне місце серед юрисдикцій, що забезпечують найбільший обсяг послуг, пов'язаних із ухиленням транснаціональних корпорацій від сплати податків. Особливу увагу приділено викликам, з якими стикається Україна, а також запропоновано шляхи мінімізації податкових ризиків на основі зарубіжного досвіду, зокрема моделей цифрового адміністрування, горизонтального моніторингу та ризикоорієнтованого контролю. Горизонтальний моніторинг розглядається як прогресивний підхід до податкового контролю, що полягає у тісній співпраці між податковими органами та платниками податків. Цей підхід базується на принципах взаємної довіри і прозорості, що дозволяє зменшити кількість перевірок та податкових спорів, а також підвищити ефективність виконання податкових зобов'язань. Акцентовано увагу на питаннях міжнародної співпраці в податковій сфері, зокрема в рамках ініціативи BEPS, що сприяє боротьбі з транснаціональним ухиленням від сплати податків, шляхом усунення



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

прогалин у міжнародному оподаткуванні, уніфікації податкових правил між країнами та підвищення прозорості фінансових потоків. Обґрунтовано доцільність впровадження гібридної моделі, що поєднує стабільність законодавства, інноваційні технології та інституційні зміни для створення ефективної та прозорої податкової системи, здатної сприяти сталому економічному розвитку та соціальній стабільності.

Ключові слова: податкова безпека, фінансова безпека, податкова система, фінансова система, адміністрування, податкові ризики, контроль, горизонтальний моніторинг.

JEL Classification: H 25, H 30

Absztrakt. A cikk az adózási biztonságot vizsgálja, mint az állami pénzügyi biztonság kulcsfontosságú elemét, amely biztosítja az állami költségvetési rendszer stabilitását, valamint az állam képességét, hogy hatékonyan reagáljon a belső és külső fenyegetésekre a fiskális szférában. A tanulmány bemutatja az adózási biztonság biztosításának modern mechanizmusait, különös figyelmet fordítva a jogszabályi, adminisztratív-intézményi, elemző és technológiai eszközökre. Feltárja az adózási biztonság hatékony rendszerének kialakításával kapcsolatos vitatott megközelítéseket, amelyek közül kiemelkedik a szükségesség, hogy egyensúlyt találjanak az adójogi stabilitás és annak alkalmazkodóképessége között a külső környezet változásaihoz. A vitatott kérdések közé tartozik az adórendszer szervezeti modellje, az adóellenőrzés módszerei és a digitális technológiák alkalmazásának sajátosságai. Az 2024-es globális vállalati adóparadicsomok indexének elemzése alapján megállapítást nyert, hogy az Egyesült Királyság vezető szerepet tölti be azok között a joghatóságok között, amelyek a legnagyobb mértékben biztosítanak szolgáltatásokat a transznacionális vállalatok adóelkerüléséhez. Különös figyelmet fordítanak az Ukrajnát érintő kihívásokra, és javaslatokat tesznek az adózási kockázatok minimalizálására a nemzetközi tapasztalatok alapján, különösen a digitális adminisztráció, a horizontális monitoring és a kockázat-alapú ellenőrzés modelljei révén. A horizontális monitoringot az adóellenőrzés előremutató megközelítéseként értékeli, amely szoros együttműködést igényel az adóhatóságok és az adófizetők között. Ez a megközelítés a kölcsönös bizalomra és átláthatóságra épít, lehetővé téve az ellenőrzések és adóvitarendezések számának csökkentését, valamint az adókötelezettségek teljesítésének hatékonyságának növelését. Emellett hangsúlyos szerepet kapnak a nemzetközi adózási együttműködés kérdései, különösen a BEPS kezdeményezés keretében, amely elősegíti a transznacionális adóelkerülés elleni küzdelmet a nemzetközi adózásban lévő rések megszüntetésével, az adószabályok harmonizálásával és a pénzügyi áramlások átláthatóságának növelésével. Az adózási biztonság hatékony és átlátható rendszerének létrehozása érdekében javasolt egy hibrid modell bevezetése, amely ötvözi a jogszabályok stabilitását, az innovatív technológiákat és az intézményi változásokat, hogy elősegítse a fenntartható gazdasági fejlődést és a társadalmi stabilitást.

Kulcsszavak: adózási biztonság, pénzügyi biztonság, adórendszer, pénzügyi rendszer, adminisztráció, adózási kockázatok, ellenőrzés, horizontális monitoring.

Abstract. The article explores tax security as a key component of a state's financial security, ensuring the stability of the budget system and the state's ability to effectively counter internal and external threats in the fiscal domain. It outlines contemporary mechanisms for ensuring tax security, including regulatory and legal instruments, administrative and institutional frameworks, analytical tools, and technological solutions. The study highlights various scholarly approaches to designing an effective system of tax security, emphasizing the need to balance the stability of tax legislation with its adaptability to changes in the external environment. Debated issues include the organizational structure of the tax system, methods of tax control, and the application of digital technologies. The Corporate Tax Haven Index 2024 is analysed, revealing that the United Kingdom ranks first among jurisdictions providing the largest volume of services associated with tax avoidance by multinational corporations. Particular attention is paid to the challenges faced by Ukraine, and pathways for minimizing tax risks are proposed based on international experience—specifically, digital administration models, horizontal monitoring, and risk-based control. Horizontal monitoring is



presented as a progressive approach to tax supervision, involving close cooperation between tax authorities and taxpayers. This approach is grounded in the principles of mutual trust and transparency, which helps reduce the number of audits and tax disputes, while enhancing compliance with tax obligations. The study also emphasizes the importance of international cooperation in the tax sphere, particularly within the framework of the BEPS initiative, which aims to combat cross-border tax avoidance by eliminating loopholes in international taxation, harmonizing tax rules across jurisdictions, and enhancing transparency in financial flows. The article substantiates the rationale for implementing a hybrid model that combines legislative stability, innovative technologies, and institutional reforms to build an efficient and transparent tax system capable of fostering sustainable economic development and social stability.

Keywords: tax security, financial security, tax system, financial system, administration, tax risks, control, horizontal monitoring.

Постановка проблеми. Податкова безпека є невід’ємною складовою фінансової безпеки держави, оскільки саме через ефективне функціонування податкової системи забезпечується стабільність бюджету, соціальні виплати та фінансування стратегічних напрямків економіки. Водночас, тіньова економіка, податкові махінації та недосконалість законодавчої бази створюють загрози для податкової безпеки, що негативно впливає на фінансову стабільність держави.

У сучасних реаліях України питання податкової безпеки набуває особливої гостроти у зв’язку з військовими діями, економічною нестабільністю та необхідністю відновлення країни. Воєнні ризики, зниження обсягів виробництва та руйнування інфраструктури значно ускладнюють процес наповнення бюджету, що вимагає ефективних заходів для забезпечення стабільності податкової системи. Більше того, зростання бюджетних дефіцитів в умовах війни створює додаткові фінансові тиски, тому країна повинна зосередити зусилля на забезпеченні податкової безпеки, що дозволить зменшити залежність від зовнішніх запозичень.

Інтеграційні процеси з ЄС, що передбачають адаптацію українського податкового законодавства до європейських стандартів, також ставлять важливі завдання для реформування податкової системи. Це потребує удосконалення національного законодавства, підвищення прозорості податкових органів та ефективності адміністрування.

Однак одним із основних бар’єрів є існуюча складність у забезпеченні ефективного контролю за дотриманням податкового законодавства через високу частку тіньової економіки, корупцію та недостатній рівень довіри до державних органів. Зокрема, боротьба з корупцією, формування прозорих механізмів взаємодії з платниками податків і створення ефективних систем моніторингу є нагальними завданнями для забезпечення податкової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження у сфері податкової безпеки держави зосереджені на питаннях удосконалення податкового контролю, боротьби з ухиленням від сплати податків та оптимізації податкового навантаження. Аналіз останніх публікацій в Україні за період 2020–2025 років стосовно податкової безпеки свідчить про зростаючу увагу науковців

до цієї теми, особливо в контексті економічної та фінансової стабільності держави. Власні дослідження авторів щодо місця і ролі податкової безпеки, ризиків і загроз, проблем і шляхів підвищення її рівня були започатковані у працях [6-9]. Серед останніх праць вітчизняних науковців заслуговує на увагу публікація Кушнерук О. та Алексеєнко Н. [2], які визначають місце податкової безпеки у забезпеченні захищеності державної фінансової системи та окреслюють можливості щодо дослідження податкової безпеки за допомогою сучасного наукового TRID-підходу, який є дуалістичним і передбачає застосування різних методів та форм захисту від загроз і ймовірних ризиків. Важливість податкової безпеки для загальної економічної стабільності держави підкреслює у своїй праці Тарашенко В. [11]. Автор аналізує взаємозв'язок між податковою політикою й економічною безпекою, наголошуючи на необхідності ефективного податкового адміністрування для забезпечення фінансової стійкості.

Касьяненко Л., Коломієць П. у праці [1] провели аналітичний огляд поглядів вітчизняних науковців щодо сутності поняття «податкова безпека» в правовому контексті. Вони досліджують різні підходи до визначення цього терміну, що сприяє глибшому розумінню його ролі в системі державної безпеки. Українська науковиця Подік І. також частину своїх досліджень зосереджує на аспектах електронного аудиту, податкової безпеки та податкової медіації [5], підкреслюючи значення цифровізації податкових процесів для підвищення прозорості та ефективності податкової системи.

Загалом, сучасні дослідження вказують на необхідність комплексного підходу до забезпечення податкової безпеки, включаючи вдосконалення законодавчої бази, впровадження сучасних технологій та підвищення рівня податкової культури серед платників податків. При цьому, недостатньо уваги приділяється питанням застосування цифрових технологій у боротьбі з податковими правопорушеннями, а також розробці комплексних моделей прогнозування податкових надходжень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження механізмів забезпечення податкової безпеки як ключового елемента фінансової безпеки держави, а також визначення шляхів мінімізації податкових ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова безпека як наукова категорія розглядається в широкому міждисциплінарному контексті, що охоплює податкову політику, фінансову стабільність держави, фінансову культуру населення та механізми управління податковими ризиками. Водночас серед науковців триває активна дискусія щодо набору оптимальних механізмів, які б забезпечували реальний і сталий рівень податкової безпеки в різних країнах.

Найважливішими пунктами розбіжностей в академічній дискусії є необхідність досягнення балансу між стабільністю податкового законодавства та його здатністю адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Такі автори, як Musgrave R. [18] і Tanzi V. [19], у свій час підкреслювали, що стабільність



податкових правил сприяє передбачуваності бізнес-середовища, знижує трансакційні витрати та зміцнює довіру до державних інститутів. Фундаментальна робота Масгрейва Р. [18] з державних фінансів суттєво вплинула на дослідження у цій сфері, підкреслюючи роль уряду в максимізації добробуту суспільства шляхом ефективного розподілу ресурсів та економічної стабілізації. Його концепція податкової справедливості між країнами мала особливий вплив на вирішення питань транскордонних інвестицій у дедалі більш інтегрований глобальній економіці.

Дійсно, стабільність податкових правил має вирішальне значення для зміцнення довіри до державних установ і підвищення передбачуваності бізнес-середовища. Стабільна та передбачувана податкова система дозволяє підприємствам ефективніше розробляти стратегії зростання. Довіра до державних організацій, особливо тих, що відповідають за впровадження та надання суспільних благ і послуг, суттєво впливає на податкову мораль та дотримання податкового законодавства [12].

Вирішуючи проблему нестабільності податкового законодавства та зміцнюючи довіру шляхом справедливого та рівного ставлення, уряди можуть створити сприятливіше бізнес-середовище та підвищити рівень дотримання податкового законодавства.

Водночас представники поведінкової економіки підкреслюють необхідність динамічної податкової політики та постійного оновлення податкових правил у відповідь на зміну моделей та технік ухилення від оподаткування. Особливої актуальності це питання набуває в умовах цифровізації економіки та розвитку нових форм бізнесу (e-commerce, криптовалюти), які не були передбачені традиційними податковими системами.

До слова, Велика Британія є найбільшим постачальником послуг з ухилення від сплати податків корпораціями у світі. Як показує інфографіка (рис.1), у 2024 році британські заморські території (Британські Віргінські о-ви, Кайманові о-ви, Бермуди) та залежні від неї території (Джерсі) домінували у вісімці найкращих місць, що дозволяють транснаціональним компаніям уникати сплати податків зі своїх прибутків. Загалом це робить Велику Британію відповідальною приблизно за третину глобального ризику ухилення від сплати податків.

Країни ЄС також відповідають за третину ризику зловживання корпоративними податками, тоді як африканські країни відповідають лише за 4% ризиків зловживання корпоративними податками, а Латинська Америка – лише за 3%. Серед країн, які показали гірші результати, ніж раніше, – Бразилія, Польща та Мексика [14].

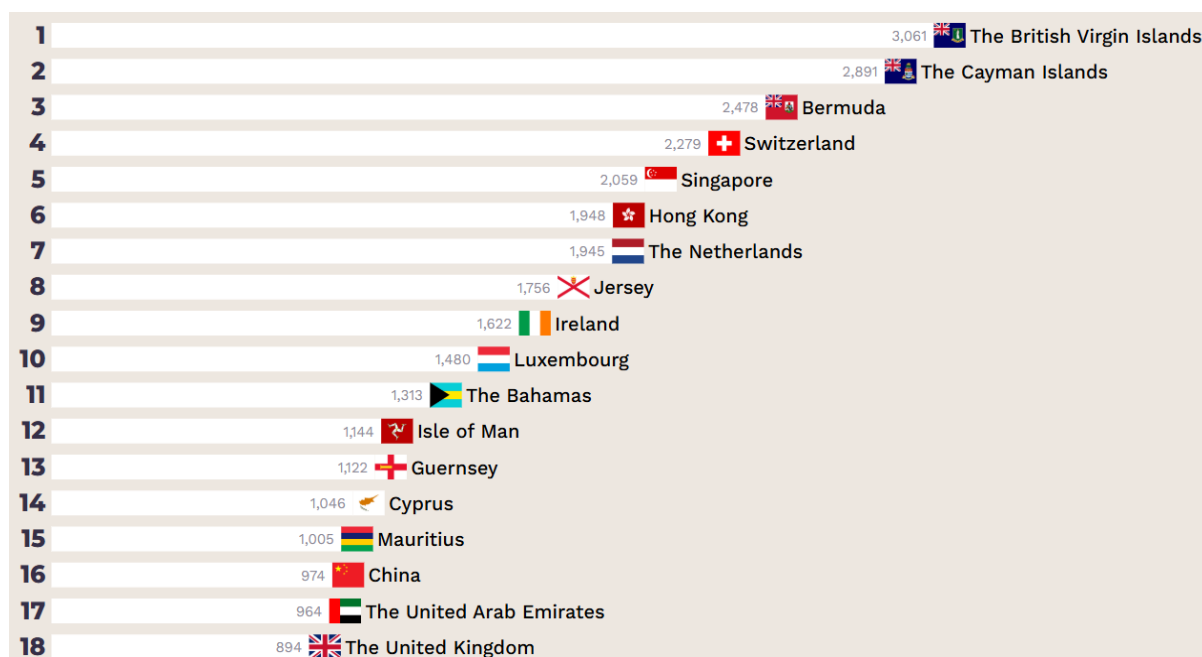


Рис.1. Індекс корпоративних податкових гаваней (Corporate Tax Havens Index) світу у 2024 році [13Error! Reference source not found.].

Ірландія вперше увійшла до десятки найкращих податкових гаваней у 2024 році зі значенням індексу 1622, посівши дев'яте місце. За нею йдуть Люксембург (1480), а потім Багамські Острови, останні з яких є незалежним членом Британської Співдружності, але не є територіальною чи державною територією. На 12-му місці знаходиться Острів Ман, а на 13-му – Гернсі, обидва є залежними територіями корони. Велика Британія посідає 18-е місце зі значенням 894. За даними Мережі податкової справедливості (*the Tax Justice Network*), близько півтрильйона доларів щорічно втрачається через податкові гавані. Оцінка гавані визначається на основі понад 70 питань за 18 показниками, щоб визначити, якою мірою закони та нормативні акти юрисдикції дозволяють зловживання корпоративним оподаткуванням. Результати цих показників потім поєднуються з глобальними даними, які базуються на даних МВФ про прямі іноземні інвестиції. Остаточна цифра є мірою внеску кожної юрисдикції у глобальну проблему зловживання корпоративним оподаткуванням.

Іншим дискусійним аспектом обговорення є організаційна модель податкової системи. У науковій літературі порівнюються централізований та децентралізований підходи до адміністрування податків. Досвід скандинавських країн демонструє ефективність централізованої цифрової моделі адміністрування, коли майже всі процеси контролю автоматизовані (*The Swedish Tax Agency* [15]). Водночас, багато дослідників притримуються думки, що саме децентралізація, особливо на рівні місцевого самоврядування, дозволяє краще враховувати особливості регіональних економік і стимулює місцеву відповідальність. У контексті України це питання також набуває політичного



резонансу через реформу децентралізації та передачу податкових повноважень на рівень громад.

Новий дискусійний вектор пов'язаний із використанням цифрових технологій та штучного інтелекту для забезпечення податкової безпеки. Вважається, що застосування штучного інтелекту (AI), великих даних (Big Data) та технології блокчейн дозволяє автоматизувати контроль податкових надходжень та зменшити можливості ухилення від сплати податків. Відповідно, країни, які мають ефективну систему управління податками, мають нижчий рівень тіньової економіки та вищі темпи економічного зростання. Відомі моделі ризик-орієнтованого податкового контролю вже успішно застосовуються в Естонії, Австралії та Канаді. Дослідження МВФ (2020) показує, що впровадження аналітичних інструментів зменшує втрати від податкового шахрайства у середньому на 20-30% [16]. Однак, слід зауважити, що не варто переоцінювати ефективність цифрових рішень без наявності відповідного рівня інституційних можливостей. У країнах з низьким рівнем довіри до уряду та високим рівнем корупції автоматизація може лише формально поліпшити звітність, не змінюючи її суті.

Важливим дискусійним питанням у вирішенні проблеми ухилення від сплати податків є вибір дієвих методів впливу. При цьому обговорюється ефективність двох кардинально протилежних - репресивних (каральних) та партнерських підходів до платників податків.

Репресивний підхід передбачає застосування суворих санкцій, перевірок, арештів активів та інших форм прямого контролю за діяльністю платників податків, що має на меті забезпечити покарання порушників та попередження податкових правопорушень. У свою чергу, партнерський підхід ґрунтується на взаємній співпраці між податковими органами та платниками податків, акцентуючи увагу на підтримці добровільного виконання податкових зобов'язань за допомогою сервісних моделей обслуговування та систем підтримки.

В останні десятиліття значну увагу отримала модель горизонтального моніторингу, яка є одним із найбільш прогресивних підходів до податкового контролю. Вона виникла як альтернатива традиційним методам наглядового контролю, застосовуваним в умовах відсутності довіри між державою і платниками податків. Модель горизонтального моніторингу акцентує на спільних зусиллях, взаємодії та довірі, де державні органи працюють разом з бізнесом, щоб забезпечити прозорість, добровільність виконання податкових зобов'язань та запобігти правопорушенням.

У сучасному світі «горизонтальний моніторинг» кваліфікують, як один із видів альтернативних способів попередження та розв'язання податкових спорів Alternative dispute resolution (ADR), який застосовується вже близько у 30 країн світу (Нідерланди, Ісландія, Норвегія, Німеччина, Словенія, Італія, Іспанія, Португалія, Франція, Великобританія, Данія, Канада, США, ЮАР, Австралія, Нова Зеландія та ін.). Перехід на такий підхід ґрунтується на принципах довіри, прозорості та взаємовигідної співпраці [10].

Вперше метод горизонтального моніторингу (Horizontal Monitoring Program) був запроваджений в 2005 р. у Нідерландах з урахуванням рекомендацій Наукової ради з державної політики (Scientific Council for Government Policy), в яких наголошувалося на тому, що взаємовідносини платників податків і держави необхідно будувати на основі принципів взаємного співробітництва та прозорості бізнес-процесів, де держава приймає на себе відповідальність за податковий комплекс, а також стимулює розвиток саморегулювання і самоконтролю з боку учасників податкових відносин [10].

Наступною країною після Нідерландів була Ірландія, яка у вересні 2005 р. запровадила спільну програму податкової служби країни і великих корпорацій під назвою «Cooperative Compliance program». Ірландські податківці напрацювали важливий принцип, пов'язаний з горизонтальним моніторингом, а саме: приєднання до системи не повинно означати, що у компанії в минулому були будь-які проблеми із нарахування і сплатою податків, так само, як і вихід із цієї системи не буде означати, що виникли податкові проблеми. Суттєвим є те, що податкові органи за допомогою горизонтального моніторингу впевнюються у тому, що будь-яке рішення менеджменту компанії продиктовано її бізнес-інтересами, а не спробою податкової оптимізації [17].

Модель «горизонтального моніторингу» базується на принципі взаємної довіри між платником податків та податковою службою. Її перевагою є зменшення кількості перевірок та конфліктів. Водночас в умовах широкомасштабного податкового шахрайства вчені часто наголошують на необхідності асиметричного підходу: для сумнівних платників — сервісна модель обслуговування, для ризикових платників — посилений контроль і санкції.

План дій BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) є важливою частиною сучасної стратегії міжнародної податкової безпеки, що націлена на боротьбу з податковими маніпуляціями та ухиленням від сплати податків. Філософія проекту BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) полягає в тому, щоб створити глобальну структуру для боротьби з ухиленням від сплати податків великими транснаціональними компаніями, яка базується на міжнародній співпраці та прозорості. Основна ідея BEPS - забезпечити оподаткування прибутків там, де відбувається реальна економічна діяльність і створюється цінність, зменшуючи можливості для агресивного податкового планування [3]. 147 країн (юрисдикцій) світу є членами Плану BEPS (серед них і Україна) [4]. Це свідчить про важливість міжнародної співпраці для боротьби з податковими ухиленнями на глобальному рівні.

Особливе значення BEPS набуває в умовах розвитку цифрової економіки, де традиційні методи оподаткування не завжди є ефективними через швидкі зміни в бізнес-моделях і нові форми фінансових операцій (електронна комерція, криптовалюти та інші цифрові активи). Впровадження цього плану дозволяє більш справедливо розподіляти податкові надходження, зменшувати податкові зловживання та укріплювати міжнародну податкову співпрацю, що є ключовим для забезпечення стабільності глобальних економік. Також важливо зазначити,



що BEPS сприяє прозорості в міжнародних фінансових операціях, що дозволяє країнам відстежувати податкові потоки і виявляти податкові маніпуляції, здійснювані через низькоподаткові юрисдикції.

Не менш важливим є розвиток податкової культури серед громадян і бізнесу. Високий рівень податкової дисципліни є результатом не тільки законодавчих ініціатив, а й формування громадянської відповідальності щодо сплати податків. Освітні програми, підвищення рівня обізнаності громадян про важливість податків для функціонування держави можуть сприяти створенню більш здорової податкової атмосфери. Однак для досягнення цієї мети необхідно не тільки інформувати, але й змінювати ставлення до податків як до обов'язку, а не як до обтяження.

Отже, на основі критичного аналізу можна зробити висновок, що не існує жодної універсальної моделі чи механізму, який би підходив для всіх. У науковому дискурсі все більшої підтримки набуває концепція гібридної моделі податкової безпеки, яка поєднує стабільність і адаптивність законодавства, використовує цифрові інструменти поряд з інституційним розвитком, балансує між регулюванням і сервісом у співпраці з платниками податків, при цьому забезпечує інституційну незалежність податкових органів і орієнтована на довгострокову фінансову стратегію. Така модель забезпечує ефективне адміністрування податків, сприяє розвитку підприємництва та створює умови для зниження ризиків як для платників податків, так і для податкових органів. Вона дозволяє досягти високої податкової дисципліни, одночасно підтримуючи конкурентоспроможність економіки та забезпечуючи стійкість державних фінансів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Податкова безпека є важливою складовою економічної безпеки держави, що охоплює не лише податкову політику, а й фінансову стабільність, культуру населення та управління податковими ризиками. Наукова дискусія з цього питання активно триває, зокрема щодо визначення оптимальних механізмів забезпечення податкової безпеки, які б були ефективними в умовах глобалізації та економічної нестабільності. Одна з основних проблем полягає в необхідності знаходження балансу між стабільністю податкового законодавства та його здатністю адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, зокрема у зв'язку з цифровізацією економіки та новими видами бізнесу, такими як криптовалюти та електронна комерція. Стабільність податкового законодавства важлива для зміцнення довіри до державних інститутів, що, в свою чергу, сприяє зниженню трансакційних витрат і створює сприятливі умови для розвитку бізнесу. Однак, відповідно до поглядів представників поведінкової економіки, необхідно постійно оновлювати податкові правила для боротьби з новими методами ухилення від податків. Приклад Великої Британії і її заморських територій демонструє глобальну проблему з ухиленням від сплати податків, що підкреслює необхідність міжнародної співпраці та імплементації ініціатив, таких як План дій BEPS. Важливим є також вибір організаційної моделі податкової системи, що включає централізовані та децентралізовані підходи. Останні

дозволяють краще враховувати регіональні особливості та стимулюють місцеву відповідальність, що є актуальним для України в контексті децентралізації. В умовах глобальної нестабільності найбільшу підтримку набуває концепція гібридної моделі податкової безпеки, яка поєднує стабільність законодавства та здатність до адаптації, цифрові технології та інституційний розвиток.

Отже, для забезпечення податкової безпеки необхідно поєднувати стабільність і адаптивність податкового законодавства, інновації в податковому управлінні, а також формування відповідальної податкової культури. Цей комплексний підхід дозволить створити ефективну та прозору податкову систему, здатну сприяти економічному зростанню, забезпечувати справедливе оподаткування та підтримувати соціальну стабільність в умовах глобальних змін. У майбутньому можна зосередитись на дослідженні шляхів розвитку ефективних механізмів виявлення податкових порушень та інтеграції інноваційних технологій у податкову систему.

Список використаних джерел

1. Касьяненко Л. М., Коломієць П. В. Аналітичний огляд поглядів вітчизняних науковців стосовно сутності поняття "податкова безпека" в правовому контексті. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. 2021. № 1. С. 84-87. doi: <https://doi.org/10.15421/392118>
2. Кушнерук О. Й., Алексеєнко Н. М. Податкова безпека: питання теорії, методології та економічної динаміки. *Наукові праці НДФІ*. 2020. № 1 (90). С. 129-144. doi: <https://doi.org/10.33763/npndfi2020.01.129>
3. Лоскоріх Г. Л., Сочка К. А., Шебештень Е. Г. План дій BEPS: ключові положення для оподаткування прибутку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 20. С. 94-100. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.20.94>
4. Лоскоріх Г., Перчі О. Сутність імплементації Плану BEPS для бюджетно-податкової системи України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 15. С. 147-154. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.15.147>
5. Подік І. Податкова медіація як спосіб узгодження публічних та приватних інтересів в оподаткуванні. *Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки*: збірник тез Податкового конгресу (м. Ірпінь, 12 грудня 2019 р.). Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. С.291-294.
6. Пойда-Носик Н. Н., Лийзю Н. В. Проблеми і шляхи підвищення рівня податкової безпеки в Україні. *Актуальні питання економіки, обліку, фінансів та управління персоналом* : зб. матеріалів міжн. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 28-29 квітня 2020 р.). Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2020. С. 134-135. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/32655/1/118.pdf> (дата звернення: 05.05.2025)
7. Пойда-Носик Н. Н. Податкова конкурентоспроможність як індикатор податкової безпеки України в умовах впливу глобальних ризиків. *Менеджмент і безпека в умовах війни: теоретичні та прикладні аспекти*: матеріали науково-практичної інтернет-конференції (м. Львів, 13 травня 2022 року) / упоряд. В.С. Бліхар. Львів : ЛьвДУВС, 2022. С. 324-327. URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/4621> (дата звернення: 06.05.2025)
8. Пойда-Носик Н.Н., Лийзю Н.В. Загрози та ризики податкової безпеки держави. *Фінансово-кредитна система: вектори розвитку*: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 26 квітня 2018 р.) Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. С. 146-147.
9. Пойда-Носик Н.Н., Лийзю Н.В. Місце та роль податкової безпеки у системі фінансової безпеки держави. *Активізація перспективного розвитку економіки країни та її регіонів*:



- збірник тез науково-практичної конференції (15 лютого 2019 р.). Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2019. С.37-39.
10. Пухальський В. Горизонтальний податковий моніторинг як напрям удосконалення податкового контролю. *Молодий вчений*. 2021. № 5 (93). С. 146-151. doi: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-5-93-28>
 11. Тарашенко В.А. Податкова безпека як складова економічної безпеки України. *Український економічний часопис*. 2024. Вип. 6. С.153-157. doi: <https://doi.org/10.32782/2786-8273/2024-6-25>
 12. Antonios M. Koumpias, Gabriel Leonardo, Jorge Martinez-Vazquez. Trust in Government Institutions and Tax Morale. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis, Mohr Siebeck, Tübingen*. 2021. Volume 77, issue 2. P. 117-140. doi: 10.1628/fa-2021-0006
 13. Corporate Tax Havens Index. URL: <https://cthi.taxjustice.net/> (дата звернення: 02.05.2025)
 14. Fleck A. The UK Dominates the Most Damaging Tax Havens. *Statista*. 2024. URL: <https://www.statista.com/chart/18221/uk-dominates-most-damaging-tax-havens/> (дата звернення: 15.05.2025)
 15. Taxes in Sweden. Here's your quick guide to the Swedish tax system, 5 pointers. 2025. URL: <https://sweden.se/life/society/taxes-in-sweden> (дата звернення: 05.05.2025)
 16. Kitsios E., Jalles J. T., Verdier G. Tax Evasion from Cross-Border Fraud: Does Digitalization Make a Difference? *IMF Working Paper*. 2020. WP/20/245. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/11/13/Tax-Evasion-from-Cross-Border-Fraud-Does-Digitalization-Make-a-Difference-49857> (дата звернення: 15.05.2025)
 17. Organization for economic cooperation and development. Forum on Tax Administration (FTA). URL: <https://www.oecd.org/en/networks/oecd-forum-on-tax-administration.html> (дата звернення: 10.05.2025)
 18. Public Finance in a Democratic Society. Volume III. The Foundations of Taxation and Expenditure. By Richard M. Musgrave. Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2000. 512 pp.
 19. Tanzi V. *Government versus Markets: The Changing Economic Role of the State*. Cambridge: Cambridge University Press. 2011. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511973154>

References

1. Kasianenko, L. M., Kolomiets, P. V. (2021). Analitichnyi ohliad pohliadiv vitchyznianskykh naukotsiv stosovno sutnosti poniattia "podatkova bezpeka" v pravovomu konteksti [Analytical review of the views of domestic scientists on the essence of the concept of "tax security" in the legal context]. *Aktualni problemy vitchyznianoï yurysprudentsii - Current problems of domestic jurisprudence*, issue 1, 84-87. doi: <https://doi.org/10.15421/392118> [in Ukrainian].
2. Kushneruk, O. Y., Alekseenko, N. M. (2020). Podatkova bezpeka: pytannia teorii, metodolohii ta ekonomichnoi dynamiky [Tax security: issues of theory, methodology and economic dynamics]. *Naukovi pratsi NDFI - RFI Scientific Papers*, issue 1 (90), 129-144. doi: <https://doi.org/10.33763/npndfi2020.01.129> [in Ukrainian].
3. Loskorikh, G. L., Sochka, K. A., Shebeshten, E. H. (2024). Plan dii BEPS: kliuchovi polozhennia dlia opodatkovannia prybutku [BEPS Action Plan: key provisions for income taxation]. *Investytsii: praktyka ta dosvid - Investments: practice and experience*, issue 20, 94-100. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.20.94> [in Ukrainian].
4. Loskorikh, G., Perchi, O. (2024). Sutnist implementatsii Planu BEPS dlia biudzhethno-podatkovoi systemy Ukrainy [Essence of implementation of the BEPS PLAN for the budgetary and tax system of Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid - Investments: practice and experience*, issue 15, 147-154. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2024.15.147> [in Ukrainian].
5. Podik, I. (2019). Podatkova mediatsiia yak sposib uzgodzhennia publichnykh ta pryvatnykh interesiv v opodatkuvanni. *Upravlinnia publichnyimi finansamy ta problemy zabezpechennia*



- natsionalnoi ekonomichnoi bezpeky: collection of theses of the Tax Congress. Irpin: Universytet DFS Ukrainy, 291-294. [in Ukrainian].
6. Poida-Nosyk, N. N., Lyizo, N. V. (2020). Problemy i shliakhy pidvyshchennia rivnia podatkovoi bezpeky v Ukraini. *Aktualni pytannia ekonomiky, obliku, finansiv ta upravlinnia personalom* : collection of materials of the International Scientific and Practical Conference. Uzhhorod : Vyd-vo UzhNU «Hoverla», 134-135. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/32655/1/118.pdf> [in Ukrainian].
 7. Poida-Nosyk, N. N. (2022). Podatkova konkurentospromozhnist yak indyikator podatkovoi bezpeky Ukrainy v umovakh vplyvu hlobalnykh ryzykiv. *Menedzhment i bezpeka v umovakh viiny: teoretychni ta prykladni aspekty*: materials of a Scientific and Practical Internet Conference. Lviv : LvDUVS, 324-327. URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/4621> [in Ukrainian].
 8. Poida-Nosyk, N.N., Lyizo, N.V. (2018). Zahrozy ta ryzyky podatkovoi bezpeky derzhavy. *Finansovo-kredytna systema*: collection of materials of the III International Scientific and Practical Conference. Uzhhorod: Vydavnytstvo UzhNU «Hoverla», 146-147. [in Ukrainian].
 9. Poida-Nosyk, N.N., Lyizo, N.V. (2019). Mistse ta rol podatkovoi bezpeky u systemi finansovoi bezpeky derzhavy. *Aktyvizatsiia perspektyvnoho rozvytku ekonomiky krainy ta yii rehioniv*: collection of abstracts of the Scientific and Practical Conference. Uzhhorod: Vyd-vo UzhNU «Hoverla», 37-39. [in Ukrainian].
 10. Pukhalskyi, V. (2021). Horyzontalni podatkovyi monitorynh yak napriam udoskonalennia podatkovoho kontroliu [Horizontal tax monitoring as a direction for improving tax control]. *Molodyi vchenyi - Young scientist*, issue 5 (93), 146-151. doi: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-5-93-28> [in Ukrainian].
 11. Tarashchenko, V.A. (2024). Podatkova bezpeka yak skladova ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Tax security as a component of the economic security of Ukraine]. *Ukrainskyi ekonomichnyi chasopys - Ukrainian Economic Journal*, issue 6, 153-157. doi: <https://doi.org/10.32782/2786-8273/2024-6-25> [in Ukrainian].
 12. Koumpias, A. M., Leonardo, G., & Martinez-Vazquez, J. (2021). Trust in Government Institutions and Tax Morale. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, volume 77, issue 2. 117-140. doi: 10.1628/fa-2021-0006
 13. Corporate Tax Havens Index. URL: <https://cthi.taxjustice.net/>
 14. Fleck, A. (2024). The UK Dominates the Most Damaging Tax Havens. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/chart/18221/uk-dominates-most-damaging-tax-havens/>
 15. Taxes in Sweden. Here's your quick guide to the Swedish tax system, 5 pointers. 2025. URL: <https://sweden.se/life/society/taxes-in-sweden>
 16. Kitsios, E., Jalles, J. T., & Verdier G. (2020). Tax Evasion from Cross-Border Fraud: Does Digitalization Make a Difference? *IMF Working Paper*. WP/20/245. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/11/13/Tax-Evasion-from-Cross-Border-Fraud-Does-Digitalization-Make-a-Difference-49857>
 17. Organization for economic cooperation and development. Forum on Tax Administration (FTA). URL: <https://www.oecd.org/en/networks/oecd-forum-on-tax-administration.html>
 18. Public Finance in a Democratic Society. Volume III. The Foundations of Taxation and Expenditure. By Richard M. Musgrave. Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar, 2000. 512 pp.
 19. Tanzi, V. (2011). Government versus Markets: The Changing Economic Role of the State. Cambridge: Cambridge University Press. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511973154>

Отримано:	15.05.2025	Beérkezett:	2025.05.15	Received:	15.05.2025
Прийнято до друку:	16.06.2025	Elfogadva:	2025.06.16	Accepted:	16.06.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-125-139

УДК 339.56

Наталія ВНУКОВА

д.е.н., професор,
професор кафедри митної справи та фінансових технологій,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна

ORCID ID: [0000-0002-1354-4838](https://orcid.org/0000-0002-1354-4838)

Scopus Author ID: [56607137800](https://scopus.org/authid/detail/authid?cid=56607137800)

e-mail: vnn@hneu.net

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Анотація. Актуальність теми оцінки стану інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності для забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання під час воєнного стану зростає і потребує аналітичного опрацювання. Складність полягає у пошуках нових механізмів впливу на експортно-імпортні процеси, а також напрямів раціонального поєднання інструментів забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання. Розглянуто результати експортно-імпоротної діяльності за період воєнного стану. У групу лідерів з експорту входить аграрна продукція (зернові, жири, олія та ін.), тоді як у групу імпорту – машини, обладнання, транспорт, хімічні вироби, що створює певний дисбаланс і сприяє негативному сальдо зовнішньої торгівлі товарами. Розглянуто базові концептуальні положення трансформаційних змін, що сприятимуть узагальненню інноваційних підходів суб'єктів господарювання до зовнішньоекономічної діяльності, які створюють потенційні інноваційні напрями виявлення, аналізу та вирішення проблем експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання, що дало можливість подати пропозиції до формування ліній забезпечення економічної стійкості бізнесу в умовах воєнного стану. З початку 2025 року відбулися зміни у зовнішній торгівлі в бік збільшення темпів зростання експорту. Складність регулювання експортно-імпоротної діяльності в умовах воєнного стану пов'язана із необхідністю обов'язкового збереження конкурентоспроможності не тільки держави на світовому ринку, а й кожного суб'єкта господарювання для забезпечення економічної стійкості за умов обмежених можливостей для розвитку бізнесу і функціонування національної економіки. Подальшому розвитку підлягають питання пошуку інноваційних напрямів покращення стану експортно-імпоротної діяльності під час воєнного стану, які сприяють економічній стійкості суб'єктів господарювання в умовах воєнного та післявоєнного стану.

Ключові слова: експорт, імпорт, інновації, економічна стійкість, воєнний стан, зовнішня торгівля, суб'єкт господарювання.

JEL Classification: A10, D21, F10, N70

Absztrakt. Az export-import tevékenységek innovatív fejlődési helyzetének felmérése témakör jelentősége a gazdálkodó szervezetek gazdasági stabilitásának biztosítására a hadiállapot idején növekszik, és elemzést igényel. A nehézséget az export-import folyamatokra gyakorolt új



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



hatásmechanizmusok, valamint a gazdálkodó egységek gazdasági stabilitását biztosító eszközök keresése jelenti. A cikkben a hadiállapot idején végzett export-import tevékenység eredményeit vizsgáljuk. Az export vezető csoportjába tartoznak a mezőgazdasági termékek (gabonafélék, zsírok, olaj stb.), míg az import csoportjába a gépek, berendezések, szállítás, vegyipari termékek, ami bizonyos egyensúlyhiányt teremt, és hozzájárul a külkereskedelem negatív mérlegéhez. Figyelembe vettük az átalakuló változások alapvető fogalmi rendelkezéseit, amelyek hozzájárulnak a gazdálkodó egységek innovatív megközelítésének általánossá tételéhez a külgazdasági tevékenység kapcsolatában, amelyek potenciális innovatív irányokat teremtenek a gazdálkodó egységek export-import tevékenységének problémáinak azonosítására, elemzésére és megoldására. Ezáltal lehetőség nyílt javaslattevésre az üzletág gazdasági stabilitásának biztosítását szolgáló irányvonalak kialakítására a hadiállapot ideje alatt. 2025-ban a külkereskedelemben változások történtek az export növekedési ütemének növekedése felé. A hadiállapot idején az export-import tevékenységek szabályozásának összetettsége összefügg azzal az igénnyel, hogy ne csak az állam versenyképességét tartsuk fenn a világpiacon, hanem minden üzleti vállalkozását is, hogy biztosítsuk a gazdasági stabilitást a korlátozott üzleti fejlődési lehetőségek és a nemzetgazdaság működése mellett. További fejlesztésre szorulnak a hadiállapot idején az export-import tevékenység állapotának javítására irányuló innovatív irányok kérdéskörei, amelyek kidolgozásával hozzá lehet járulni az üzleti vállalkozások gazdasági stabilitásához mind a hadiállapotban, mind a háború utáni időszakban.

Kulcsszavak: export, import, innováció, gazdasági stabilitás, hadiállapot, külkereskedelem, üzleti vállalkozás.

Abstract. The relevance of assessing the state of innovative development in export-import activity as a means of ensuring the economic stability of business entities during martial law is increasing and necessitates comprehensive analytical evaluation. The difficulty lies in finding new mechanisms for influencing export-import processes, as well as directions for a rational combination of instruments for ensuring the economic stability of business entities. The results of export-import activity during the martial law period are considered. The group of leaders in exports includes agricultural products (grains, fats, oil, etc.), while the group of imports includes machinery, equipment, transport, chemical products, which creates a certain imbalance and contributes to a negative balance of foreign trade in goods. The basic conceptual provisions of transformational changes that will contribute to the generalization of innovative approaches of business entities in foreign economic activity were examined. These provisions create potential innovative directions for identifying, analyzing, and addressing challenges in export-import operations, enabling the formulation of proposals to ensure the economic stability of businesses under martial law conditions. Changes have occurred in foreign trade towards an increase in the growth rate of exports since the beginning. The complexity of regulating export-import activities in martial law conditions is associated with the need to maintain the competitiveness of not only the state in the world market, but also of each business entity to ensure economic stability under conditions of limited opportunities for business development and the functioning of the national economy. The issues of finding innovative directions for improving the state of export-import activities during martial law, which contribute to the economic stability of business entities in martial law and post-war conditions, are subject to further development.

Keywords: export, import, innovation, economic stability, martial law, foreign trade, business entity.

Постановка проблеми. Тема оцінки стану інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності для забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання під час воєнного стану є актуальною і потребує постійного



моніторингу і аналітичного опрацювання. Складність цих обставин зумовлює потребу у пошуках нових механізмів впливу на експортно-імпортні процеси, а також напрямів раціонального поєднання інструментів розвитку міжнародної торгівельної активності держави. Таке збалансування має сприяти впорядкуванню доходів і витрат країни під час воєнного стану. Дослідники [1] дійшли висновку, що складність регулювання пов'язана із необхідністю обов'язкового збереження конкурентоспроможності держави на світовому ринку, а також максимізації доходів бюджету за умов обмежених можливостей для розвитку бізнесу і функціонування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Група дослідників Бетлій О., Коссе І., Кравчук В. з Інституту економічних досліджень і політичних консультацій [2,3] протягом 2024 року здійснювали моніторинг зовнішньої торгівлі, в якому відзначено тему торговельних преференцій ЄС для України. Підтримку в форматі тимчасових торговельних преференцій надано ЄС Україні у перші місяці після початку воєнного стану [2]. Додатковим заходом було рішення про призупинення дії антидемпінгових заходів проти українського імпорту, що могло підтримати саме українську промисловість, зокрема, продукцію металургії. На майбутнє металургія постане перед викликом забезпечити декарбонізацію та потреби переходити на виробництво, зокрема «зеленої» сталі [2]. Як відзначають аналітики зазначеного Інституту, воєнний стан, зокрема обстріли інфраструктури впливають на збільшення ризиків експортно-імпортної діяльності, особливо щодо структури імпорту, наприклад, у серпні 2024 року зріс імпорт газу до найвищого показника з початку року, а також імпорт електроенергії за даними митниці зріс до 136 млн дол. порівняно із 120 млн дол. у липні. Імпорт хімічних продуктів впав на 9% до попереднього року і склав 915 млн дол. Зокрема знизився імпорт ліків та добрив із порівняно високої бази минулого року. У цей та попередні місяці найбільше зростає імпорт енергоносіїв – до 926 млн дол. [3]. Як і раніше зростає споживчий імпорт, імпорт акумуляторів та генераторів та інших електротоварів зріс через пільги на імпорт, що почали діяти 1 серпня 2024 року. Також зріс імпорт машин та обладнання на 18% до попереднього року до 2,07 млрд дол. Тому на імпорт електротоварів не вплинуло зменшення відключень електроенергії. Імпорт автомобілів залишався нижчим за минулорічний [3].

Дослідники відзначили, що експортери звертали увагу на перешкоду зовнішньої діяльності щодо небезпечності діяльності, вона залишається високою, її відзначають до 40% експортерів, але вона знижується. Високою перешкодою є обмеженість кадрового забезпечення бізнесу – 58% [3]. Щодо подолання проблем у сфері зовнішньоекономічної діяльності можна погодитися з пропозиціями Кашперської А. І., Яцюк О. В. до застосування певних заходів із забезпечення і зростання компетентності фахівців, які беруть участь у міжнародній торгівлі; збільшення закупівель ліцензій на новітні технології, обладнання та машини для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств-виробників; спрощення проходження митного контролю сировиною, яка необхідна для виробництва вітчизняних товарів першочергового

значення; зниження транзакційних видатків, відтермінування подання звітності тощо [4]. Ситуація в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення потребує кваліфікованого стратегування для досягнення відповідності експортно-імпортним вимогам ЄС та СОТ через продовження процесу євроінтеграції, незважаючи на ризики воєнного стану в країні. Міжнародне законодавче забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та вдосконалення вітчизняного нормативно-правового регулювання потребує особливої уваги. Виходячи з проведеної оцінки, перед законодавчою та виконавчою владою та суб'єктами зовнішньоторговельної діяльності країни стоїть складне завдання з вибору сценарію ефективного напрямку зовнішньої торгівлі, що може стати можливим за умови розвитку пріоритетного складу товарів та послуг, галузей і адаптації їх до викликів світової економіки [4].

Особливістю експортно-імпортної діяльності суб'єктів господарювання державного сектора економіки, як відзначили дослідники Малярець Л. М., Норік Л. О., Бударін О. С., Скляр Т. П., є її стратегічний характер. Ці підприємства часто виконують завдання, пов'язані з реалізацією державних програм, забезпеченням національної безпеки та підтримкою соціально значущих галузей економіки. Вони здійснюють імпорт критично важливих ресурсів та технологій, що сприяє модернізації і розвитку внутрішнього виробництва. Суб'єкти господарювання державного сектора економіки активно беруть участь у міжнародних проєктах, що сприяє їхньому технологічному розвитку та інтеграції у світову економіку. Розвиток експортно-імпортної діяльності суб'єктів господарювання державного сектора економіки є важливим елементом економічної стратегії країни. Вони не лише сприяють зростанню експорту та імпорту, але й виконують стратегічні завдання, спрямовані на забезпечення економічної безпеки та сталого розвитку [5].

Гринько П.О. визначає, що дієвість та функціональна реалізованість системи показників ефективності експортно-імпортної діяльності суб'єкта господарювання зумовлюються її відповідним теоретико-методологічним забезпеченням, до складу якого рекомендується включити відповідні принципи формування, вимоги, функції діагностики, що реалізуються завдяки цій системі показників [6]. Сам процес формування системи показників має етапність, яка включає початкову діагностику, визначення ознак ефективності, обчислення показників і їх перевірка.

Отже, розглянуті результати досліджень відповідають різним сторонам виявлення, аналізу і оцінки проблем експортно-імпортної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальшому розвитку підлягають питання пошуку інноваційних напрямів покращення стану експортно-імпортної діяльності під час воєнного стану, які сприяють економічній стійкості суб'єктів господарювання державного сектору економіки в умовах воєнного та післявоєнного стану.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд інноваційних напрямів виявлення, аналізу та вирішення проблем



експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання та обґрунтування ліній забезпечення економічної стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз динаміки експортно-імпоротної діяльності в Україні під час воєнного стану засвідчив суттєве домінування імпорту товарів з 2023 року: відповідно до статистичних даних, коефіцієнт покриття імпорту експортом у 2023 році становив 0,57, тоді як у 2022 році – 0,8. Отже, стоїть завдання для пошуку резервів, механізмів, інноваційних напрямів для нарощування експорту, оскільки імпорт перевищив 63,5 млрд дол. США (+15% до попереднього року), що зумовило формування рекордного дефіциту торгівлі товарами на рівні 27,3 млрд дол. США або близько 16% від ВВП [7]. При цьому вважається, що ціновий фактор став пріоритетним у зниженні показників, паралельно з проблемами логістики протягом року та збереженням заборон на імпорт окремих сільськогосподарських товарів сусідніми країнами. За даними FAO 2023 року, наприклад, світові ціни на зерно, були в середньому на 15% нижчими за минулорічні, тоді як ціни на рослинну олію впали на 32,7% [8].

У 2023 році дефіцит рахунку поточних операцій склав 5,5% від ВВП після профіциту 2022 року. За оцінками НБУ розмір дефіциту 2023 року становив близько 9,8 млрд дол. США проти профіциту 2022 року на рівні 8,0 млрд дол. США (5% від ВВП), тобто відбулось асиметричне коливання відносно балансового рівня. Важливо підкреслити стосовно теми дослідження, що пріоритетним фактором, який зумовив таку зміну, стало розширення дефіциту торгівлі товарами до 28,8 млрд дол. США. Протягом 2023 року спостерігалось падіння експорту, однією з причин якого є запровадження на товари українського виробництва кількісних обмежень у п'яти країнах ЄС [9].

У звіті НБУ про фінансову діяльність 2023 року відзначено, що достатній обсяг міжнародних резервів, керована ситуація на валютному ринку, стійке зниження інфляції та інші сприятливі макроекономічні тенденції свідчили про формування належних передумов для поступової валютної лібералізації, яка була, зокрема, спрямована на **лібералізацію торгових операцій**; надання можливості погашення нових кредитів та кредитів, наданих за участю міжнародних установ [10]. Додатковим фактором впливу у 2023 році було те, що в Україну надійшло на 2,8 млрд дол. США менше грантової допомоги від міжнародних партнерів та на 0,9 млрд менше гуманітарної допомоги, що визначило сальдо вторинних доходів у розмірі 22,5 млрд дол. США [11].

За даними 2024 року експорт товарів збільшився, що є позитивним, і становив 41733,1 млн.дол. США, або 115,3% порівняно із 2023 р., імпорт – 70751,2 млн.дол., або 111,3%. Від'ємне сальдо залишилось порівняно з 2023 роком, але збільшилось тільки на 5,97% [12]. Темпи збільшення експорту пришвидшились порівняно з імпортом, але коефіцієнт покриття експортом імпорту виріс тільки на 2 в.п. відносно 2023 року, і становив 0,59. Широким резервом для збільшення зовнішньоторговельних операцій є те, що вони здійснюються з партнерами із 230 країн світу.



У табл.1 подано Топ-5 товарів та найменш присутній у зовнішній торгівлі товар у товарній структурі експорту і імпорту 2024 року.

Таблиця 1.

Пріоритетна товарна структура зовнішньої торгівлі за 2024 рік *

Експорт				Імпорт			
Товар Топ-5	млн.дол. США	у % до 2023	у % до загального обсягу	Товар Топ-5	млн.дол. США	у % до 2023	у % до загального обсягу
Зернові культури	9418,3	113,4	22,6	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	15037,1	133,6	21,3
Жири та олії тваринного або рослинного походження	5756,4	101,9	13,8	Мінеральні продукти	9162,1	86,2	12,9
Готові харчові продукти	3755,7	114,8	9,0	Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	9088,6	115,8	12,8
Недорогоцінні метали та вироби з них	4456,3	113,8	10,7	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8065,1	108,4	11,4
Мінеральні продукти	3432,4	142,1	8,2	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	3880,9	104,0	5,5
Найнижчий показник товару у питомій вазі до загального обсягу, %							
Товари, придбані в портах	0,6	110,0	0,0	Товари, придбані в портах	44,8	101,7	0,1

* Сформовано автором за джерелом [12]

Як видно з табл.1, до групи лідерів експорту України входить аграрна продукція, зокрема зернові культури, жири та олії, тоді як структура імпорту переважно представлена машинами, обладнанням, транспортними засобами та хімічною продукцією. Така товарна структура зовнішньої торгівлі зумовлює дисбаланс і сприяє формуванню негативного від'ємного сальдо. Негативним фактором також є зниження обсягів експорту продукції металургійної галузі, яке у жовтні 2024 року становило 378 млн дол. США, що на 18,2% менше порівняно з попереднім місяцем; це суттєво позначилося на річних показниках зовнішньої торгівлі. Аналітики відзначають значне падіння експорту напівфабрикатів сталі та прокату [13], отже потрібен пошук напрямів покращення експортної політики України, особливо з тими країнами, де є позитивне сальдо [12]. Це не дуже



великий перелік країн, але вони знаходяться в різних частинах світу, європейські країни – Бельгія, Іспанія, Нідерланди, Португалія, Республіка Молдова, а також Єгипет, Туніс і Саудівська Аравія. Отже, для формування інноваційних напрямів виявлення, аналізу та вирішення проблем експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання та обґрунтування ліній забезпечення економічної стійкості бажано для кожної країни розробити додаткові плани збільшення експорту.

З огляду на те, що більшість торговельних партнерів України належать до країн Європейського Союзу, це створює додаткові можливості для посилення експортного потенціалу держави в контексті процесу набуття статусу члена ЄС.

Актуальні зміни у торговельній політиці України пов'язані зі скринінгом законодавства щодо набуття членства в ЄС. Офіційна процедура скринінгу відбувається за 33 переговорними главами (розділами), які згруповані за 6-ма кластерами (тематичними блоками), яка здійснюється у два етапи — пояснювальні сесії та двосторонні зустрічі. Оприлюднено перший посібник з перекладу законодавства ЄС (EU acquis) українською мовою.

Серед перешкод у торговельній політиці відзначено: зростання цін на сировину/матеріали/товари, зменшення попиту на продукцію/послуги, складнощі з перевезенням сировини чи готових товарів територією України, розрив ланцюгів постачання, брак обігових коштів, блокування податкових накладних, пошкодження майна або товару внаслідок бойових дій, неправомірні вимоги або тиск з боку контролюючих чи правоохоронних органів [3]. Для подолання цих перешкод необхідно аналізувати причини і розробляти заходи для їх усунення.

Перспективним напрямом змін у зовнішньоекономічній діяльності є «Транспортний безвіз», який передбачає лібералізацію вантажних перевезень, і який триватиме до кінця 2025 року [14]. Завдяки ньому українські компанії можуть транспортувати товари в ЄС без спеціальних дозволів. За період дії «Транспортного безвізу» відбулося зростання експорту автотранспортом до ЄС на 42%, а імпорту - на 37%, що забезпечило стабільний рух товарів вантажними перевезеннями в умовах воєнного стану. Цей інноваційний інструмент має позитивний вплив на стан експортно-імпоротної діяльності для підвищення її економічної стійкості.

Особливої актуальності набуває питання так званого «промислового безвізу», що пов'язане з укладенням Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів АСАА (Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of industrial products). Зазначена угода має на меті зменшення впливу нетарифних бар'єрів, які відіграють ключову роль у сфері торгівлі промисловими товарами. Хоча початкові три сектори, охоплені АСАА, становлять порівняно незначну частку українського експорту до країн ЄС, усунення технічних бар'єрів у рамках цієї ініціативи здатне збільшити частку промислової продукції на європейських ринках та сприяти розширенню експортного потенціалу України [15]. Аналітики вважають, що зниження

бар'єрів для сертифікації товарів ЄС в Україні додатково може сприяти післявоєнній відбудові [3].

Ухвалений Закон України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо імплементації деяких положень Митного кодексу Європейського Союзу» [16] прийнято для виконання взятих Україною зобов'язань щодо гармонізації українського митного законодавства із законодавством ЄС. Передбачається запровадження концепції митного представництва, яка наближена до практики ЄС, а також європейський підхід до узагальнення положень стосовно митних режимів.

За даними експертів та науковців, незважаючи на воєнний стан, зовнішня торгівля є стратегічно важливою для розвитку країни. Вони оцінюють перспективні напрями зовнішньої торгівлі для України: аграрний сектор – Україна є великим виробником сільськогосподарської продукції та здійснює експорт зернових, олійних культур, м'яса та молочної продукції; перспективним також може стати експорт продуктів органічного виробництва; ІТ-сектор – усе більшим попитом користуються вітчизняні програмні рішення, розробка застосунків і послуги з інформаційної та кібербезпеки. Перспективним для збільшення експорту можуть стати електричні машини та обладнання, що користуються попитом у певних країнах ЄС, продукція легкої промисловості та моди, текстильна та взуттєва промисловість перспективно популяризуються на міжнародному ринку за умови високої якості продукції. Досвід транзитної держави підвищує попит на транспорт і логістику, отже Україна може активно розвивати логістичні та транспортні послуги через оптимізацію транспортних маршрутів та модернізацію логістичної інфраструктури [17].

Існуючий стан експортно-імпоротної діяльності не дозволяє очікувати суттєвого поліпшення зовнішньоекономічної ситуації та переходу до позитивного сальдо торговельного балансу. У цьому контексті можна погодитися з висновком Міністерства аграрної політики та продовольства України щодо стратегічного завдання розвитку аграрної галузі у глибинній переробці, що дозволить уникати обмежень та квот відносно переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та квотуванню на кожний рік [18] та створює певні перешкоди для розвитку експортної діяльності.

З початку 2025 року відбулись зміни у зовнішній торгівлі: у березні товарообіг зріс завдяки найвищому за останні чотири місяці обсягу експорту товарів, який сягнув 3,66 млрд дол. США, що на 11% перевищує відповідний показник попереднього року. Зростання зафіксовано майже за всіма основними товарними групами. Аграрний експорт також продемонстрував приріст на рівні 5 % р/р, зберігаючи високі обсяги і досягнувши максимального рівня за чотири місяці. Експорт кукурудзи та соняшникової олії зріс порівняно із попереднім роком у доларовому еквіваленті внаслідок зближення експортних цін зі світовими попри зниження фізичних обсягів поставок. Крім того, обсяги експорту цих товарів істотно перевищили лютневі показники. Також зберігалися високі темпи експорту соєвих бобів, м'яса та соєвої олії, які суттєво



перевищували рівень минулого року, незважаючи на значне скорочення експорту пшениці.

До структури експорту повернулась промислова складова, зокрема експорт металургійної продукції, насамперед сталі, який у звітному періоді досягнув 439 млн дол., що на 30 % перевищує показник аналогічного періоду минулого року. Це є найвищим значенням за останні шість місяців. Така динаміка зумовлена неочікувано високими обсягами експорту чавуну, які перевищили 50 % місячного обсягу виплавки та стали найбільшими з 2021 року. Експорт мінеральної продукції впав на 19% дпр до 286 млн дол., але був вищим, ніж у лютому. Експорт продукції машинобудування сягнув 315 млн дол. і зріс на 93% дпр з низької бази. Зокрема різко зріс експорт проводів та кабелів, електронагрівальних приладів. Експорт інших товарів зріс порівняно з попередніми місяцями та минулим роком, зокрема через вироби з деревини.

Імпорт товарів досяг 7,15 млрд дол. США і піднявся на 26% дпр. Імпорт перевищив пікові обсяги грудня 2024 року через різке зростання імпорту енергоносіїв та сезонне зростання імпорту хімічних продуктів. Знову відзначене зростання імпорту машин та обладнання на 33% дпр до 2,49 млрд дол.

Тенденція до скорочення обсягів імпорту енергетичного обладнання зберігалася: у березні 2025 року він знизився до 271 млн дол. США порівняно з 351 млн дол. у лютому. Водночас, відносно березня 2024 року показник залишався суттєво вищим. Воєнний стан продовжує чинити вплив на зростання імпорту низки товарних категорій, зокрема автомобілів, безпілотних літальних апаратів та енергоносіїв. Зростання імпорту енергоресурсів значною мірою зумовлене дефіцитом природного газу у підземних сховищах на тлі масованих атак на об'єкти газовидобувної інфраструктури України.

Крім того, до груп товарів зі зростаючим імпортом належать вугілля, електроенергія, хімічна продукція, засоби захисту рослин, комплексні мінеральні добрива, окремі види харчових продуктів та промислових товарів [19].

Більш глибокий аналіз структури імпорту може впливати на розробку напрямів імпортозаміщення.

Спираючись на положення концепції трансформації інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання у воєнних і повоєнних умовах [20] пропонується розгляд інноваційних напрямів виявлення, аналізу та вирішення проблем експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання та обґрунтування ліній забезпечення економічної стійкості.

У табл.2 подано потенційні напрями інноваційних змін експортно-імпоротної діяльності з пропозиціями щодо формування ліній забезпечення економічної стійкості.

Як видно з табл.2, воєнний стан впливає на ризики забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання, що вимагає пошуку інноваційних підходів до збалансування втрат при експортно-імпортній діяльності.

Таблиця 2.

Потенційні напрями інноваційних змін експортно-імпоротної діяльності для економічної стійкості суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення

<i>Складові концепції трансформації інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання [20]</i>	<i>Потенційні інноваційні напрями виявлення, аналізу та вирішення проблем експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання</i>	<i>Пропозиції до формування ліній забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання</i>
Прискорення інноваційних трансформацій, зокрема, у оборонній сфері, включення до світових ланцюгів доданої вартості	Побудова структурованих моделей для розрахунку витрат та доходів від експортно-імпоротної діяльності, перехід від дискретних до регулярних експортних процесів, «стрибок» у розвитку виробничих технологій та інфраструктури, виявлення точок збільшення вартості транспортування та інших витрат	Оптимізація економічних стратегій та пошук нових ринків збуту і їх диверсифікація, опір зростанню цін на енергоносії та транспортні послуги, використання альтернативних джерел енергії
Державне управління інвестиціями та державне стимулювання розвитку інновацій сприяє інноваційному розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання	Використання синтетичних підходів до визначення напрямів державного регулювання експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання впливає з розуміння процесів регулювання для виявлення певної структурованості цих дій	Участь у проєктах Фонду розвитку інновацій в умовах прискорення євроінтеграції
Етапність трансформаційного інноваційного розвитку, створення незалежних наглядових рад	Використання адитивно-аналітичного підходу на кожному етапі для визначення абсолютного ефекту, що досягається завдяки або експортній, або імпорتنій діяльності	Покращення оцінювання потенційних ринків та попиту на них, побудова чіткої стратегії для ефективного розподілу ресурсів та врахування нових зовнішньоекономічних можливостей
Активізація підприємницької діяльності та стимулювання створення нових робочих місць	Виявлення впливу конкретних факторів експортно-імпоротної діяльності, зокрема валютних (курсових). Зняття сумнівів щодо методів контролю трансфертного ціноутворення	Підвищення оперативності даних, як фінансово-господарської діяльності підрозділів, так і взаєморозрахунків із зовнішніми поставачальниками й споживачами
Агломеративний напрям вбудови експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання у розвиток країни в цілому	Застосування інтегративного підходу до оцінювання ефективності експортно-імпоротної діяльності	Розвиток фінансового лізингу [21]. Врахування курсу валют для управління ефективністю експортно-імпоротної діяльності
Навчання через експорт, цифровізація цієї діяльності, збільшення інноваційно активних підприємств, диференціація	Удосконалення обліку та оподаткування через відмінності в різних країнах, адаптація законодавства до	Впровадження технологій штучного інтелекту, блокчейну, Інтернету речей та промислового Інтернету, 3D-



<i>Складові концепції трансформації інноваційного розвитку експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання [20]</i>	<i>Потенційні інноваційні напрями виявлення, аналізу та вирішення проблем експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання</i>	<i>Пропозиції до формування ліній забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання</i>
походження інвестицій та перевірка їх чистоти, перехід у міжнародній торгівлі від практики off-shoring до friend-shoring (дружні інвестиції)	норм ЄС, розробка підходів до врахування валютних ризиків (лімітування, обмеження).	друку, 5G-зв'язку, доповненої та віртуальної реальності та інших інформаційних технологій
Створення аналітичної основи інструментів страхування воєнних ризиків для забезпечення передумов залучення прямих іноземних інвестицій через розробку нових та удосконалення існуючих механізмів страхування	Нові підходи до перегляду суб'єктами господарювання власних торговельних відносини, пошук додаткових інструментів зниження ризиків для убезпечення викликів воєнного стану через зростання геополітичної напруженості	Формування гарантійних інструментів, зокрема, із залученням страхових компаній для усунення проблем із митними платежами. Спрощення процедур через автоматизацію митних процедур, впровадження електронних документів

* Сформовано автором з частковим використанням [20,21,22]

Розглянуті базові концептуальні положення трансформаційних змін у воєнний та повоєнний час сприятимуть узагальненню інноваційних підходів підприємств до зовнішньоекономічної діяльності, створюють потенційні інноваційні напрями виявлення, аналізу та вирішення проблем експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання, що дало можливість подати пропозиції до формування ліній забезпечення економічної стійкості бізнесу в умовах воєнного стану.

Складність регулювання експортно-імпоротної діяльності в умовах воєнного стану пов'язана із необхідністю обов'язкового збереження конкурентоспроможності не тільки держави на світовому ринку, а й кожного суб'єкта господарювання для забезпечення економічної стійкості, також максимізації доходів бюджету за умов обмежених можливостей для розвитку бізнесу і функціонування національної економіки. У період довоєнного стану 2021 року в цілому експортно-імпортні операції були збалансовані, але, починаючи з червня 2022 року експорт почав зменшуватися. Протягом воєнного стану відзначено від'ємне сальдо експортно-імпортних операцій в Україні, але асиметрія до 2025 року поступово скорочується в бік посилення темпів експорту. Такий тренд негативно впливав на стан господарської діяльності, отже, вимагаються додаткові заходи для посилення стимулювання експортних спроможностей суб'єктів господарювання України, зокрема, підприємств державного сектора.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Негативна динаміка зростання експорту, характерна для 2023 року, була призупинена, і вже у 2024 році розпочався процес темпового нарощування обсягів експорту. Це можна вважати позитивною тенденцією, незважаючи на коливання темпів упродовж року. За сприятливих умов така динаміка може сприяти зростанню показника

покриття імпорту експортом, який на цей час має волатильний характер, але демонструє потенціал до зростання у 2025 році.

Структура експорту поступово трансформується, проте залишається незбалансованою: значна частка аграрного сектору, що домінує у структурі, робить експортну діяльність надзвичайно вразливою до зовнішньоекономічних ризиків. У зв'язку з цим особливого значення набуває формування ефективних напрямів стимулювання промислового експорту – як традиційної продукції, так і продукції з доданою вартістю, зокрема шляхом розвитку глибинного перероблення сільськогосподарської сировини. Для активізації експорту необхідно усунути низку стримувальних чинників, серед яких: ризики безпеки ведення бізнесу, нестача кваліфікованих кадрів, зростання виробничих витрат, обмежений зовнішній попит тощо.

Актуальні зміни у торговельній політиці України пов'язані з попередньою оцінкою законодавства щодо набуття членства в ЄС, застосування різних видів безвізу, які передбачають лібералізацію торговельних відносин, зниження бар'єрів для сертифікації, що може сприяти післявоєнній відбудові, використання торговельних преференцій ЄС для України. Ситуація в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення потребує кваліфікованого стратегічного планування, спрямованого на досягнення відповідності експортно-імпортним вимогам ЄС та СОТ, з одночасним забезпеченням поступової інтеграції України до єдиного європейського ринку, незважаючи на безпекові виклики.

Перспективами подальших досліджень є визначення трендів зміни експортно-імпортної діяльності щодо підтримання і стимулювання експорту в контексті забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Скрипник, С. Процевят О., Воронова О. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство* 2022. 38. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-47>
2. Бетлій О., Коссе І., Кравчук В. Моніторинг зовнішньої торгівлі №2, серпень 2024 року. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 7 с. URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/#search/rubanik%40ier.kyiv.ua?projector=1>
3. Бетлій О., Коссе І., Кравчук В. Моніторинг зовнішньої торгівлі №3, вересень 2024 року. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 7 с. URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/#search/rubanik%40ier.kyiv.ua?projector=1>
4. Кашперська А. І., Яцюк О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні виклики та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ.* 2024. №5. С. 32–42. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-5-32-42>
5. Малярець Л. М., Норік Л. О., Бударін О. С., Скляр Т. П. Особливості розвитку експортно-імпортної діяльності суб'єктів господарювання державного сектора економіки. *Проблеми економіки.* 2024. № 2 (60). С.94-107. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2024-2_0-pages-94_107.pdf
6. Гринько П. О. Формування системи показників діагностики ефективності експортно-імпортної діяльності підприємства *Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2018. Випуск 20, частина 1, С.122-125. URL:



- <https://lib.udau.edu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/0db721b0-4ca3-405c-8fbc-4ae36186dfce/content#page=122>
7. Місячний Економічний Моніторинг України №228, січень 2024 року. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 10 с. URL: [https:// mail.google.com/mail/u/0/#search/rubanik%40ier.kyiv.ua?projector=1](https://mail.google.com/mail/u/0/#search/rubanik%40ier.kyiv.ua?projector=1)
 8. Світові ціни на зерно впали за рік на 15%: Фінансовий клуб URL: <https://finclub.net/news/svitovi-tsiny-na-zerno-vpaly-za-rik-na-15protsent.html>
 9. Про здійснення верифікації та погодження експорту окремих сільськогосподарських товарів до Республіки Болгарія, Румунії, Словацької Республіки, Угорщини та Республіки Польща: постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2023 року №1020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1020-2023-%D0%BF#Text>
 10. Річний звіт НБУ 2023. Фінансова фортеця України. 162 с. URL: [https:// bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2023.pdf](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2023.pdf)
 11. Місячний Економічний Моніторинг України №229, лютий 2024 року. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 10 с. URL: [https:// mail.google.com/mail/u/0/#search/rubanik%40ier.kyiv.ua?projector=1](https://mail.google.com/mail/u/0/#search/rubanik%40ier.kyiv.ua?projector=1)
 12. Зовнішня торгівля України товарами за 2024 рік. Експрес випуск. Держстат. URL: <https://stat.gov.ua/uk/publications/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-tovaramy-za-2024-rik-ekspres-vypusk>
 13. Місячний Економічний Моніторинг України №238, листопад 2024 року. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. 9 с. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2024/MEMU/MEMU_Nov2024_238.pdf
 14. «Транспортний безвіз» між Україною та ЄС продовжили до кінця 2025 року URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3980540-transportnij-bezviz-miz-ukrainou-ta-es-prodovzili-do-kinca-2025-roku.html>
 15. Технічне регулювання в ЄС і Угода АСAA («Промисловий безвіз») URL: <https://www.cci.zp.ua/tehnichne-regulyuvannya-v-yes/>
 16. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо імплементації деяких положень Митного кодексу Європейського Союзу: Закон України від 22 серпня 2024 року URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3926-20#Text>
 17. Зовнішня торгівля України: актуальні напрями та перспективи на 2024 рік. ALLY Logistic. 24.01.2024. URL: <https://allylogistic.com/зовнішня-торгівляукраїни-актуальні/>
 18. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2024 рік: Постанова КМУ від 27 грудня 2023 р. № 1402. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennia-perelikiv-tovariv-eksport-ta-import-iaikykh-pidlihaie-litsenzuvanniu-ta-kvot-na-2024-t271223>
 19. Місячний Економічний Моніторинг України №243, квітень 2025 року Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzQbdrKgLCrVTqLCpHXqGJmxRjfq?projector=1&messagePartId=0.1>
 20. Пономаренко В. С., Малярець Л. М., Бараннік І. О., Балюк Ю. С. Положення концепції трансформації інноваційного розвитку експортно-імпортової діяльності суб'єктів господарювання у воєнних і повоєнних умовах. *Проблеми економіки*. 2025. №2(56). С.87-98. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2023-2_0-pages-87_98.pdf
 21. Внукова Н.М. Управління ризиком лізингових операцій. Харків.: Бізнес-Інформ, 1997. 48 с. URL: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=BAbP77gAAAAJ&start=20&pagesize=80&citation_for_view=BAbP77gAAAAJ:ufrVoPGSRksC
 22. Назметдінова А. С. Підвищення ефективності експортно-імпорتنих операцій підприємств України в умовах кризи. К., Національний технічний університет України «Київський Політехнічний Інститут імені Ігоря Сікорського», 2024. 84 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/203d67f3-10e5-4cba-800f-73da7926ddd5/content>



References

1. Skrypnyk, S. Protseviat O., Voronova O. Osoblyvosti rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti v umovakh voiennoho stanu. *Ekonomika ta suspilstvo* 2022. 38.[Peculiarities of regulation of foreign economic activity in conditions of martial law.] [in Ukrainian]
2. Betlii O.,Kosse I., Kravchuk V. Monitorynh zovnishnoi torhivli №2, serpen 2024 roku. Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. 7 s.[Monitor external lights] [in Ukrainian]
3. Betlii O., Kosse I., Kravchuk V. Monitorynh zovnishnoi torhivli №3, veresen 2024 roku. Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. 7 s. [Monitor external lights][in Ukrainian]
4. Kashperska A. I., Yatsiuk O. V. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv: suchasni vyklyky ta perspektyvy rozvytku. *Biznes Inform.* 2024. №5. С. 32–42. [Foreign economic activity of enterprises: current challenges and development prospects.][in Ukrainian]
5. Maliarets L. M., Norik L. O., Budarin O. S., Skliar T. P. Osoblyvosti rozvytku eksportno-importnoi diialnosti subiektiv hospodariuvannya derzhavnogo sektora ekonomiky. *Problemy ekonomiky.* 2024. № 2 (60). S.94-107. [Peculiarities of the development of export-import activities of economic entities of the public sector of the economy][in Ukrainian]
6. Hrynko P. O. Formuvannya systemy pokaznykiv diahnostyky efektyvnosti eksportno-importnoi diialnosti pidpriemstva *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu Serii:* Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. 2018. Vypusk 20, chastyna 1, S.122-125. [Formation of a system of indicators for diagnosing the effectiveness of export-import activities of an enterprise][in Ukrainian]
7. Misiachnyi Ekonomichnyi Monitorynh Ukrainy №228, sichen 2024 roku. Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. 10 s. [Monthly Economic Monitor of Ukraine] [in Ukrainian]
8. Svitovi tsiny na zerno vpaly za rik na 15%: Finansovyi klub [World grain prices rose by 15% during the year] [in Ukrainian]
9. Pro zdiisnennia veryfikatsii ta pohodzhennia eksportu okremykh silskohospodarskykh tovariv do Respubliky Bolhariia, Rumunii, Slovatskoi Respubliky, Uhorskhchyny ta Respubliky Polshcha: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 19 veresnia 2023 roku №1020. [For the purpose of verification and promotion of the export of certain agricultural products to the Republic of Bulgaria, Romania, the Slovak Republic, Hungary and the Republic of Poland] [in Ukrainian]
- 10.Richnyi zvit NBU 2023. Finansova fortetsia Ukrainy. 162 s. [Annual report of the NBU] [in Ukrainian]
- 11.Misiachnyi Ekonomichnyi Monitorynh Ukrainy №229, liutyi 2024 roku. Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. 10 s. [Monthly Economic Monitor of Ukraine] [in Ukrainian]
- 12.Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy za 2024 rik. *Ekspres vypusk.Derzhstat.*[Ukraine's foreign trade in goods for 2024] [in Ukrainian]
- 13.Misiachnyi Ekonomichnyi Monitorynh Ukrainy №238, lystopad 2024 roku. Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. 9 s. [Monthly Economic Monitor of Ukraine] [in Ukrainian]
- 14.«Transportnyi bezviz» mizh Ukrainoiu ta YeS prodovzhyly do kintsia 2025 roku [Transport visa-free regime between Ukraine and the EU extended until the end of 2025] [in Ukrainian]
- 15.Tekhnichne rehuliuвання v YeS i Uhoda ASAA («Promyslovyy bezviz»)[Technical regulations in the EU and the ASAA Agreement ("Industrial Visa-Free")][in Ukrainian]
- 16.Pro vnesennia zmin do Mytnoho kodeksu Ukrainy shchodo implementatsii deiakykh polozhen Mytnoho kodeksu Yevropeiskoho Soiuzu: Zakon Ukrainy vid 22 serpnia 2024 roku [For amendments to the Customs Code] [in Ukrainian]
- 17.Zovnishnia torhivlia Ukrainy: aktualni napriamy ta perspektyvy na 2024 rik. ALLY Logistic. 24.01.2024.[Foreign trade of Ukraine: current trends and prospects for 2024] [in Ukrainian]



18. Pro zatverdzhennia perelikiv tovariv, eksport ta import yakykh pidliahaie litsenzuvanniu, ta kvot na 2024 rik: Postanova KМУ vid 27 hrudnia 2023 r. № 1402.[For the approval of the following goods, the export and import of which are subject to licensing, and the quota for 2024] [in Ukrainian]
19. Misiachnyi Ekonomichnyi Monitorynh Ukrainy №243, kviten 2025 roku Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii. [Monthly Economic Monitor of Ukraine] [in Ukrainian]
20. Ponomarenko V. S., Maliarets L. M., Barannik I. O., Baliuk Yu. S. Polozhennia kontseptsii transformatsii innovatsiinoho rozvytku eksportno-importnoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia u voiennykh i povoiennykh umovakh. Problemy ekonomiky. 2025. №2(56). S.87-98.[Position of the concept of transformation of innovative development of export-import activity of economic entities in military and post-war conditions] [in Ukrainian]
21. Vnukova N.M. Upravlinnia ryzykom lizynhovykh operatsii. Kharkiv.: Biznes–Inform, 1997. 48 s. [Risk management of leasing operations] [in Ukrainian]
22. Nazmetdinova A. S. Pidvyshchennia efektyvnosti eksportno-importnykh operatsii pidpriemstv Ukrainy v umovakh kryzy. K., Natsionalnyi tekhnichnyi universytet Ukrainy «Kyivskyi Politekhnichnyi Instytut imeni Ihoria Sikorskoho», 2024. 84 s. [Increasing the effectiveness of export-import operations of Ukrainian enterprises in times of crisis] [in Ukrainian]

<i>Отримано:</i>	26.04.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.04.26	<i>Received:</i>	26.04.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	14.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.14	<i>Accepted:</i>	14.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025



DOI: [10.58423/2786-6742/2025-9-140-158](https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-9-140-158)

УДК 657.4:336.763

Veronika HANUSZICS

közgazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens,

Számvitel és Auditálás Tanszék docense

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Beregszász, Ukrajna

ORCID ID: [0000-0001-6902-6303](https://orcid.org/0000-0001-6902-6303)

Scopus Author ID: [58538726200](https://orcid.org/58538726200)

e-mail: hanuszics.veronika@kmf.org.ua

(Corresponding author)

Vivien SIMON

MSc hallgató,

Nemzetközi Számvitel és Adóügy képzési program,

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Beregszász, Ukrajna

ORCID ID: [0009-0006-3500-0870](https://orcid.org/0009-0006-3500-0870)

A SAJÁT TŐKE SZÁMVITELÉNEK ELMÉLETI ASPEKTUSAI: A NEMZETI ÉS NEMZETKÖZI SZÁMVITELI STANDARDOK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

Анотація. Власний капітал є однією з ключових категорій бухгалтерського обліку, яка відображає вартість активів підприємства після відрахування його зобов'язань. Ефективне управління власним капіталом є важливим елементом забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Проте, на практиці існують суттєві розбіжності у підходах до обліку власного капіталу в різних країнах, що зумовлено як національними стандартами бухгалтерського обліку, так і застосуванням Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів до розуміння сутності власного капіталу, виявлення концептуальних відмінностей між національними та міжнародними підходами до його обліку, а також формулювання пропозицій щодо їх узгодження. У статті проаналізовано зміст поняття «власний капітал» у вітчизняних і міжнародних нормативно-правових документах, охарактеризовано класифікацію складових власного капіталу, окреслено методологічні відмінності у визнанні, оцінці та відображенні капіталу в обліку. Досліджуються такі елементи власного капіталу, як статутний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток та резерви, а також роль капіталу у формуванні звітності про фінансовий стан суб'єкта господарювання. Основна увага приділена порівняльному аналізу національних стандартів бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), з метою виявлення відмінностей у підходах до обліку власного капіталу. Розглянуто особливості визначення та класифікації власного капіталу, принципи його оцінки та відображення у фінансовій звітності згідно з національними та міжнародними стандартами. Визначено переваги та недоліки використання міжнародних стандартів порівняно з вітчизняною практикою. Узгодження підходів до обліку власного капіталу між НП(С)БО та МСФЗ є необхідною умовою для підвищення достовірності та порівнюваності фінансової звітності, що у свою чергу



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



сприятиме прозорості бізнесу, покращенню інвестиційного клімату та ефективній інтеграції українських підприємств у міжнародне економічне середовище. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення методики обліку власного капіталу з метою підвищення якості фінансової звітності та її узгодженості з міжнародними вимогами.

Ключові слова: власний капітал, облік, нормативно-правове регулювання, національні стандарти, МСФЗ, порівняльний аналіз.

JEL Classification: M 41

Absztrakt. A saját tőke a számvitel egyik alapvető kategóriája, amely a vállalkozás eszközeinek értékét tükrözi a kötelezettségek levonása után. A saját tőke hatékony kezelése kulcsfontosságú a gazdasági egységek pénzügyi stabilitásának és versenyképességének biztosításához. Azonban a gyakorlatban jelentős eltérések mutatkoznak a saját tőke számviteli megközelítéseiben különböző országokban, amelyeket a nemzeti számviteli standardok és a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) alkalmazása befolyásol. A tanulmány célja a saját tőke lényegének megértéséhez szükséges elméleti megközelítések összefoglalása, a nemzeti és nemzetközi számviteli megközelítések közötti koncepcionális különbségek feltárása, valamint az ezek összehangolására irányuló javaslatok megfogalmazása. A cikkben elemezzük a „saját tőke” fogalmát a hazai és nemzetközi jogi dokumentumokban, jellemzzük a saját tőke összetevőinek osztályozását, felvázoljuk a tőke elszámolásában, értékelésében és kimutatásában alkalmazott módszertani különbségeket. Vizsgáljuk a saját tőke olyan elemeit, mint az alaprészesedés, a kiegészítő tőke, a fel nem osztott nyereség és a tartalékok, valamint a tőke szerepét a gazdálkodó szervezet pénzügyi helyzetéről szóló beszámolóban. A fő hangsúly a nemzeti számviteli standardok és a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) összehasonlító elemzésén van, azzal a céllal, hogy feltárja a saját tőke számviteli megközelítéseinek különbségeit. Vizsgálatra kerül a saját tőke meghatározása és osztályozása, az értékelés elvei és a pénzügyi beszámolóban való megjelenítése nemzeti és nemzetközi standardok szerint. Meghatározásra kerülnek a nemzetközi standardok alkalmazásának előnyei és hátrányai a hazai gyakorlattal összehasonlítva. A saját tőke elszámolásának megközelítéseinek összehangolása a nemzeti számviteli standardok és a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok között elengedhetetlen feltétele a pénzügyi beszámolók megbízhatóságának és összehasonlíthatóságának javításának, ami viszont elősegíti az üzleti tevékenység átláthatóságát, a befektetési környezet javítását és az ukrán vállalkozások hatékony integrációját a nemzetközi gazdasági környezetbe. Javaslatokat teszünk a saját tőke számviteli módszertanának fejlesztésére a pénzügyi beszámolók minőségének javítása és a nemzetközi követelményekkel való összhang biztosítása érdekében.

Kulcsszavak: saját tőke, számvitel, normatív-jogi szabályozás, nemzeti standardok, IFRS, összehasonlító elemzés.

Abstract. Equity is one of the fundamental categories of accounting that reflects the value of an enterprise's assets after deducting its liabilities. Effective management of equity is a key element in ensuring the financial stability and competitiveness of economic entities. However, in practice, there are significant differences in approaches to equity accounting across various countries, influenced by national accounting standards and the application of International Financial Reporting Standards (IFRS). The purpose of the study is to summarise theoretical approaches to understanding the essence of equity capital, identify conceptual differences between national and international approaches to its accounting, and formulate proposals for their harmonisation. The article analyses the meaning of the term 'equity capital' in domestic and international regulatory documents, describes the classification of equity capital components, and outlines methodological differences in the recognition, measurement and presentation of capital in accounting. It looks at elements of equity, like authorised capital, additional capital, retained earnings and reserves, as well as the role of capital in reporting on the financial position of a business. The focus is on a comparative analysis of national accounting standards and IFRS to identify differences in approaches to equity accounting. The study examines the

definition and classification of equity, principles of its valuation, and its presentation in financial statements according to national and international standards. The advantages and disadvantages of using international standards compared to domestic practices are identified. Harmonisation of approaches to equity accounting between NAS and IFRS is a prerequisite for improving the reliability and comparability of financial statements, which in turn will promote business transparency, improve the investment climate and facilitate the effective integration of Ukrainian enterprises into the international economic environment. Recommendations are proposed to improve equity accounting methodology to enhance the quality of financial reporting and align it with international requirements.

Keywords: own equity, accounting, regulatory framework, national standards, IFRS, comparative analysis.

Probléma felvetése. A hatékony tőkekezelés rendszerének fontos eleme az üzleti egységek pénzügyi stabilitásának, befektetési vonzerejének és versenyképességének. Az saját tőke számos kulcsfontosságú funkciót lát el, beleértve a vállalkozás pénzügyi függetlenségének biztosítását, a befektetési tevékenységhez szükséges források felhalmozását és az esetleges veszteségek fedezését. A globalizációs és integrációs folyamatokkal összefüggésben azonban szükség van a tőkeszámítási módszerek harmonizálására, amely biztosítaná a különböző országokban működő vállalkozások pénzügyi beszámolóinak átláthatóságát, összehasonlíthatóságát és megbízhatóságát. A tanulmány problémáinak jelentős kutatásai során jelentős figyelmet kapott a saját tőke meghatározására, mérésére és tükrözésére vonatkozó megközelítések jelentős eltéréseire a nemzeti számviteli standardoktól és a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardoktól (IFRS) függően. Ezek az eltérések a saját tőke besorolásának, a vállalkozás alapításakor értékelésének, a további részvénykibocsátásoknak, a nyereségfelosztásnak, valamint a saját tőke változásainak a pénzügyi kimutatásokban való megjelenítésének eltérő megközelítéséből adódnak.

Ezen problémák megoldásai többféle szemponton alapulnak, melyek közül a legfontosabbakat kielemlelve: a saját tőke számvitelére vonatkozó szabályozási keretek javításának fontossága a vezetői döntések meghozatalához, valamint a vállalkozás pénzügyi stabilitásának felméréséhez és a fejlesztési stratégiák kidolgozásához használt számviteli információk minőségének korrigálása. A problémát bonyolítja, hogy a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok alkalmazása nem minden esetben veszi figyelembe a nemzetgazdasági sajátosságokat, ami az adatok félreértelmezéséhez és hibás döntésekhez vezethet. Így ez a tanulmány a tőkeszámítás elméleti szempontjainak kutatása és a nemzeti standardok IFRS-ekkel való összevetése releváns feladat, amely a pénzügyi beszámolás minőségének javítását, a számviteli megközelítések harmonizálását és azok javítására vonatkozó ajánlások kidolgozását célozza.

Legújabb kutatások és publikációk elemzése. A kutatás elvégzése során számos hazai tudós és közgazdász irodalmi és tudományos publikáció került feldolgozásra az elemzés eredményessége érdekében. Tudósok, mint V. Csudovec [1], C.A. Lehincsik, I.R. Poliscsik [2], T.O. Mulik [3], N Gurina, A. Yárihina [1], F.F., Butenets [5], O. Y. Vevchar [6], Ya.P. Ischenko [8], T.H. Kaminshka [9], O.I.



Pelepenko [14], jelentős figyelmet és részletes elméleti alapot nyújtottak a saját tőke, mint fogalom, csoportosítás aspektusainak átfogó tanulmányozásához.

A hazai gyakorlatban meghatározott befektetett tőkét, amely a vállalkozás tulajdonosainak hozzájárulásai terhére irányulnak, valamint a vállalkozás gazdasági tevékenysége eredményeként képződött felhalmozott tőkék két csoportját, mint a saját tőke megalakulási források szerinti tényezőit, L. V. Koval és V. V. Gorbatyuk [17] hazai közgazdászok fogalmazták meg.

A saját tőke nemzeti és nemzetközi standardjai közötti különbségek részletes információinak meghatározásai olyan tudományos publikációknak köszönhetőek, mint a T. A. Pihnyak [15], O.O. Falchenko [19], valamint K.V. Tyunnikova és O. S. Kvachan közös munkái [18].

A cikk céljának megfogalmazása. A kutatás célja, megvizsgálni a tőkeszámítás elméleti vonatkozásait, és összehasonlítsa a nemzeti számviteli standardokat a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardokkal (IFRS). A tanulmány a saját tőke fogalmát és közgazdasági lényegét kívánja megvizsgálni a számvitel összefüggésében, valamint tanulmányozni a saját tőke számvitelének irányítását biztosító nemzeti standardok és IFRS szerinti szabályozásának szabályozási kereteit. Ezen túlmenően a tervek között szerepel a tőkeszámítási módszerek nemzeti és nemzetközi szabványok szerinti összehasonlító elemzése, a tőkeszámítási megközelítések főbb különbségeinek azonosítása, valamint azok pénzügyi beszámolásra gyakorolt hatásának felmérése. A kapott eredmények alapján javaslat készül a tőkeszámítási módszerek fejlesztésére a pénzügyi beszámolás minőségének javítása és a nemzetközi követelményekkel való összhang biztosítása érdekében.

Kutatási eredmények bemutatása. Mielőtt megvizsgálásra kerül a „saját tőke”, mint számviteli tétel és fogalom, érdemes kicsit az alapokhoz visszatérve bevezetésként megismerni a „tőke” általános megfogalmazásával.

A „tőke” kifejezés a *latin capitalis* – „fő” szóból származik. A mindennapi életben tőkének minősül minden tétel, aminek meghatározott értéke van, tágabb értelemben, szűk értelemben pedig az üzletmenethez szükséges megtakarítások mennyisége. A közgazdasági elmélet szerint a tőke olyan érték, amely természetesen növekszik az értékben, létrehozva az úgynevezett hozzáadott értéket. A tőke tágabb megfogalmazásban ugyanígy értendő. A tőke olyan érték, amely önmagától növekszik, azaz értéke nő, ahogy mozog és bevételt termel.

A tőke anyagi tartalmát az árutermelés anyagi és személyi, pénzügyi és szellemi tényezői, termékei (árúk és szolgáltatások) alkotják, amelyek a gazdasági javak létrehozásának folyamatát, valamint a termelés, a csere és a fogyasztás szférában való előmozdítását szolgálják.

A tőke társadalmi-gazdasági formáját a gazdálkodó egységek vállalkozói és személyes tulajdonának kölcsönhatásban való mozgása határozza meg a termelés, a gazdasági, kereskedelmi tevékenység és a megfelelő jövedelem megszerzése során.

A tőke mint gazdasági kategória a termelési eszközök tulajdonosai és a munkaerő birtokosai közötti termelési kapcsolatok elméleti aspektusa, vagyis történelmileg kondicionált, társadalmi-termelési kapcsolat a termelőeszközöket birtokló vállalkozók és a termelési eszközöktől megfosztott bémunkások között.

Több közgazdasági tudományág szemszögéből nézve bizonytalan a tőke határozott megfogalmazása. Egyes tudósok úgy határozzák meg a tőkét, mint egy vállalkozása fő tulajdonát.

Ezenkívül a Nemzetközi Számviteli Standard Bizottság 1982. novemberi preambuluma a Nemzetközi Számviteli Standardokhoz kimondja, hogy a tőke az eszközök és a kötelezettségek különbsége. A közgazdászok két szempontot használnak a tőke eszméjének megjelenítésére munkájukban. Egyrészt a vállalkozás tőkéje a vagyon létrehozásába fektetett teljes pénzösszegre vonatkozik, mind fizikai, mind immateriális javakba. Egyúttal ismertetésre kerül az alapok befektetési iránya is.

Egy újonnan létrehozott vállalkozás nem kezdheti meg tevékenységét saját induló tőkéjének kialakítása nélkül, amely az alapítók által befektetett eszközök összessége, amely a vállalkozás vagyonának értékét tükrözi. A vállalkozás alapításának időpontjában az saját tőke megegyezik az alapítók által befizetett vagyon értékével, az általuk megállapodott valós értéken értékelve. A befektetett eszközök használata lehetővé teszi az alapítók számára, hogy elindítsák vállalkozásukat.

Ebből következőleg, a saját tőke minden gazdasági egység pénzügyi stabilitásának és függetlenségének alapja. Meghatározza a társaság tevékenységének finanszírozását, tevékenységének bővítését, fejlesztésbe való befektetését, fizetőképességét hosszú távon. Saját tőke megalakítása és alkalmazása nélkül nem jöhet létre és nem tud növekedni semmilyen gazdasági egység – beleértve a termelő vállalkozást is. Az adott gazdasági tevékenység tervezése és végrehajtása során kialakuló gazdasági kapcsolatok eredményeként a saját tőke mindenekelőtt olyan jelentős forrásforrás, amely egy adott vállalkozás különböző, funkcionálisan orientált tevékenységi területeinek megvalósítása során megváltoztathatja értékét. A szakdolgozat kiválasztott témájának relevanciáját tehát végső soron számos, a vállalkozás saját tőkéjének megőrzésével és növekedésével kapcsolatos nehézség határozza meg, amely bizonyos mértékig a saját tőke különböző típusaitól függ.

A saját tőke összegének nagyságát jelentősen befolyásolja az eszközök és kötelezettségek számviteli értékelése, amelyet a vállalkozás létrehozásakor alkalmaztak, viszont vannak olyan esetek is, mikor főösszege megegyezik a vállalkozás részvényeinek teljes piaci értékével, vagy a nettó eszközök részenkénti, illetve a vállalkozás egészének értékesítéséből nyerhető összeggel.

Ezzel szemben, Az Ukrajna Pénzügyminisztériuma által kiadott 73. számú, 2013. február 7-én jóváhagyott Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) 1 „A pénzügyi beszámolásra vonatkozó általános követelmények” része szerint a saját tőke egy társaság eszközei és forrásai közötti különbözet. Ezt a megközelítést gyakran a tőkemeghatározás „maradványelvének” is nevezik, amely kiegyenlítéskor a hitelezői kötelezettségeket előnyben részesíti a tőketulajdonosok követeléseivel szemben. Ezt a modellt használja a legtöbb hazai tudós a tőke tulajdonosi szempontú meghatározására [16].

Mivel a saját tőke a gazdálkodó egység eszközeinek azon része, amely az összes kötelezettség kifizetése után megmarad, ez az elv általában megfelel a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardoknak (IFRS). Ennek az az oka, hogy a Pénzügyi kimutatások elkészítésének és bemutatásának keretrendszere dokumentum, amelyet a



Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok fogadtak el. A „maradvány” megközelítés figyelembe vételével határozza meg a gazdálkodó saját tőkéjét, az eszközök részeként határozza meg, sokkal szűkebben tekintve.

Ez azt jelenti, hogy a saját tőkét az eszközök fennmaradó részének kell tekinteni a vállalat összes kötelezettségének levonása után. Más szóval, ha levonjuk egy cég hitelezőkkel, beszállítókkal, alkalmazottakkal és egyéb vállalkozókkal szemben fennálló összes tartozását és kötelezettségét a vagyónának összértékéből, akkor marad az a rész, amely a cég tulajdonosait (alapítóit) illeti meg – ez a saját tőke. Ez a megközelítés meglehetősen szűk, mivel nem tekinti a saját tőkét a vállalkozás finanszírozási forrásainak összességének (ami tágabb közgazdasági értelmezés). Ehelyett a saját tőke számviteli számítására helyezi a hangsúlyt, kiemelve, hogy értéke változó, és az eszközök és források arányától függ.

A „saját tőke” fogalmai nem térnek el különösebb tekintetben egymás megfogalmazásától. Ugyanakkor érdemes ezen meghatározásokat részletesebben áttekinteni, ahhoz, hogy következtetést tudjunk levonni, különböző közgazdasági tudományágak miként foglalják össze jelentését. A következő, 1. ábra, kellőképp vázolja fel a saját tőke fogalmának tartalmi sokoldalúságát több szempontból is vizsgálva:

Figyelembe véve azt a meghatározást, miként a vállalkozás saját tőkéje eszközei és adóssághkötelezettségei (saját tőke = eszközök - kötelezettségek) értéke közötti különbség, a Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) 1 "Pénzügyi beszámolás" pontjában az "eszközök" kifejezés használata a kutatás alapos tanulmányozása során nem feltétlen helyes. Így, ebből a szempontból ítélve, szükséges lenne ezt a definíciót közelebb hozni a saját tőke gazdasági lényegéhez. Amint az a „saját tőke” fogalmának a Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) szerinti meghatározásából következik, a számviteli definíció nem ad választ arra a kérdésre, hogy milyen szempontok alapján kell meghatározni a saját tőke egyes összetevőit.

A saját tőke gazdasági, jogi, és pénzügyi tartalmát figyelembe véve, egyes összetevőinek érthetőbb körülhatárolása érdekében a saját tőke definíciója a következőképpen fogalmazható meg: a saját tőke a vállalkozás tevékenysége eredményeként a tulajdonosoktól (résztevőktől, alapítóktól) befizetések, vásárolt részvények, befektetési papírok stb. formájában, vagy a vállalkozásnál ingyenesen átadott szavatólótőke összege, amely a vállalkozás pénzügyi stabilitásának kezelésére szolgáló eszközként funkcionál. E megfogalmazást lehetőség szerint tovább lehet bővíteni, csiszolni tartalmilag, de a kutatás véleménye szerint ez egy helyénvaló magyarázat abból a szempontból, hogy egy részletesebb, átlátható képet kapjunk a saját tőke szerkezeti összetevőiről.

A „saját tőke” fogalmai nem térnek el különösebb tekintetben egymás megfogalmazásától. Ugyanakkor érdemes ezen meghatározásokat részletesebben áttekinteni, ahhoz, hogy következtetést tudjunk levonni, különböző közgazdasági tudományágak miként foglalják össze jelentését. A következő, 1. ábra, kellőképp vázolja fel a saját tőke fogalmának tartalmi sokoldalúságát több szempontból is vizsgálva:

Számviteli megközelítés (NPSBO 1)

A saját tőke a társaság vagyonának azon része, amely a kötelezettségek levonása után megmarad.

Jogi megközelítés

A saját tőke a vállalkozás saját finanszírozási forrása, amelyet alapítói (résztevői) meghatározott megtérülési idő nélkül hozzájárulnak, vagy a nettó nyereségből a vállalkozásnál hagynak.

Gazdasági megközelítés

A saját tőke a vállalkozás azon eszközeinek, pénzügyi forrásainak összértéke, amelyek tulajdonjog alapján hozzá (a vállalkozáshoz) tartoznak, és amelyet vagyonának (a vállalkozás nettó vagyonának) egy bizonyos részének kialakítására használ fel.

Pénzügyi megközelítés

A saját tőke - a pénzügyi menedzsmentben fő alappillére, amely egy vállalkozás pénzügyi stabilitásának kezelésére szolgáló eszközként értelmezendő. A hangsúly a szerkezetén, a jövedelmezőségén és a tőkeköltségen van.

1. ábra. A „saját tőke” fogalma több szempontból vizsgálva

Forrás: saját szerkesztés a [10] forrás információi alapján

Figyelembe véve azt a meghatározást, miként a vállalkozás saját tőkéje eszközei és adóssághoz kötelezettségei (saját tőke = eszközök - kötelezettségek) értéke közötti különbség, a Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) 1 "Pénzügyi beszámolás" pontjában az "eszközök" kifejezés használata a kutatás alapos tanulmányozása során nem feltétlen helyes. Így, ebből a szempontból ítélve, szükséges lenne ezt a definíciót közelebb hozni a saját tőke gazdasági lényegéhez. Amint az a „saját tőke” fogalmának a Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) szerinti meghatározásából következik, a számviteli definíció nem ad választ arra a kérdésre, hogy milyen szempontok alapján kell meghatározni a saját tőke egyes összetevőit.

A saját tőke gazdasági, jogi, és pénzügyi tartalmát figyelembe véve, egyes összetevőinek érthetőbb körülhatárolása érdekében a saját tőke definíciója a következőképpen fogalmazható meg: a saját tőke a vállalkozás tevékenysége eredményeként a tulajdonosoktól (résztevőktől, alapítóktól) befizetések, vásárolt részvények, befektetési papírok stb. formájában, vagy a vállalkozásnál ingyenesen átadott szavatólótőke összege, amely a vállalkozás pénzügyi stabilitásának kezelésére szolgáló eszközként funkcionál. E megfogalmazást lehetőség szerint tovább lehet bővíteni, csiszolni tartalmilag, de a kutatás véleménye szerint ez egy helyénvaló magyarázat abból a szempontból, hogy egy részletesebb, átlátható képet kapjunk a saját tőke szerkezeti összetevőiről.



A "saját tőke" fogalmának tanulmányozása mélyreható vizsgálatokat és megközelítéseket jelez annak gazdasági kategóriaként való értelmezésében. Ezen kutatási vizsgálatokat különböző szempontok jellemzik: a saját tőke képződési forrásainak célja, összetevői és felhasználási mechanizmusa szerint. Az alábbi, 1. táblázat különféle gazdaságtudományi kutatók, szakmabeli tudósok általi megfogalmazásokat mutat be a saját tőke koncepciójáról:

1. táblázat

A „saját tőke” fogalma különböző tudósok megfogalmazásai által

Szerző neve	Meghatározás
1	2
F.F. Butenets	A saját tőke - a vállalkozás tulajdoni alapon hozzá tartozó vagyonának összértéke, amelyet a vállalkozás vagyonának kialakítására használ fel.
P.S. Bezrukeh N.P. Kondratkov, L.P. Krashnova H.V. Savitska	A saját tőke a vagyonképzés forrása, a finanszírozás fő forrása.
O. Y. Vevchar	A saját tőke a vállalat saját pénzügyi forrásainak összessége, amely a könyvviteli mérleg passzív oldalának első részében szerepel, elektronikus (törzstőke, kiegészítő tőke, tartalék alap) és nem alapított (fel nem osztott nyereség) formákban, és a vállalat tulajdonjogán, gazdasági kezelésén és teljes rendelkezési jogán alapul.
Ya.P. Ischenko	A saját tőke – a gazdasági javak készleteinek megtakarítás útján történő felhalmozása, pénzeszközök és valós tőkebeli termékek formájában, amelyet a tulajdonosai gazdasági folyamatba vonnak be mint befektetési forrást és termelési tényezőt a jövedelem megszerzése céljából. Működésük a gazdasági rendszerben a piaci elveken alapul, és összefügg az idő, a kockázat és a likviditás tényezőivel.
T.H. Kaminshka	A saját tőke a vállalat saját forrásait jelenti, amelyeket a tulajdonosok határidő megjelölése nélkül helyeztek el, vagy amelyeket már megadózott nyereségként hagytak a vállalatnál.
O.I. Pelepenko	A saját tőke – a vállalat saját eszközeinek összértéke, amelyek a tulajdonában állnak, és amelyeket az aktíváinak kialakítására használ.

Forrás: Saját szerkesztés a [5,6,8,9,10,14] források alapján

Összegzően a bemutatott megközelítéseket és figyelembe véve e kategória történeti fejlődését, a következő fogalom fogalmazható meg: a saját tőke – az elemek összessége, amelyek a gazdasági szubjektum eszközeinek finanszírozási rendszerét alkotják, amelynek működését a gazdasági kapcsolatok fejlődési szintje, a tulajdonviszonyok és a versenykörnyezet határozza meg, és amelyet az önmagát növelő érték jellemzi.

A saját tőke elemzésének szempontjait megvizsgálva, érdemes áttekinteni F.F. Butynets hazai közgazdász és kutató által felvázolt saját tőke csoportosítás, amelyet saját maga két részre osztott: formája és felelősségi szintje szerint. Ezt a csoportosítást az 2. ábra mutatja be:

Forma szerint

- befektetett tőke – a törzsrészesvények és az elsőbbségi részesvények összege nominális értéken;
- további befektetett tőke;
- adományozott tőke – térítésmentesen átvett vagyon, vissza nem térítendő segély;
- eredménytartalék – a vállalkozás eredményes működéséből származó nyereség azon része, amelyet nem osztanak fel a részesvényesek, tulajdonosok között, hanem újra befektetik a vállalkozásba.

Felelősségi szint szerint

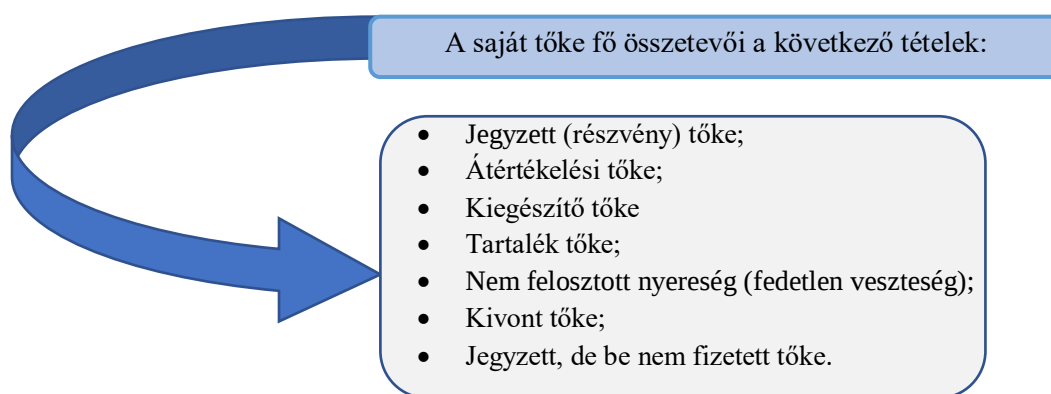
- jegyzett tőke – összegét az alapító okiratok határozzák meg, és kötelezően be kell jegyezni a vállalkozások és szervezetek egységes állami nyilvántartásába;
- kiegészítő tőke – nem jegyzett tőke, azaz kiegészítőleg befektetett tőke;
- tartalék tőke;
- eredménytartalék stb.

2. ábra. A saját tőke csoportosítása F.F. Butynets közgazdász kutatása által

Forrás: Saját szerkesztés a [5] forrás információi alapján

L. V. Koval és V. V. Gorbatyuk [17] azzal érvel, hogy a saját tőke megalakulási források szerinti felosztásának megközelítése attól függ, hogy azt hazai vagy nemzetközi szabványok szerint hajtják-e végre. E megközelítéseket összefoglalva a kutatók azzal érvelnek, hogy a hazai gyakorlatban általában megkülönböztetik a befektetett tőkét, amely a vállalkozás tulajdonosainak hozzájárulásai terhére, valamint a vállalkozás adóssághoz tartozó részesvényekké vagy részesvényekké történő átalakítása eredményeként jön létre; a vállalkozás gazdasági tevékenysége eredményeként képződött felhalmozott tőke.

A jelenlegi Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) 1 „A pénzügyi beszámolás általános követelményei” szerint a saját tőke a következőkre oszlik (3. ábra):



3. ábra. A saját tőke fő elemei a nemzeti standard alapján

Forrás: Saját szerkesztés a [7,18] forrás alapján

A nemzetközi gyakorlat viszont a saját tőke következő felosztását írja elő az alapítási források szerint: befektetett tőke, amely a tulajdonosok által a vállalkozás megszervezése során befizetett pénzeszközök összege (csak a tulajdonosok további

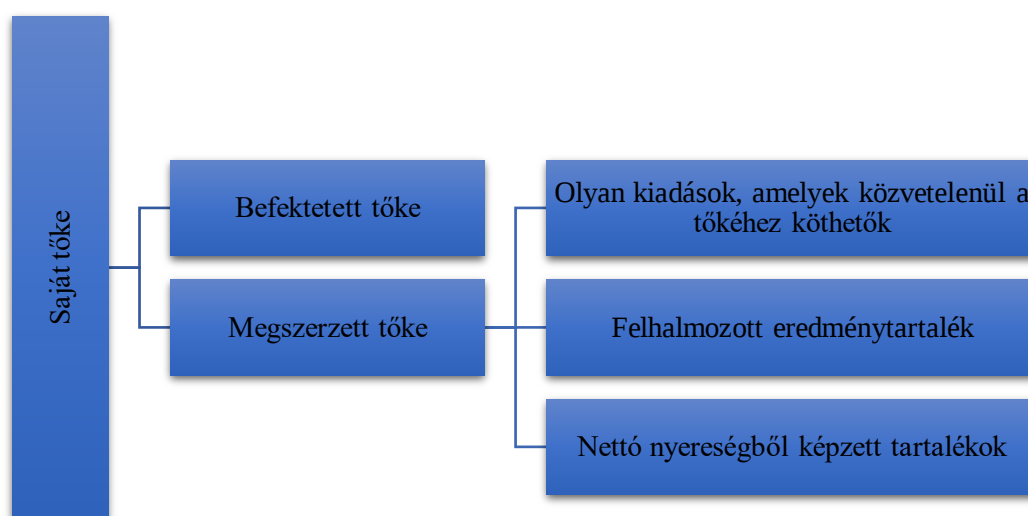
befektetései vagy pénzkivonásai miatt változhat); megszerzett tőke, azaz a tulajdonosok által megkeresett és a vállalkozás tevékenységébe újra befektetett pénzeszközök összege (a megszerzett pénz egy részét a tulajdonosok kivehetik). Ez bizonyos eltéréseket okoz a tőkefelhalmozási források strukturálásában, a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) és az Általánosan Elfogadott Számviteli Alapelvek (GAAP) szerinti pénzügyi beszámolás komponenseiben.

A világgyakorlatban egy vállalkozás saját tőkéje két komponensre osztható idő és a keletkezési források szerint (4. ábra):

- 1) befektetett tőke;
- 2) megszerzett tőke:
 - közvetlenül a tőkéhez köthető bevételek és kiadások,
 - felhalmozott eredménytartalék,
 - a nettó eredményből képzett tartalék.

A befektetett tőke a tulajdonosok által a vállalkozás megszervezése során befizetett pénzeszközök összege. A befektetett tőke mértéke csak további befektetések vagy tulajdonosi forráskivonások miatt változhat.

A megszerzett tőke a tulajdonosok által megkeresett és a vállalkozás tevékenységébe újra befektetett pénzeszközök összegét jelenti (a megkeresett tőke egy részét a tulajdonosok például osztalék formájában kivehetik). Ez az érték azt mutatja meg, hogy a vállalkozás nettó vagyona mennyivel nőtt a vállalkozás tevékenységének



eredményeként a fennállása teljes időtartama alatt.

4. ábra A saját tőke összetevői a nemzetközi standardok alapján

Forrás: Saját szerkesztés a [18] forrás alapján

A tőkével kapcsolatos teljes körű információk iránt leginkább azok a részvényesek érdeklődnek, akik a társaság részvényeit a piacon vásárolják meg. Ezért a saját tőke fogalmát a nemzetközi gyakorlatban főként a részvénytársaságok kapcsán veszik figyelembe.

A részvénytársaság befektetett tőkéje általában két részből áll:

1) névleges jegyzett tőke, amely a kibocsátott részvények teljes névleges (vagy bejelentett) értéke;

2) a részvények kibocsátásából származó kiegészítő tőke (kibocsátási bevétel) - a részvényesek által a megvásárolt részvények névértékét meghaladó hozzájárulás összegét jelenti.

A nemzetközi gyakorlatban létezik a "kibocsátásra engedélyezett részvények" fogalma. Ez a részvények maximális száma, amelyet egy társaság kibocsáthat. A részvények kibocsátása után fennmaradó részt „ki nem bocsátott részvényeknek” nevezzük. Ezen részvények nagysága alapvető fontosságú a társaság meglévő részvényesei számára, mivel tükrözi részvényeik esetleges felhígulásának mértékét.

Számos általános és speciális jellegű szabályozási és jogi aktus, amelyek a számviteli jogi szabályozását végzik, és ellenőrzést gyakorolnak egy vállalkozás (cég, társaság) saját tőkéje felett Ukrajnában, olyan jogszabályi keretet alkottak, amely kellően érdemi és szabályozza a számviteli és ellenőrzési rendszert, beleértve a saját tőkét is. A jogalapokat szabályozó jogszabályi kereteket, nevezetesen megalakulásának, jelenlegi tevékenységének és megszűnésének rendjét, résztvevőinek jogait és kötelezettségeit az 2. táblázat tartalmazza, amely az alábbi forma szerint vizsgálható meg:

2. táblázat

A saját tőke számviteli rendszerét szabályozó normatív-jogi dokumentumok

A dokumentum teljes megnevezése	Hivatkozás a jogalkotási aktusra
Kódexek	
Ukrajna 2010. december 2-án elfogadott, 2755-VI sz. Adókodexe	Ukrajna Adótörvénye
Ukrajna 2003. január 16-án elfogadott, 435-IV sz. Polgári Törvénykönyve	Ukrajna Polgári Törvénykönyve
Ukrajna Törvényei	
„A számvitelről és a pénzügyi beszámolásról Ukrajnában” 1999.07.16. 996-XIV sz.	Ukrajna 996. számú törvénye
"A részvénytársaságokról" 2008. szeptember 17. 514-VI sz.	Ukrajna 514-VI. számú törvénye
„Ukrajna jegyzett tőkéjére vonatkozó egyes jogalkotási aktusok módosításáról” 2010. december 22. 2850-VI sz.	Ukrajna 2850-VI. számú törvénye
"A Korlátolt Felelősségű Társaságokról és a Járulékos Felelősségű Társaságokról" 2018.02.06. 2275-VIII sz.	Ukrajna 2275-VIII. számú törvénye
"A jogi személyek, egyéni vállalkozók és állami szervezetek állami nyilvántartásáról" 2003. május 15. 755 sz.	Ukrajna 755. számú törvénye

Forrás: Saját szerkesztés a [11] forrás információi alapján

A vállalkozás saját tőkéjének elszámolását és pénzügyi kimutatásainak elkészítését a következők szabályozzák:

- Ukrajna Adókodexe; Ukrajna Polgári Törvénykönyve;
- Ukrajna törvénye az üzleti társaságokról;



• Ukrajna törvénye "A számvitelről és a pénzügyi beszámolásról Ukrajnában", amelyet az Ukrajna Verhovna Rada fogadott el, 1999. július 16-án, 996-XIV. sz., módosításokkal;

• Az Ukrajna Pénzügyminisztériumának 2013. február 7-i 73. számú, módosított rendeletével jóváhagyott 1. számú Nemzeti Számviteli Standard (Szabványok) „A pénzügyi beszámolásra vonatkozó általános követelmények”;

• Az Ukrajna Pénzügyminisztériumának 2013. március 28-án kelt, 433. számú, módosított és kiegészített rendeletében jóváhagyott pénzügyi beszámolási űrlapok kitöltésére vonatkozó módszertani ajánlások, valamint az ukrán jogszabályok által jóváhagyott egyéb szabályozó jogszabályok, rendeletek és utasítások.

A szabályozó dokumentumok eltérő jogi státuszúak, ezért némelyikük alárendelt másokhoz képest, ennek értelmében pedig az osztályozás öt fő szabályozási szintjét alkotja, amelyeket az 3 táblázat mutat be, az alábbiakban:

3. táblázat

A saját tőke számvitelének szabályozásának szintjei

A saját tőke számvitelének szabályozásának szintjei		Standardok és szabványok
Nemzetközi szint	I. szint Nemzetközi jogi standardok	MSBO 1 „Pénzügyi kimutatások prezentálása” MSBO 27 „Konzolidált és egyedi pénzügyi kimutatások” MSBO 37 „Céltartalékok, függő kötelezettségek és függő követelések” MSBO 34 „Időközi pénzügyi beszámolás”
	II. szint Állami forrás jogi normák	Ukrajna 1997. június 16-i törvénye „A számvitelről és a pénzügyi beszámolásról” 996-XIV sz.
Állami szint	III. szint Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok)	NP(S)BO 1 „A pénzügyi jelentésekre vonatkozó általános követelmények” NP(S)BO 11 „Kötelezettségek” NP(S)BO 2 „Konzolidált pénzügyi kimutatások”
	IV. szint A minisztériumok, osztályok és állami bizottságok szabályzatai	Utasítások a Számlarend alkalmazásáról a vállalkozások és szervezetek eszközeinek, tőkéjének, kötelezettségeinek és üzleti tevékenységének elszámolására
Vállalati szint	V. szint Decentralizált szabályozó dokumentumok	Rendelet a számviteli politikáról, munkaköri leírásokról stb.

Forrás: Saját szerkesztés

A saját tőke képzésének és elszámolásának eljárása a vállalkozás szervezeti és jogi formájától, a hatályos jogszabályoknak az engedélyezett, tartalék és egyéb tőkefajták minimális nagyságára vonatkozó követelményeitől függ.

A közvetlenül a tőkében elszámolt bevételeket és ráfordításokat külön kell kimutatni az előfordulásuk okaitól függően, például a tárgyi eszközök ártértékeléséből (ártértékelési tartalékból) és a hosszú távú befektetések ártértékeléséből (nem realizált nyereség (veszteség)) stb. Az ilyen bevételek és ráfordítások nem a vállalat

tevékenységeiből, hanem működésének külső körülményeinek változásából származnak. Ez a funkció a nemzeti számviteli standardok velejárója is.

A nemzetközi gyakorlatban a társaság beszámolási időszaki tevékenységéből származó bevételek és ráfordítások kezdetben az eredménykimutatásban és veszteségekben jelennek meg.

A tőkeképzés és a méretét befolyásoló pénzügyi-gazdasági tranzakciók nemcsak a gazdálkodó szervezet pénzügyi-gazdasági tevékenységének lényegét, hanem versenyképességét és továbbfejlesztését is jelentik. Így a tőke jelentős szerepet játszik mind a vállalkozás fejlődésének kezdeti szakaszában, mind pedig a tevékenységének bővítésének folyamatában. A vállalkozások saját tőkéjének státuszára és összetételének változásaira vonatkozó minden információ megjelenik a Beszámoló a saját tőkéről kimutatásban, amely Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) 1 „A pénzügyi beszámolás általános követelményei” által jóváhagyott formában készült.

A nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok követelményeinek megfelelő, a tőketranzakciókat tükröző pénzügyi kimutatások elkészítésének kérdése napjainkban meglehetősen aktuális. A hazai gyakorlatban azonban nincs olyan mechanizmus, amely biztosítaná a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok alkalmazását a jelentések elkészítése és a saját tőke nyilvántartása során, ami nehézségeket okoz az ukrán vállalkozások nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokra való átállásában.

A nemzetközi standardok nem szabályozzák részletesen a saját tőke elszámolásának kérdését a nemzeti jogszabályok sajátosságai miatt, amelyek meghatározzák a gazdálkodó szervezet különböző formáira vonatkozó tőkeképzés követelményeit, és ennek megfelelően a számvitelre vonatkozó nemzeti szabályok eltérései.

A tőkére vonatkozó információk bemutatása a pénzügyi kimutatásokban Ukrajnában szinte megegyezik a nemzetközi számviteli standardokkal. A fő különbség az, hogy a nemzetközi számviteli standardok szerint csak a kibocsátott tőkére és tartalékokra vonatkozó információk közzététele kötelező, míg a tőkeelemek csoportosítottak és ajánlott jellegűek [15].

A további közzétételek szükségességének mérlegelésekor az ilyen információk bemutatásának megfelelőségének követelményéből kell kiindulni, figyelembe véve az egyes pénzügyi kimutatások elkészítésének célját. A kidolgozott megközelítés előnye, hogy a gazdálkodó egységek sajátosságait figyelembe véve biztosítja a pénzügyi beszámoló készítésének lehetőségét, ami különösen meghatározza a pénzügyi kimutatások elemeinek összetételét és szerkezetét.

A Nemzetközi Számviteli Standardok (IAS) 1 „Pénzügyi kimutatások prezentálása” standard szerint a tulajdonosokkal folytatott tranzakciókból eredő változásokat (például jegyzett tőkéhez való hozzájárulás, osztalékfizetés és a tulajdonosokkal folytatott tranzakciókhoz kapcsolódó ráfordítások) leszámítva, az időszak során a saját tőke változásai a tulajdonosokkal nem kapcsolatos elszámolásokhoz kapcsolódó tevékenységekből származó bevételek és ráfordítások teljes összegét jelentik (beleértve a nyereséget és veszteséget is) [13,15].

Az ukrán jogszabályoktól és az IFRS-től eltérően az amerikai számviteli standardok (US GAAP) külön szabványt tartalmaz a számviteli kimutatásokban



történő tőkeelszámolás kérdésére - ASC 505 "Tőkeszerkezeti közzétételek", amely szerint a gazdálkodónak a pénzügyi kimutatásaiban tömören közzé kell tennie a vállalkozás által kibocsátott különféle típusú értékpapírok tulajdonosainak jogait és kiváltságait.

A kutatás vizsgálata alapján, melyben elemzés alá került a Ukrajna saját tőkerendszerének kialakulása, működése, egy olyan következtetés vonható le, amely szerint az Egyesült Királyság gyakorlatát lenne célszerű alkalmazni a tartaléktőkére vonatkozó pénzügyi kimutatásokban szereplő információk közzétételére vonatkozóan, amely biztosítja a hatékonyabb gazdálkodási döntések meghozatalát, valamint a tartalékképzés és az adófizetések időbeli elosztásának jellemzőit, amely lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy a profitmutatókat a hitel futamideje alatt a számukra optimális szinten tartsák. Amint azt a beszámolóban szereplő információ képződésének elemzése a világgyakorlatban megmutatta, sok országban a Beszámoló a felhalmozott eredményről és a nyereség felhasználásáról ad tájékoztatást. Ezzel párhuzamban, a GAAP szabványok javasolják a Beszámoló a pénzügyi eredményről és a Mérleg mellett az Beszámoló az eredménytartalék kimutatás elkészítését. Az ilyen információk a társaság tevékenységének elemzéséhez szükségesek, és mindenekelőtt a befektetőket érdeklik. Ezért helyénvaló lenne belefoglalni az ukrainai pénzügyi eredményekről szóló jelentésbe.

Azt is meg kell jegyezni, hogy az IFRS szerinti tartalékok listája – a tőkeelemek – szélesebb, mint a nemzeti számviteli standardokban. Így a „tartalékok” a befektetett eszközök ártértékelési tartalékának (IFRS 16 „Ingatlanok, gépek és berendezések”), az immateriális javak ártértékelési tartalékának (IFRS 38 „Immateriális javak”), a pénzügyi eszközök ártértékelési tartalékának (IFRS 39 „Pénzügyi instrumentumok: megjelenítés és értékelés”) stb [3].

Továbbá, a fentieket kiegészítve, a nemzetközi standardok nem tartalmaznak szigorú követelményt arra vonatkozóan, hogy a pénzügyi helyzetre vonatkozó kimutatásnak (mérlegnek) feltétlenül tartalmaznia kell a „Feltartott eredmény” tételt (az IAS 1 „A pénzügyi kimutatások prezentálása” standard 54. bekezdése). Például a nonprofit szervezetek a felhalmozott eredmény egyenlegét a „nettó eszközállomány növekedése” tételben szerepeltethetik. A kisvállalkozások a felhalmozott eredményt forrástételként jeleníthetik meg, amely a Mérlegben egyetlen „Tőke és tartalékok” rovatban vagy „Tőke” címszó alatt szerepel. A lenti, 4. táblázat kellőképpen szemlélteti pénzügyi kimutatásokban a tőkeelemekre vonatkozó információk nemzetközi standardok szerinti értékelésére és bemutatására vonatkozó ajánlásokat.

Általánosságban megállapítható, hogy az IFRS és a US GAAP követelményeinek elvégzett vizsgálata lehetővé tette alapvető ajánlások megfogalmazását a tőkére vonatkozó információk pénzügyi kimutatásokban való közzétételére vonatkozóan. A nemzetközi és nemzeti standardok összehasonlító jellemzői, valamint az IFRS és a US GAAP tőkeelszámolási követelményeinek elemzése lehetővé tette alapvető ajánlások megfogalmazását a tőkére vonatkozó információk pénzügyi kimutatásokban való közzétételére vonatkozóan.

4. táblázat

A tőkelemek alapjait meghatározó nemzetközi standardok az IFRS szerint

Értelmezendő fogalom	Standard	A standard meghatározása
A tőke meghatározása	Konceptuális keretelvek (Frameworks)	A pénzügyi kimutatások elkészítésének elvei
A tőke jellemzői és különbsége a kötelezettségektől	IFRS 7	Pénzügyi instrumentumok: Közzétételek
	IFRS (IFRIC) 2 értelmezések	Részesedések szövetkezetekben és hasonló pénzügyi eszközökben
A tőke összetételében tükröződő bizonyos típusú eszközök értékében bekövetkezett változások, valamint az ehhez a tőkéhez kapcsolódó halasztott adók	IAS 12	Jövedelemadók
	IAS 16	Ingatlanok, gépek és berendezések
	IAS 38	Immateriális javak
	IAS 39	Pénzügyi instrumentumok: Megjelenítés és értékelés
A számviteli politika változásainak eredményeinek tükrözése a saját tőkében és a hibák kijavítása	IAS 8	Számviteli politika, számviteli becslések változásai és hibák
Az árfolyamváltozások eredményének tükrözése a saját tőkében	IAS 21	A devizaárfolyam-változások hatásai
A saját tőkére vonatkozó információk közzététele a gazdálkodó pénzügyi kimutatásaiban	IFRS7	Pénzügyi instrumentumok: Közzétételek
	IFRS (IFRIC) 2 értelmezések	Részesedések szövetkezetekben és hasonló pénzügyi eszközökben

Forrás: saját szerkesztés a [7,13] forrás alapján

Az Ukrajna Pénzügyminisztériuma által 2013. február 7-én jóváhagyott 73. sz. Nemzeti Számviteli Standardok (Szabványok) 1 „A pénzügyi beszámolásra vonatkozó általános követelmények” szerint a saját tőke a vállalkozás eszközeinek azon része, amely a kötelezettségek levonása után megmarad. A nemzetközi számviteli standardok nem használják a "saját tőke" kifejezést, ennek megfelelője a külföldi gyakorlatban a "nettó eszközök" (net assets) fogalma.

Következtetések és további kutatások kilátásai. A saját tőke nyilvántartása fontos része a pénzügyi elszámolásnak, mivel tükrözi a vállalatok gazdasági stabilitását és képességét a nyereségtermelésre. A nemzeti számviteli szabványok és a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) összehasonlítása lehetővé teszi az eltérések feltárását a saját tőke meghatározása, értékelése és megjelenítése terén. Az egyik fő probléma, hogy nincs egységes módszertan, amely biztosítaná a pénzügyi beszámolók átláthatóságát és összehasonlíthatóságát a különböző jogi és gazdasági környezetekben működő vállalatok esetében.

Bár számos különbség létezik, az IFRS alkalmazása biztosítja a pénzügyi beszámolók magas színvonalát, amely megfelel a nemzetközi követelményeknek.



Ugyanakkor egyes országok számára fontos figyelembe venni a nemzeti gazdaságok sajátosságait, és alkalmazkodni a nemzetközi standardokhoz a helyi környezethez.

A végzett elemzés azt mutatja, hogy a számviteli megközelítések harmonizációja hozzájárulhat a pénzügyi beszámolók minőségének javításához, a vállalatok nagyobb befektetői vonzerejének és pénzügyi stabilitásának biztosításához. A saját tőke nyilvántartásának továbbfejlesztése az ajánlott javaslatok alapján nemcsak a pénzügyi eredmények pontosabb megjelenítését eredményezi, hanem a beszámolók érthetőbbé és hozzáférhetőbbé tételét is a nemzetközi befektetők és szervezetek számára.

A kutatás vizsgálata alapján, melyben elemzés alá került Ukrajna saját tőkérendszerének kialakulása és működése, egy olyan következtetés vonható le, amely szerint az Egyesült Királyság gyakorlatát lenne célszerű alkalmazni a tartaléktőkére vonatkozó pénzügyi kimutatásokban szereplő információk közzétételére. Ez biztosítaná a hatékonyabb gazdálkodási döntések meghozatalát, valamint a tartalékképzés és az adófizetések időbeli elosztásának jellemzőit, amely lehetővé tenné a vállalkozások számára, hogy a profitmutatókat a hitel futamideje alatt a számukra optimális szinten tartsák. Mint azt a beszámolóiban szereplő információk elemzése a világszerte alkalmazott gyakorlatok alapján mutatta, sok országban a beszámoló a felhalmozott eredményről és a nyereség felhasználásáról ad tájékoztatást. Ezzel párhuzamosan a GAAP szabványok javasolják, hogy a pénzügyi eredményről, a mérlegről és az eredménytartalékról szóló beszámolókat is elkészítsék. Az ilyen típusú információk elengedhetetlenek a társaság tevékenységének elemzéséhez, és különösen azokat az információkat keresik, amelyek a befektetőket érdeklik. Ezért indokolt lenne, hogy az ukrán pénzügyi eredményekről szóló beszámolóba is belefoglalják ezt az információt.

Felhasznált források listája

1. Чудовець, В. Облік і звітність власного капіталу: практична складова. Економіка та суспільство, 2024 (70). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-70-186>
2. Легенчук С.Ф., Поліщук І.Р. Резервний капітал як інструмент мінімізації ризиків у системі стратегічного управління: обліковий аспект. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2021. № 2(49). С. 34-39.
3. Мулик Т.О. Відображення інформації про власний капітал у звітності господарюючих суб'єктів. Агросвіт. 2020. № 19-20. С. 51-60.
4. Гуріна, Н., & Яригіна, А. Власний капітал підприємства: економічна сутність, проблеми обліку та шляхи його удосконалення. Економіка та суспільство, 2021 (33). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-88>
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. 8-ме вид., доп. і перероб. Житомир, ПП "Рута", 2009, 912 с.
6. Вівчар О. Й., Саварин В.М. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.5, с. 146 - 150. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2009/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf
7. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. Київ. НУХТ, 2012. 335 с.
8. Іщенко Я.П., Галайда Л.В. Теоретичні основи формування власного капіталу підприємства. Економічні науки: Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 15. Частина 1. 2015. с.146-149. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_15/1/39.pdf



9. Камінська Т.Г. Капітал як об'єкт вартісного виміру в сучасному обліку. Облік і фінанси АПК. 2010. №3. с.33-40. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/kapital-yak-ob-ekt-vartisnogo-vimiru-v-suchasnomu-obliku.html>
10. Любар О. О., Болехівська В. В., Сімаков О. О. Власний капітал та його вплив на розвиток вітчизняної науки. Економіка та Суспільство. 2019. Випуск № 20. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/19/18>
11. Любар О.О. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку власного капіталу. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2020 р. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/101.pdf
12. Надбережна Т. А. Вплив структуризації власного капіталу на організацію бухгалтерського обліку. Економічні науки. 2010. № 15(1). URL : http://www.nbuv.gov.ua/ujrn/soc_gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf
13. Лейхт А.С. Коваль С.В. Порівняльна характеристика власного капіталу за національними та міжнародними стандартами обліку. Збірник тез Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Науково-економічні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, оподаткування і контроль. 21-22 листопада 2019 рік С. 221–222. URL: <https://tinyurl.com/mpvuex2m>
14. Пилипенко О.І. Облік та аналіз власного капіталу: теорія і практика. Автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2005. 20 с. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/aref/20081124027794>
15. Піхняк Т.А. Гармонізація обліку власного капіталу в контексті переходу до міжнародних стандартів Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». № 6. 2019. С. 145-151. URL: <https://irlykhuml.univer.km.ua/handle/123456789/517>
16. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
17. Коваль Л.В., Горбатюк В.В. Власний капітал: облік та представлення в звітності в контексті національних та міжнародних стандартів. Облік і фінанси. 2013. URL: Вип. 10(3). с. 310—318. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(3\)_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(3)_53)
18. Тюннікова К. В., Квачан О. С. Порівняльна характеристика категорії «власний капітал» за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. *Materialy VII Miedzynarodowej naukowii-praktycznej konferencji "Europejska nauka XXI powieka-2011"* Ekonomiczne nauki : Przemysl. Nauka i studia. 2011. Volume 5. - С. 48-54. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/62852/7/Tiunnikova_Kvachan.pdf;jsessionid=352C9A662DA249500C3762CC391E01F2
19. Фальченко О. О. Облік власного капіталу за національними та міжнародними стандартами. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. 2017. Випуск 12. с. 196–200. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/12_2017_ukr/36.pdf

References

1. Chudovets V. (2024). Oblik i zvitnist vlasnoho kapitalu: praktychna skladova. *Ekonomika ta suspilstvo*, № 70. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-70-186> [Accounting and reporting of equity: practical component.] [in Ukrainian]
2. Lehenchuk S. F., Polishchuk I. R. (2021). Rezervnyi kapital yak instrument minimizatsii ryzykiv u systemi stratehichnoho upravlinnia: oblikovyi aspekt. *Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, № (2) 49, s. 34–39. [Reserve capital as a tool for minimizing risks in the strategic management system: accounting aspect.] [in Ukrainian]
3. Mulyk T. O. (2020). Vidobrazhennia informatsii pro vlasnyi kapital u zvitnosti hospodariuiuchykh subiektiv. *Ahrosvit*, № 19-20, s. 51–60. [Displaying information about equity in the reporting of economic entities.] [in Ukrainian]



4. Hurina, N., & Yaryhina, A. (2021). Vlasnyi kapital pidpriemstva: ekonomichna sutnist, problemy obliku ta shliakhy yoho udoskonalennia. *Ekonomika ta suspilstvo*, № 33. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-33-88> [Enterprise equity: economic essence, accounting problems and ways to improve it.] [in Ukrainian]
5. Butynets F. F. (2009). Bukhhalterskyi finansovyi oblik: pidruchnyk dlia studentiv spetsialnosti "Oblik i audyt" vyshchych navchalnykh zakladiv [Accounting financial accounting: textbook for students of the specialty "Accounting and Audit" of higher educational institutions]. Zhytomyr: PP "Ruta". [in Ukrainian]
6. Vivchar O. Y., Savaryn V. M. (2009). Vlasnyi kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannia pidpriemstva. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, № 19.5, s. 146–150. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2009/19_5/146_Wiwczar_19_5.pdf [Equity as a financial source of enterprise functioning.] [in Ukrainian]
7. Zholner I. V. (2012). Finansovyi oblik za mizhnarodnymi ta natsionalnymi standartamy: navch. posib. [Financial accounting according to international and national standards: textbook]. Kyiv: NUKhT. [in Ukrainian]
8. Ishchenko Ya. P., Halayda L. V. (2015). Teoretychni osnovy formuvannia vlasnoho kapitalu pidpriemstva. *Ekonomichni nauky: Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, № 15, Ch. 1, s. 146–149. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_15/1/39.pdf [Theoretical bases of enterprise equity formation.] [in Ukrainian]
9. Kaminska T. H. (2010). Kapital yak ob'ekt vartisnoho vymiru v suchasnomu obliku. *Oblik i finansy APK*, № 3, 33–40. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/kapital-yak-ob-ekt-vartisnogo-vimiru-v-suchasnomu-obliku.html> [Capital as an object of value measurement in modern accounting.] [in Ukrainian]
10. Liubar O. O., Bolekhivska V. V., Simakov O. O. (2019). Vlasnyi kapital ta yoho vplyv na rozvytok vitchyznianoï nauky. *Ekonomika ta Suspilstvo*, № 20. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/19/18> [Equity and its impact on the development of domestic science.] [in Ukrainian]
11. Liubar O. O. (2020). Normatyvno-pravove rehuliuвання bukhhalterskoho obliku vlasnoho kapitalu. *Efektivna ekonomika*, № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/101.pdf [Normative and legal regulation of equity accounting.] [in Ukrainian]
12. Nadberezha T. A. (2010). Vplyv strukturyzatsii vlasnoho kapitalu na orhanizatsiiu bukhhalterskoho obliku. *Ekonomichni nauky*, № (15) 1. URL: http://www.nbu.gov.ua/ujrn/soc_gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf [The influence of equity structuring on the organization of accounting.] [in Ukrainian]
13. Leikht A. S., Koval S. V. (2019). Porivnialna kharakterystyka vlasnoho kapitalu za natsionalnymi ta mizhnarodnymi standartamy obliku. In *Naukovo-ekonomichni aspekty rozvytku pidpriemstv ahrarnoi sfery: oblik, opodatkuvannia i kontrol: Zbirnyk tez Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii. 21–22 lystopada 2019 rik, s. 221–222*. URL: <https://tinyurl.com/mpvuex2m> [Comparative characteristics of equity according to national and international accounting standards.] [in Ukrainian]
14. Pylypenko O. I. (2005). Oblik ta analiz vlasnoho kapitalu: teoriia i praktyka. Avtoref. dys. kand. ekon. nauk : spets. 08.06.04 «Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt» [Accounting and analysis of equity: theory and practice. Author's abstract of PhD thesis: spec. 08.06.04 "Accounting, analysis and audit"]. Kyiv. [in Ukrainian]
15. Pikhniak T. A. (2019). Harmonizatsiia obliku vlasnoho kapitalu v konteksti perekhodu do mizhnarodnykh standartiv. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky»*, № 6, s. 145–151. URL: <https://irlykhuml.univer.km.ua/handle/123456789/517> [Harmonization of equity accounting in the context of the transition to international standards.] [in Ukrainian]
16. Pro zatverdzhennia Natsionalnoho polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 №73. URL:



- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> [On approval of National accounting standard 1 "General requirements for financial reporting": Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 07.02.2013 No. 73.] [in Ukrainian]
17. Koval L. V., Horbatiuk V. V. (2013). Vlasnyi kapital: oblik ta predstavlennia v zvitnosti v konteksti natsionalnykh ta mizhnarodnykh standartiv. *Oblik i finansy*, № 10 3, s. 310–318. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(3\)_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(3)_53) [Equity: accounting and presentation in reporting in the context of national and international standards.] [in Ukrainian]
18. Tiunnikova K. V., Kvachan O. S. (2011). Porivnialna kharakterystyka katehorii «Vlasnyi kapital» za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy bukhholderskoho obliku. In *Europejska nauka XXI powieka-2011: Materialy VII Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji. Ekonomiczne nauki. Przemysl: Nauka i studia*. № 5, s. 48–54. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/62852/7/Tiunnikova_Kvachan.pdf;jsessionid=352C9A662DA249500C3762CC391E01F2 [Comparative characteristics of the category "equity" according to national and international accounting standards.] [in Ukrainian]
19. Falchenko O. O. (2017). Oblik vlasnoho kapitalu za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy. *Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt*, № 12, s 196–200. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/12_2017_ukr/36.pdf [Accounting of equity according to national and international standards.] [in Ukrainian]

<i>Отримано:</i>	10.05.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.05.10	<i>Received:</i>	10.05.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	15.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.15	<i>Accepted:</i>	15.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025

DOI: [10.58423/2786-6742/2025-9-159-174](https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-9-159-174)

УДК 657: 658.14: 330.3

Василь ГИК

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна

ORCID ID: [0000-0002-3008-9216](https://orcid.org/0000-0002-3008-9216)

Scopus Author ID: [57221983969](https://orcid.org/57221983969)

e-mail: vasiahyk@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ

Анотація. Успішне функціонування сучасних кластерних утворень потребує удосконалення інформаційно-аналітичної системи та комплексу управлінських важелів, а також створення адекватної нормативно-правової бази, яка чітко регламентувала б правила гри (норми поведінки) та відповідальність за їх невиконання, ефективно врегульовувала договірні відносини та визначала порядок контролю. На сьогодні ще не сформовано якісного та системного підходу до обліково-інформаційного забезпечення процесу фінансування діяльності кластерів, яке дало б змогу інтенсифікувати темпи їх створення й розвитку та паралельно сприяло б мінімізації відповідних витрат всередині цих об'єднань. Метою статті є формування рекомендацій з обліку цільового фінансування кластерів для ефективного управління. У роботі визначено, що в Україні спостерігається самостійна модель формування фінансового капіталу кластерів із переважанням в структурі власних джерел (кошти його учасників) та частковим залученням коштів від різних фізичних та юридичних осіб. Однак, для забезпечення розширеного відтворення та ефективного функціонування необхідно диверсифікувати джерела фінансування, які можуть здійснюватися за рахунок залучення як бюджетних, так і позабюджетних коштів. Розглянуто сучасний стан і актуальні питання обліку фінансового забезпечення кластерів та окреслено напрями їх вирішення. Встановлено можливі джерела та форми фінансування кластерів та систему відображення інформації на субрахунках бухгалтерського обліку. Визначено, що для системи бухгалтерського обліку кластерів принциповим є поділ інших коштів цільового фінансування за призначенням. З цією метою запропоновано власний обліковий підхід, який передбачає попереднє створення додаткових аналітичних розрізів за рахунками, на яких ведеться облік інших коштів цільового фінансування: 4841 “Цільове фінансування діяльності кластера” та 4842 “Цільове фінансування проектів і програм кластера”. У свою чергу у межах цільового фінансування діяльності кластера запропоновано використовувати субрахунки третього порядку: 48411 “Членські внески”, на якому здійснювати облік регулярних внесків від учасників кластера та 48412 “Інші внески”, на якому здійснювати облік додаткових внесків, інших коштів фізичних і юридичних осіб.

Ключові слова: облік, фінансування, кластер, інтегровані структури, мережі, міжорганізаційні відносини.

JEL Classification: O32, P13, M41



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Absztrakt. A modern klaszterek sikeres működéséhez szükséges az információs és elemző rendszer, valamint az irányítási eszközök fejlesztése, továbbá olyan megfelelő jogi és szabályozási keret létrehozása, amely egyértelműen szabályozná a játékszabályokat (magatartási normákat) és a szabályok be nem tartásának felelősségét, hatékonyan szabályozná a szerződéses kapcsolatokat és meghatározná az ellenőrzés rendjét. Jelenleg még nem alakult ki minőségi és szisztematikus megközelítés a klaszterek tevékenységének finanszírozási folyamatának számviteli és információs biztosításához, amely lehetővé tenné a klaszterek létrehozásának és fejlődésének felgyorsítását, és ezzel párhuzamosan elősegítené a megfelelő költségek minimalizálását ezeken a szervezeteken belül. A cikk célja, hogy ajánlásokat fogalmazzon meg a klaszterek célzott finanszírozásának számviteli elszámolására az eredményes irányítás érdekében. A munkában megállapítást nyert, hogy Ukrajnában önálló modellje van a klaszterek pénzügyi tőkéjének képződésének, amelyben a saját források (a résztvevők pénzeszközei) dominálnak, és részben különböző természetes és jogi személyektől származó pénzeszközök is bevonásra kerülnek. Azonban a kiterjedt újratermelés és a hatékony működés biztosítása érdekében szükséges a finanszírozási források diverzifikálása, amely mind költségvetési, mind költségvetésen kívüli források bevonásával megvalósítható. Megvizsgálták a klaszterek pénzügyi biztosításának számviteli jelenlegi állapotát és aktuális kérdéseit, és felvázolták azok megoldásának irányait. Megállapították a klaszterek lehetséges finanszírozási forrásait és formáit, valamint az információk számviteli alszámlákon történő megjelenítésének rendszerét. Megállapítást nyert, hogy a klaszterek számviteli rendszerében alapvető fontosságú a célfinanszírozás egyéb forrásainak rendeltetés szerinti felosztása. E célból saját számviteli megközelítést javasoltak, amely előzetesen kiegészítő analitikai bontást ír elő azoknak a számláknak, amelyeken a célfinanszírozás egyéb forrásait könyvelik: 4841 „A klaszter tevékenységének célfinanszírozása” és 4842 „A klaszter projektjeinek és programjainak célfinanszírozása”. A klaszter tevékenységének célzott finanszírozása keretében pedig javasolták a harmadik rendű alszámlák használatát: 48411 „Tagsági hozzájárulások”, amelyen a klaszter résztvevőinek rendszeres hozzájárulásait kell elszámolni, és 48412 „Egyéb hozzájárulások”, amelyen a további hozzájárulásokat, valamint a természetes és jogi személyek egyéb forrásait kell elszámolni.

Kulcsszavak: számvitel, finanszírozás, klaszter, integrált struktúrák, hálózatok, szervezetek közötti kapcsolatok.

Abstract. The successful functioning of modern cluster formations requires improving the information and analytical system, refining the set of management tools, and creating an adequate regulatory framework that clearly defines the rules of conduct and responsibility for non-compliance, effectively regulates contractual relations, and sets out control procedures. To date, a high-quality and systematic approach to accounting and information support for financing cluster activities has not yet been developed. Such an approach would help accelerate the creation and development of clusters and simultaneously contribute to minimizing the corresponding costs within these associations. The purpose of the article is to formulate recommendations for accounting for targeted financing of clusters for effective management. The work determines that in Ukraine there is an independent model of formation of financial capital of clusters with a predominance in the structure of own sources (funds of its participants) and partial attraction of funds from various individuals and legal entities. However, to ensure expanded reproduction and effective functioning, it is necessary to diversify sources of financing, which can be carried out by attracting both budgetary and extra-budgetary funds. The current state and current issues of accounting for the financial support of clusters are considered and directions for their solution are outlined. Possible sources and forms of financing for clusters and a system for displaying information on accounting sub-accounts are established. It is determined that for the accounting system of clusters, the division of other funds of target financing by purpose is of fundamental importance. For this purpose, an own accounting approach is proposed, which involves the preliminary creation of additional analytical sections for accounts on which other funds of target financing are recorded: 4841 “Target financing of cluster activities” and 4842 “Target financing of cluster projects and programs”. In turn, within the framework of targeted financing of the cluster's activities, it is proposed to use third-order subaccounts: 48411 “Membership



contributions”, which will record regular contributions from cluster participants, and 48412 “Other contributions”, which will record additional contributions and other funds from individuals and legal entities.

Keywords: *accounting, financing, cluster, integrated structures, networks, interorganizational relations.*

Постановка проблеми. В умовах поглиблення інтеграції України з Європейським союзом для інноваційного розвитку національної економіки актуальною є проблема вдосконалення інфраструктури та організаційно-економічних механізмів, що сприятимуть реалізації потенціалу співробітництва. Традиційні інструменти її розвитку не відповідають в повній мірі новим умовам господарювання, викликам зовнішнього середовища та не дозволяють вирішити проблему конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку. Одним з дієвих механізмів стимулювання розвитку економіки регіонів є перехід до кластерної моделі. На сьогоднішній день кластер постає як організаційно-управлінська форма інтеграції й кооперації та засіб забезпечення конкурентоспроможності економічного розвитку регіонів [1, с. 27–33]. Формування та налагодження ефективної взаємодії потребує глибинного розуміння економічної сутності процесів кластеризації економіки України.

При посиленні конкурентної боротьби та поглибленні глобалізації ринкового простору все більш затребуваною стає така інноваційна модель об'єднання організацій як кластер. Як відомо, в сучасному розумінні останній є доволі складною соціальною системою, яка поєднує багато компонентів і характеризується масштабним спектром інформаційно-управлінських і виробничо-технологічних взаємозв'язків. В Україні, незважаючи на окремі спроби у вказаному напрямку, дотепер ще не сформовано якісного та системного підходу до обліково-інформаційного забезпечення функціонування кластерів, яке дало б змогу інтенсифікувати темпи їх створення й розвитку та паралельно сприяло б мінімізації відповідних витрат всередині цих об'єднань. Однією з основних причин такої ситуації є недостатнє обґрунтування на теоретичному рівні обліково-фінансових умов адаптації таких нових господарських об'єднань підприємницьких структур, як інноваційні кластери до специфічних реалій української економіки, що актуалізує поглиблене студіювання напрацювань з метою окреслення концептуальних засад створення ефективного фінансового механізму функціонування вказаного об'єднання [2, с. 36-48].

Важливе місце у формуванні єдиного загальноєвропейського підходу до кластерної політики займають окремі інститути фінансової підтримки. Варто зазначити, що у країнах ЄС кластерною політикою та розвитком інноваційних кластерних ініціатив займаються окремі організації: The European Cluster Observatory, Europe INNOVA, PRO INNO Europe, European Cluster Alliance. Маючи доступ до регіональних та кластерних баз даних The European Cluster Observatory проводить оцінку кластерних ініціатив та статистичний аналіз фінансових показників діяльності кластерів. The European Cluster Observatory

дозволила об'єднати інформацію про існуючі кластери, кластерні ініціативи та політики 36 країн Європи та класифікувати її за різними параметрами, включаючи економічні індикатори діяльності окремих регіонів та секторів економіки [3]. Крім збору інформації в рамках The European Cluster Observatory з 2009 по 2012 р. проводилося вироблення методології для відбору найкращих практик серед європейських кластерів – European Cluster Excellence Initiative (ECEI) [4]. Ключова мета ініціативи полягала в розробці методології бенчмаркінгу (порівняльного еталонного аналізу) таких організацій для покращення їхнього внутрішнього управління та процесу надання послуг. Після 2012 р. завдання ECEI перейшли до Європейського секретаріату кластерного аналізу (European Secretariat for Cluster Analysis) [5] та Європейського фонду висококласних кластерів (European Foundation for Cluster Excellence) [6], які продовжують здійснювати їх бенчмаркінг та на постійній основі проводити спеціальне навчання для керівників цими організаціями. З метою розвитку міжнародного співробітництва між ними було створено Європейську платформу кластерного співробітництва (European Cluster Collaboration Platform, ECCP) [7]. Понад 1000 зареєстрованих на платформі кластерних організацій з Європи та інших країн світу мають можливість зіставляти результати своєї діяльності з іншими, брати участь у спеціальних заходах, що дозволяють встановлювати взаємовигідні ділові зв'язки з необхідними партнерами та знаходити важливі точки перетину.

У сукупності, як зауважують деякі автори [8, с. 6-15; 9, с. 26-31], зазначені ініціативи та платформи охоплюють спектр інструментів, необхідних для координації кластерної політики та розвитку окремо взятих малих та середніх підприємств чи проектів – від збирання інформації до допомоги у виході європейських підприємств на світові ринки. Не всі організації збереглися у своєму первозданному вигляді, що говорить про еволюційний характер інститутів кластерного розвитку в Європейському Союзі та підходів до реалізації кластерної політики в цілому.

Одне з найбільш повних досліджень європейських кластерних ініціатив (використовувались дані 356 кластерних організацій 50 країн світу) було наведено у The Cluster Initiative Greenbook 2.0 [10], особливу увагу в якому приділено питанням організації, управління та фінансування кластерних утворень.

У повідомленні про новий довгостроковий бюджетний цикл ЄС (2021-2027 рр.) у рамках програми “Єдиний ринок” кластери згадуються як стратегічний інструмент для підтримки конкурентоспроможності та масштабування малого та середнього підприємництва, оскільки формують більш сприятливе середовище для підприємницької діяльності. Загальний, пропонований до затвердження обсяг фінансування програми “Єдиний ринок” складає 4 млрд. євро, з яких 1 млрд. євро буде спрямовано на програму COSME, яка використовується у тому числі для фінансування інститутів розвитку [11].

Враховуючи досвід європейських країн в Україні все більша кількість підприємств проходять стадію неформальної кластеризації. Через те, виникає



об'єктивна необхідність розвитку інформаційного забезпечення управління кластером, що потребує суттєвого перегляду ролі та значення системи бухгалтерського обліку як дієвого чинника задоволення інформаційних потреб. Бухгалтерський облік фінансування діяльності кластеру відноситься до найбільш проблемних ділянок, оскільки це пов'язано з використанням рахунків цільового фінансування та цільових надходжень. Методика обліку цільового фінансування кластера вважається недостатньо розробленою, а тому виникає необхідність її формування для подальшої адаптації в облікову практику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення діяльності кластерів становлять суспільний інтерес серед вітчизняних та зарубіжних науковців та є широко досліджуваними. На важливості мережевої взаємодії в контексті економічного та інноваційного розвитку наголошувала Каменських М. [12, с. 510-515]. На основі теорії регіональної взаємодії мережі, автором створено теоретико-математичну модель, що відображає вплив кластерної взаємодії на рівень фінансово-економічного розвитку. Науково-методичний підхід формування та використання фінансового капіталу кластерів на базі економіко-математичного моделювання представлено у праці Буснюк С.В. [13]. На думку автора побудові моделі оптимізації формування фінансового капіталу кластера повинен передувати розрахунок та обґрунтування його оптимальної структури.

Окремі автори досліджували склад та структуру джерел фінансування кластера. Так, Кропельницька С.О., Вусатицька М.П. [14, с. 37-40] джерела фінансування кластерного розвитку поділяють на дві групи: за рахунок державних фондів (державна програма допомоги кластерів) та приватних джерел (внески учасників, доходи від послуг, венчурний капітал, пайові інвестиційні фонди, спонсорство). Андрєєв М.А. [15, с. 50-54] зазначає, що джерелами фінансового забезпечення розробки інтелектуальних кластерів можуть бути власні, позикові та залучені ресурси. Стрельник М.М. [16, с. 155-165] здійснив найбільш систематизований перелік доступних джерел фінансування кластеру та його учасників, які необхідно враховувати з метою забезпечення необхідного грошового потоку. Алексєєв І.В., Мазур А.В., Желізняк Р.Й [17, с. 328-335] виокремили підхід використання податкових пільг для членів кластеру з метою стимулювання інноваційної діяльності. У якості джерела фінансування запропоновано формувати фонд НТПВ (STPP).

У багатьох країнах фінансування кластерів здійснюється за допомогою спеціальних програм, що розробляються на національному рівні. Деякі країни включають підтримку кластерів в інші програми, наприклад, у програму підтримки малого та середнього підприємництва. Істотною особливістю усіх програм, як пишуть автори [8, с. 6-15; 9, с. 26-31], є принцип співфінансування всіх ключових витрат з боку приватного бізнесу, при цьому частка державних та регіональних коштів становить від 50 % до 90 %. Реалізацію програм підтримки кластерних проектів здійснюють міністерства або агентства/організації, створені при міністерстві, при цьому, кластерна політика реалізується на 4 рівнях: наднаціональному, національному, регіональному та локальному

(муніципальному). Зарубіжний досвід свідчить, що найефективнішим є метод співфінансування кластерних проектів, коли залучається кілька джерел.

Дослідники Бургер П., Баумол Е., Виростова Е. [18, с. 485-504] провели унікальне дослідження структури фінансування Європейських та Північноамериканських кластерів. У результаті незалежного опитування було зібрано дані від 167 об'єднань. У обох регіонах частка державних та приватних джерел становила приблизно 43 % та 57 %. У Європейських кластерах домінують бюджетні кошти, виділені з Європейського Союзу (24.29%), а для американських кластерів найбільшу частку займали фінансування з державного (26.25%) та місцевого (10%) бюджетів. Кергель Х., Кекер Г. М., Нергер М., Зіглер О. [19] досліджували фінансові джерела управління кластерами країн Європейського союзу загалом та країн Дунайського регіону зокрема. Автори пишуть, що загальний бюджет кластера розподіляється між такими категоріями: державне фінансування, дохід, отриманий від платних послуг, членські внески, а також інші приватні джерела, такі як приватні фонди чи пожертви.

Таким чином, не применшуючи цінності доробку вищезгаданих науковців, слід визнати, що у роботах наведені загально-управлінські підходи, у той час як організація та методика бухгалтерського обліку фінансування кластера супроводжуються певними проблемами, зумовленими у т.ч. недостатньою регламентацією чинного законодавства та потребують удосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення основних проблемних питань обліку цільового фінансування кластерів та розроблення рекомендацій щодо їх вирішення для ефективного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова (економічна) зацікавленість підприємств до створення кластерних структур, обумовлена наявністю наступних факторів: обмеженість власних ресурсів, які можуть бути спрямовані на розвиток діяльності; можливість зниження ризиків підприємницької діяльності внаслідок їхнього розподілу між учасниками кластера; перспективи залучення додаткових інвестицій у бізнес; зниження витрат за рахунок розширення масштабів виробництва та внаслідок ефекту спеціалізації (економія, що виникає внаслідок неподільності виробництва та технологічної економії при зосередженні матеріальних та трудових ресурсів на конкретному виді діяльності); можливості підвищення стабільності та розвитку господарської діяльності.

Фінансове забезпечення необхідно розглядати як систему всіх можливих джерел економічного зростання діяльності кластерних структур. Головне завдання бухгалтерського обліку фінансового забезпечення повинне полягати у виконанні кількох функцій – забезпечення інформацією процесу формування фінансових ресурсів та їх ефективного використання.

У структурі витрат на формування та розвиток діяльності кластеру можна виділити витрати на створення кластера (забезпечення організаційних взаємодій, координація діяльності, розробка і узгодження необхідної документації тощо), витрати на розвиток інфраструктури кластера та підтримання її функціонування



і витрати на реалізацію конкретного проекту кластера [20, с. 497-503]. При цьому характерною рисою даних вкладень є те, що їх мета полягає не в максимізації прибутку, а в збільшенні вартості кластерної структури за допомогою створення і розвитку конкурентоспроможного продукту.

Традиційно у бухгалтерському обліку до складу фінансового забезпечення відносять власні і залучені кошти, а також бюджетне фінансування. Проте, перелік джерел фінансування у кластерних структурах є дещо ширшим, оскільки включає також і небюджетне або венчурне фінансування (табл. 1).

Таблиця 1.

Характеристика та відображення в обліку джерел фінансування діяльності кластерних утворень

Джерело фінансування	Форма фінансування	Відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку
1	2	3
Власні кошти	Вступні та членські внески	Субрахунок 484 “Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень”
Залучені кошти	Довго- та короткострокові кредити банку	Субрахунок 501 “Довгострокові кредити банків у національній валюті”, 601 “Короткострокові кредити банків у національній валюті”
Кошти, виділені з місцевого або державного бюджетів	Асигнування з бюджету, гранти	Субрахунок 482 “Кошти з бюджету та державних цільових фондів”
Небюджетне або венчурне фінансування	Краудфандинг (публічне фінансування)	Субрахунок 484 “Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень”

Джерело: запропоновано автором

На даний час економічні кластери в Україні фінансуються переважно за рахунок власних коштів їх учасників (оплата обов’язкових вступних та членських внесків). Вступні внески сплачуються при вступі в члени організації, членські внески як грошовий неповоротний внесок, який періодично сплачується членом об’єднання для забезпечення поточної діяльності кластера. Розмір та порядок сплати внесків, як правило, визначають у внутрішніх регламентних документах (наприклад, у Асоціації “Львівський кластер інформаційних технологій та бізнес-послуг” (Львівський ІТ-кластер) розроблено Положення про членські внески) [21, с. 149-155].

Для розмежувати фінансування за видами членських внесків Височан О.С., Височан О.О. [22, с. 31] пропонують відкриття окремих аналітичних рахунків: 4841 “Основні (регулярні) членські внески” та 4842 “Додаткові членські внески”, використання яких вважаємо можливим також і для кластерних структур.

Залучення коштів комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ для фінансування кластерних ініціатив ускладнюється тим, що вони здійснюють проектне фінансування, тобто передбачається, що вкладення будуть спрямовані на реалізацію проекту. Проблема залучення позикових джерел

обумовлюється тим, що фінансування та реалізація інноваційного кластерного проекту починається “з нуля”, тобто існує високий рівень фінансового ризику. Як справедливо зазначає Капліна А.В. особливістю фінансової підтримки кластерних ініціатив є те, що дані інвестиції не є реальними і не можуть бути розглянуті як інвестиційний кредит, оскільки їхня мета – інформаційно-організаційна підтримка процесів кластероутворення. З погляду інвестора ці інвестиції є найбільш ризикованими, оскільки дуже важко визначити життєздатність кластерної ініціативи та розрахувати її комерційну значимість. Відтак банк немає економічних стимулів до так званого “достартового фінансування” [23, с. 141]. Для відображення в обліку залучених коштів для фінансування кластерів використовуються рахунки класу 5 “Довгострокові зобов’язання” та 6 “Поточні зобов’язання”.

Одним із важливих джерел фінансування кластера можуть бути державні надходження. Проте, варто констатувати, що належної державної фінансової підтримки кластерних ініціатив в Україні протягом останніх років не спостерігається. Вирішенням проблеми є впровадження системної державної підтримки кластерів, яка дозволила б повною мірою використати їх потенціал для розвитку національної економіки.

Для обліку цільового фінансування інноваційних проектів з державного бюджету та з інших джерел Кучеренко Т.Є., Ратушна О.П., Мельник Л.Ю. [24, с. 38] запропонували виокремити субрахунки 485 “Цільове фінансування інноваційних проектів з бюджету” (державного, регіонального, місцевого) та 486 “Цільове фінансування інноваційних проектів за рахунок юридичних і фізичних осіб” (“бізнес ангели”, фізичні особи учасники краудфандингової платформи тощо). Однак, на нашу думку, запровадження додаткових субрахунків є недоцільним, оскільки вони дублюють функціональне призначення субрахунків 482 “Кошти з бюджету та державних цільових фондів” та 484 “Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень”.

Як зазначає Мінаков О.В. підприємства-учасники технопарків можуть отримувати цільове фінансування. У цьому випадку автор пропонує облік цільових коштів вести на окремих субрахунках до рахунку 48 “Цільове фінансування і цільові надходження”: 481 “Цільові надходження від технопарку”; 482 “Цільове фінансування учасника технопарку (прибуток)”; 483 “Цільове фінансування учасника технопарку (ПДВ)”. На субрахунках 482 “Цільове фінансування учасника технопарку (прибуток)” і 483 “Цільове фінансування учасника технопарку (ПДВ)” відображають 50 % сум ПДВ та податку на прибуток, що належать учасникам технопарку, які мають перерахувати їх на свої спеціальні рахунки [25, с. 25].

На нашу думку, цільові надходження для фінансування з боку держави кластерних структур можуть передбачатися:

1) на реалізацію інноваційних проектів. У такому випадку отримане цільове фінансування визнається доходом протягом того періоду, у якому були здійснені витрати, пов’язані з виконанням умов цільового фінансування. Тобто,



надходження, передбачені бюджетною цільовою програмою, кластер отримує з вимогою використати їх на конкретні господарські потреби.

2) у вигляді компенсації відсоткової ставки за залученим кредитом (фінансова підтримка, шляхом здешевлення кредитів). Такий різновид державної підтримки може полягати в компенсації нарахованих і сплачених у поточному році відсотків за користування кредитами.

Типові проведення та кореспонденцію рахунків з обліку державного фінансування наведемо у табл. 2.

Таблиця 2

**Кореспонденція рахунків з обліку державного фінансування
в кластерних утвореннях**

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	2	3
<i>Цільове фінансування на реалізацію інноваційних проектів</i>		
Отримано цільове фінансування з бюджету на спеціальний рахунок	313 "Інші рахунки в банку в національній валюті"	482 "Кошти з бюджету та державних цільових фондів"
Відображено витрати від цільового фінансування	92 "Адміністративні витрати"	661 "Розрахунки за заробітною платою", 651 "За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування", 685 "Розрахунки з іншими кредиторами"
Відображено доходи від цільового фінансування у розмірі здійснених витрат	482 "Кошти з бюджету та державних цільових фондів"	718 "Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів"
<i>Цільове фінансування на компенсацію відсоткової ставки за залученим кредитом</i>		
Отримано коротко- або довгостроковий кредит банку	311 "Рахунки в банках"	501 "Довгострокові кредити банків у національній валюті", 601 "Короткострокові кредити банків у національній валюті"
Відображено та сплачено нараховані відсотки за користування кредитом	951 "Відсотки за кредит"	684 "Розрахунки за нарахованими відсотками"
	684 "Розрахунки за нарахованими відсотками"	311 "Рахунки в банках"
Погашено коротко- або довгостроковий кредит банку	501 "Довгострокові кредити банків у національній валюті", 601 "Короткострокові кредити банків у національній валюті"	311 "Рахунки в банках"
Отримано на поточний рахунок компенсацію відсоткової ставки за банківським кредитом	311 "Рахунки в банках"	482 "Кошти з бюджету та державних цільових фондів"
	482 "Кошти з бюджету та державних цільових фондів"	718 "Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів"

Джерело: запропоновано автором

Потенційним варіантом фінансування у партнерських відносинах у межах кластера є можливість обопільного пільгового кредитування, яке дозволить його учасникам застосовувати механізми взаємного кредитування на пільгових умовах або узагалі безвідсотково. Саме формування культури взаємної довіри та взаєморозуміння є одним із найважливіших результатів фінансової взаємодії суб'єктів господарювання у рамках кластера.

Одним із ключових завдань кластера є активізація співпраці із венчурними компаніями для розширення доступу до фінансового капіталу. Проте, система венчурного інвестування в Україні перебуває у процесі свого становлення. Основними суб'єктами венчурного фінансування діяльності кластерів можуть виступати компанії з управління активами (КУА) та інститути спільного інвестування (ІСІ).

Мішура В.Б., Володченко В.В. пишуть, що характерною рисою венчурного фінансування є те, що інвестор практично ніколи не прагне придбати контрольний пакет акцій компанії, в яку інвестує, чим принципово відрізняється від “стратегічного інвестора” або “партнера”. Вкладаючи кошти у венчурні підприємства, інвестори бажають збільшити свій капітал не менш чим в 5-10 разів за 5-7 років. Таким чином, венчурний інвестор перетворюється у власника пакета акцій, що користуються попитом на фондовій біржі, і може одержати дохід за рахунок продажу своїх акцій на суму, яка істотно перевищує обсяг спочатку вкладених коштів [26, с. 191].

За даними дослідження української ІТ-галузі від команд AIN.UA, Molfar та N1 investment fund [27] за період 2000-2023 рр. українські ІТ-компанії взяли участь у 1868 публічно відомих угодах венчурного фінансування. У 2022 р., перший рік повномасштабного вторгнення РФ в Україну, було укладено 98 інвестиційних угод (ангели, early stage, later stage та private equity) на загальну суму \$613 млн., що значно менше ніж в довоєнний 2021 р. (134 угоди на загальну суму \$943). Таким чином, зважаючи на зазначені події, на даний час відсутня зацікавленість з боку інвесторів вкладати кошти у високо ризиковані інноваційні проекти, на відміну від зарубіжних країн (Корея, Японія, Китай, Німеччина), де кошти підприємницького сектора, а не держави, є основними джерелами фінансування. Особливою рисою венчурного інвестування є його використання у багатьох країнах світу для прямого фінансування інноваційних підприємств.

При формуванні кластера особливе значення може мати створення внутрішнього венчура, основним завданням якого буде фінансування інноваційних розробок. Беручи до уваги те, що в структуру кластера можуть входити науково-дослідні установи, значимість венчурного фінансування проектів інноваційного розвитку стає більш актуальним. Зазначимо, що на практиці відсутня чітка методика з відображення в обліку венчурного фінансування, проте окремі пропозиції в науковій літературі присутні. Так, Яковець Г.Ю. [28, с. 460] запропонувала використовувати субрахунок 485 “Цільове фінансування в рамках венчурного фінансування” з їх деталізацією за етапами венчурного фінансування.



Розвиток та поширення інформаційних ресурсів сприяв використанню ще одного небюджетного джерела фінансування кластерів – краудфандингу (“crowd” у перекладі означає гурт, юрба; “funding” – фінансування). Зазначимо, що в Україні до цього виду фінансування ставляться з великою долею скепсису, проте він активно розвивається та простежується позитивний досвід збору коштів на стартапи та інші інноваційні заходи. Українські краудфандингові платформи (Спільнокошт, GoFundEd, KickStarter, Indiegogo та інші) можна активно розглядати у якості потенційних джерел залучення коштів для фінансування кластерних ініціатив.

Досліджуючи інші джерела фінансування кластерних ініціатив Капліна А.В. [20, с. 141] звертає увагу на велику їхню варіативність та можливість застосування. Автор серед інших виділяє такі форми фінансування:

- субконтрактинг – оскільки підприємства, що входять до структури кластера, є частиною загальної підприємницької мережі, передбачається можливість налагодження горизонтального співробітництва та співфінансування на основі спільності застосовуваних технологій.

- франчайзинг – перевага цієї форми взаємодії полягає у можливості поєднати фінансовий капітал та нематеріальні активи великих компаній з підприємницькою ініціативою малого бізнесу.

- аутсорсинг – передбачає передачу частини операцій з невеликою доданою вартістю великою компанією іншим фірмам, що сприяє діловій діяльності та створює переваги кластеру.

- факторинг – дозволяє фінансувати оборотний капітал підприємства, а також забезпечити покриття кредитного, інфляційного та інших ризиків. Використання договору факторингу у межах взаємодії суб'єктів кластера дозволяє з урахуванням прискорення обороту капіталу підвищити частку його продуктивної частини, отже, сприяє збільшенню доходності.

Наведені вище форми фінансування, на наш погляд, мають дискусійний характер – їх важко назвати джерелами фінансування, оскільки вони скоріше відображають формальні зв'язки та відносини, що виникають у рамках кластерної моделі співробітництва та формують сферу реалізації інноваційних ідей на базі відносин кооперації та спеціалізації.

Провівши аналіз наукової літератури пропонуємо власний обліковий підхід, який передбачає попереднє створення додаткових аналітичних розрізів за рахунками, на яких ведеться облік інших коштів цільового фінансування (табл. 3).

Для облікової системи кластерних структур принциповим є поділ інших коштів цільового фінансування за призначенням. У зв'язку з цим, пропонуємо виділяти субрахунки: 4841 “Цільове фінансування діяльності кластера” та 4842 “Цільове фінансування проектів і програм кластера”.

Для отримання детальнішої інформації про цільове фінансування діяльності кластера доцільним, на нашу думку, є використання субрахунків третього порядку: 48411 “Членські внески” (ведеться облік регулярних внесків від

учасників кластера) та 48412 “Інші внески” (ведеться облік додаткових внесків, благодійних пожертвувань, інших коштів фізичних і юридичних осіб).

Таблиця 3

Фрагмент робочого плану рахунків з обліку інших коштів цільового фінансування в кластерних утвореннях

Субрахунок першого порядку		Субрахунки другого порядку		Субрахунки третього порядку	
код	назва	код	назва	код	назва
484	“Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень”	4841	“Цільове фінансування діяльності кластера”	48411	“Членські внески”
				48412	“Інші внески”
		4842	“Цільове фінансування проектів і програм кластера”		

Джерело: запропоновано автором

Типові проведення та кореспонденція рахунків з обліку інших коштів цільового фінансування кластерних структур наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Кореспонденція рахунків з обліку нарахування та отримання інших коштів цільового фінансування в кластерних утвореннях

Зміст господарської операції	Дт	Кт
1	2	3
<i>Нарахування і отримання членських внесків у повній сумі</i>		
Встановлено заборгованість за нарахованими членськими внесками	377 “Розрахунки з іншими дебіторами”	48411 “Членські внески”
Відображено надходження внесків на поточний рахунок	311 “Рахунки в банках”	377 “Розрахунки з іншими дебіторами”
<i>Нарахування і отримання членських внесків, отриманих авансом</i>		
Відображено надходження членських внесків на поточний рахунок	311 “Рахунки в банках”	69 “Доходи майбутніх періодів”
Встановлено заборгованість за нарахованими внесками	377 “Розрахунки з іншими дебіторами”	48411 “Членські внески”
Списано частину заборгованості за нарахованими внесками	69 “Доходи майбутніх періодів”	377 “Розрахунки з іншими дебіторами”
<i>Нарахування і отримання інших внесків</i>		
Відображено надходження благодійних коштів на поточний рахунок	311 “Рахунки в банках”	48412 “Інші внески”
<i>Списання отриманих внесків</i>		
Нараховано дохід у сумі визнаних витрат, які пов’язані з виконанням умов використання внесків	48411 “Членські внески”, 48412 “Інші внески”	718 “Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів”

Джерело: запропоновано автором



Використання запропонованих субрахунків створюватиме можливості для отримання аналітичних даних про інші кошти цільового фінансування та внутрішнього контролю за його раціональним використанням.

Висновки. Таким чином, для економічного розвитку кластерів важливим є визначення найбільш оптимальної структури джерел фінансування діяльності та проектів (заходів, програм). Як показали результати дослідження основним джерелом фінансування кластера є власні та залучені кошти (благодійна та інша цільова допомога). Основною метою діяльності кластеру не є отримання прибутку, тому обов'язковою умовою є використання надходжень виключно для фінансування витрат на своє утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами.

Облік фінансового забезпечення повинен розглядатися як своєрідна система всіх можливих джерел економічного зростання кластера. Ключове завдання бухгалтерського обліку фінансового забезпечення кластерних структур полягає у відображенні інформації про надходження (отримання) та використання власних фінансових ресурсів і залучення необхідного обсягу додаткових фінансових ресурсів.

У результаті опрацювання наукової літератури та практичного досвіду автором розкрито можливі джерела та форми фінансування кластерів та систему відображення інформації на субрахунках бухгалтерського обліку. Визначено, що для цілей бухгалтерського обліку принциповим є класифікація інших коштів цільового фінансування за призначенням. Автором сформовано та запропоновано обліковий варіант, відповідно до якого створюються додаткові аналітичні розрізи за рахунками, на яких ведеться облік інших коштів цільового фінансування: 4841 "Цільове фінансування діяльності кластера" та 4842 "Цільове фінансування проектів і програм кластера". Застосування наведених пропозицій сприятиме отриманню підвищеного рівня обґрунтованості управлінських рішень щодо фінансування діяльності кластерів та можливості реалізації діяльності в межах забезпечення стійкого розвитку.

Список використаних джерел

1. Гик В.В. Особливості кластера як організаційно-системного інституту та їх вплив на побудову бухгалтерського обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2019. 3(44). С. 27–33. [https://doi.org/10.26642/pbo-2019-3\(44\)-27-33](https://doi.org/10.26642/pbo-2019-3(44)-27-33)
2. Карапетян Е., Квасовський О. Генезис та еволюція концепції промислових кластерів. *Вісник Тернопільського національного університету*. 2014. № 1. С. 36-48.
3. European Cluster Observatory. URL: <https://clustercollaboration.eu/tags/european-cluster-observatory> (дата звернення: 14.07.2024).
4. European Cluster Excellence Initiative. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/cluster-policy/european-clusters-excellence_en. (дата звернення: 14.07.2024).
5. The European Secretariat for Cluster Analysis (ESCA). URL: <https://www.cluster-analysis.org> (дата звернення: 14.07.2024)
6. European Foundation for Cluster Excellence. URL: <https://clustercollaboration.eu/tags/european-foundation-cluster-excellence> (дата звернення: 14.07.2024).



7. The European Cluster Collaboration Platform (ECCP) URL: <https://clustercollaboration.eu> (дата звернення: 14.07.2024).
8. Васильченко А. О., Димченко О. В. Аналіз економічної думки в розрізі передумов розвитку кластерних формувань у працях зарубіжних вчених. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2021. № 1 (30). С. 6–15. <https://doi.org/10.32342/2074-5362-2021-1-30-1>
9. Ушкаренко Ю. В., Чмут А.В., Синякова К.М. Креативні кластери як форма кооперації в креативних індустріях європейського союзу. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2019. №36. С. 26-31. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-36-4>
10. The Cluster Initiative Greenbook 2.0 URL: <https://www.clusterportal-bw.de/downloads/publikation/Publikationen/download/dokument/the-cluster-initiative-greenbook-20/> (дата звернення: 14.07.2024).
11. Smart Guide to cluster policy monitoring and evaluation: Report for European Commission project: European Observatory for Clusters and Industrial Change. European Commission. <https://doi.org/10.2826/519400>
12. Kamenskikh M. Assessment of cluster and network collaboration influence on regional economy. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. 2018. v. 9. n. 2. pp. 510-515, [https://doi.org/10.14505/jarle.v9.2\(32\).15](https://doi.org/10.14505/jarle.v9.2(32).15)
13. Буснюк С.В. Formation of an optimal structure and management system of a cluster. *Problems of economics and management*. 2014. №1 (29). С. 17-23.
14. Kropelnyska S.O., Vusatytska M.P. Institutional and financial support for regional innovation development based on cluster approach. *Economic Annals-XXI*. 2015. 3-4(2). pp. 37-40.
15. Андреев М.А. Фінансове забезпечення розробки інтелектуальних кластерів як інструмент впровадження наукоємних технологій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 20. 50-54. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2018.20.50>
16. Стрельник М.М. Sources of financing of the cluster and its participants. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2020. №9. 155-165.
17. Aliksieiev I.V., Mazur A.V., Zhelizniak R.Yo. The cluster of innovation activity tax incitement: formation and financing. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2017. Vol. 1. № 22. 328-335. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i22.110048>
18. Burger P., Baumöhl E., Výrostová E. Funding structure of the European and North American clusters: results from an independent questionnaire. *Ekonomický časopis*. 2017. 65. č. 6. 485-504.
19. Kergel H., Köcker G. M., Nerger M., Ziegler O. Cluster management excellence in the Danube region. 2018. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.16257.35683>
20. Vysochan, O., Hyk, V., Vysochan, O. Accounting support of financing IT-clusters activity in Ukraine. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. 42(4). pp. 497–503. <https://doi.org/10.15544/mts.2020.51>
21. Vysochan, O., Hyk, V., Vysochan, O., Yasinska, A. Methodological basis of formation of strategic management accounting in IT-cluster. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2021. 4(39). pp. 149–155. <https://doi.org/10.18371/v4i39.241303>
22. Височан О.С., Височан О.О. Особливості бухгалтерського обліку у політичних партіях: облік членських внесків. *Облік і фінанси*. 2018. № 1 (79). 28-33.
23. Kaplina A.V. Financing of cluster projects: potential of non-governmental financial resources of the territory. *Financial research*. 2013. № 4. С. 137-151.
24. Kucherenko T.Ye., Ratushna O.P., Melnyk L.Yu. Accounting for financing of the enterprise's innovation activities. *Accounting and finance*. 2019. № 1 (83). pp. 35-43. [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-35-43](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-35-43)
25. Мінаков О. В. Облік інноваційної діяльності на підприємствах-учасниках технопарку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 5. С. 24-27.
26. Мішура В. Б., Володченко В. В. Перспективи розвитку ІТ-кластерів в Україні на основі венчурного фінансування. *Вісник економічної науки України*. 2019. №2. С. 190-195. [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2019.2\(37\).190-195](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2019.2(37).190-195)



27. Аналітика в українському IT. URL: <https://ain.ua/2023/11/28/cyfry-doslidzhennya-ain-ua/> (дата звернення: 14.07.2024).
28. Яковець Г.Ю. Розвиток механізму венчурного фінансування в Україні: обліково-економічний аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. № 3 (30). С. 459-465.

References

1. Hyk V.V. Osoblyvosti klastera yak orhanizatsiino-systemnoho instytutu ta yikh vplyv na pobudovu bukhhalterskoho obliku. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*. 2019. 3(44). pp. 27–33. URL: [https://doi.org/10.26642/pbo-2019-3\(44\)-27-33](https://doi.org/10.26642/pbo-2019-3(44)-27-33) [Peculiarities of the cluster as an organizational and systemic institution and their influence on the construction of accounting] [in Ukrainian].
2. Karapetyan E., Kvasovsky O. Henezys ta evoliutsiia kontseptsii promyslovykh klasteriv. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho universytetu*. 2014. № 1. pp. 36-48 [Genesis and evolution of the concept of industrial clusters] [in Ukrainian].
3. European Cluster Observatory. URL: <https://clustercollaboration.eu/tags/european-cluster-observatory> (дата звернення: 14.07.2024).
4. European Cluster Excellence Initiative. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/cluster-policy/european-clusters-excellence_en. (date of application: 14.07.2024).
5. The European Secretariat for Cluster Analysis (ESCA). URL: <https://www.cluster-analysis.org> (date of application: 14.07.2024)
6. European Foundation for Cluster Excellence. URL: <https://clustercollaboration.eu/tags/european-foundation-cluster-excellence> (date of application: 14.07.2024).
7. The European Cluster Collaboration Platform (ECCP) URL: <https://clustercollaboration.eu> (date of application: 14.07.2024).
8. Vasylenko A. O., Dymchenko O. V. Analiz ekonomichnoi dumky v rozrizi peredumov rozvytku klasternykh formuvan u pratsiakh zarubizhnykh vchenykh. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*. 2021. № 1 (30). pp. 6–15. <https://doi.org/10.32342/2074-5362-2021-1-30-1> [Analysis of economic thought in terms of the prerequisites for the development of cluster formations in the works of foreign scientists] [in Ukrainian]
9. Ushkarenko Yu.V., Chmut A.V., Sinyakova K.M. Kreatyvni klastery yak forma kooperatsii v kreatyvnykh industriiakh yevropeiskoho soiuzu. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. 2019. №36. pp. 26-31. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-36-4> [Creative clusters as a form of cooperation in the creative industries of the European Union] [in Ukrainian]
10. The Cluster Initiative Greenbook 2.0 URL: <https://www.clusterportal-bw.de/downloads/publikation/Publikationen/download/dokument/the-cluster-initiative-greenbook-20/> (date of application: 14.07.2024).
11. Smart Guide to cluster policy monitoring and evaluation: Report for European Commission project: European Observatory for Clusters and Industrial Change. European Commission. <https://doi.org/10.2826/519400>
12. Kamenskikh M. Assessment of cluster and network collaboration influence on regional economy. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. 2018. v. 9. n. 2. pp. 510-515, [https://doi.org/10.14505/jarle.v9 2\(32\).15](https://doi.org/10.14505/jarle.v9 2(32).15)
13. Busnyuk S.V. Formation of an optimal structure and management system of a cluster. *Problems of economics and management*. 2014. №1 (29). pp. 17-23.
14. Kropelnytska S.O., Vusyatytska M.P. Institutional and financial support for regional innovation development based on cluster approach. *Economic Annals-XXI*. 2015. 3-4(2). pp. 37-40.
15. Andreev M.A. Finansove zabezpechennia rozrobky intelektualnykh klasteriv yak instrument vprovadzhennia naukoiemnykh tekhnolohii. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2018. № 20. pp. 50-54. <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2018.20.50> [Financial support for the development of



- intellectual clusters as a tool for the implementation of knowledge-intensive technologies] [in Ukrainian]
16. Strelnyk M.M. Sources of financing of the cluster and its participants. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. 2020. №9. pp. 155-165.
 17. Aliksieiev I.V., Mazur A.V., Zhelizniak R.Yo. The cluster of innovation activity tax incitement: formation and financing. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2017. Vol. 1. № 22. pp. 328-335. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i22.110048>
 18. Burger P., Baumöhl E., Výrostová E. Funding structure of the European and North American clusters: results from an independent questionnaire. *Ekonomický časopis*. 2017. 65. č. 6. pp. 485-504.
 19. Kergel H., Köcker G. M., Nerger M., Ziegler O. Cluster management excellence in the Danube region. 2018. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.16257.35683>
 20. Vysochan, O., Hyk, V., Vysochan, O. Accounting support of financing IT-clusters activity in Ukraine. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. 42(4). pp. 497–503. <https://doi.org/10.15544/mts.2020.51>
 21. Vysochan, O., Hyk, V., Vysochan, O., Yasinska, A. Methodological basis of formation of strategic management accounting in IT-cluster. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2021. 4(39). pp. 149–155. <https://doi.org/10.18371/.v4i39.241303>
 22. Vysochan O.S., Vysochan O.O. Osoblyvosti bukhholderskoho obliku u politychnykh partiiaakh: oblik chlenskykh vneskiv. *Oblik i finansy*. 2018. № 1 (79). pp.28-33. [Peculiarities of accounting in political parties: accounting for membership fees] [in Ukrainian]
 23. Kaplina A.V. Financing of cluster projects: potential of non-governmental financial resources of the territory. *Financial research*. 2013. № 4. C. 137-151.
 24. Kucherenko T.Ye., Ratushna O.P., Melnyk L.Yu. Accounting for financing of the enterprise's innovation activities. *Accounting and finance*. 2019. № 1 (83). pp. 35-43. [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-35-43](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-35-43)
 25. Minakov O. V. Oblik innovatsiinoi diialnosti na pidpriemstvakh-uchasnykakh tekhnoparku. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. 2005. № 5. pp. 24-27. [Accounting for innovation activities at enterprises participating in the technopark] [in Ukrainian]
 26. Mishura V. B., Volodchenko V. V. Perspektyvy rozvytku IT-klasteriv v Ukraini na osnovi venchurnoho finansuvannia. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. 2019. №2. pp. 190-195. [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2019.2\(37\).190-195](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2019.2(37).190-195) [Prospects for the development of IT clusters in Ukraine based on venture financing] [in Ukrainian]
 27. Analytics in Ukrainian IT. URL: <https://ain.ua/2023/11/28/cyfyry-doslidzhennya-ain-ua/> (дата звернення: 14.07.2024).
 28. Yakovets G.Yu. Rozvytok mekhanizmu venchurnoho finansuvannia v Ukraini: oblikovo-ekonomichnyi aspekt. *Problemy teorii ta metodolohii bukhholderskoho obliku, kontroliu i analizu*. 2014. № 3 (30). pp. 459-465. [Development of the venture financing mechanism in Ukraine: accounting and economic aspect] [in Ukrainian]

Отримано:	10.03.2025	Beérkezett:	2025.03.10	Received:	10.03.2025
Прийнято до друку:	17.04.2025	Elfogadva:	2025.04.17	Accepted:	17.04.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025

DOI: [10.58423/2786-6742/2025-9-175-188](https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-9-175-188)

УДК 336.7:330.131.7-042.3:339.54(73)

Катерина КАНТЕМИР

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
кафедри міжнародних економічних відносин та логістики
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
м. Харків, Україна

ORCID ID: [0009-0008-8254-8374](https://orcid.org/0009-0008-8254-8374)

Марина ШУБА

к .е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та логістики
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
м. Харків, Україна

ORCID ID: [0000-0003-2581-6914](https://orcid.org/0000-0003-2581-6914)

e-mail: marinashuba@karazin.ua

(Corresponding author)

ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА США ЯК ТРИГЕР ДЛЯ ВОЛАТИЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Анотація. У сучасних умовах глобалізації торговельна політика провідних економік світу відіграє ключову роль у формуванні тенденцій на міжнародних фінансових ринках. Останніми роками політика США, зокрема запровадження митних тарифів та інших торговельних обмежень, стала потужним тригером фінансової волатильності. Такі заходи не лише змінили структуру світової торгівлі, в її посилити невизначеність серед інвесторів, спричинивши значні коливання фондових індексів, валютних курсів і міжнародних потоків капіталу. Метою дослідження є визначення впливу торговельної політики США на динаміку фінансових ринків та її ролі у формуванні економічної нестабільності на глобальному рівні.

У роботі описані ключові етапи реалізації тарифної політики США у першому півріччі 2025 року, включаючи запроваджені заходи та публічні заяви адміністрації Дональда Трампа, що суттєво впливали на настрої учасників ринку та динаміку глобальних фінансових індикаторів. Проаналізовано поведінку індексу волатильності VIX як інтегрального показника очікуваної нестабільності на фінансових ринках. Особливу увагу приділено динаміці провідних фондових ринків США – S&P 500 та Dow Jones Industrial Average – протягом березня – квітня 2025 року, що позначилися найвищим рівнем ринкової напруги у зв'язку з ескалацією торговельних обмежень. Досліджено реакцію європейських фінансових ринків (на прикладі індексу STOXX 600), а також динаміку основних біржових індексів Азійсько-Тихоокеанського регіону, зокрема Hang Seng, Nikkei 225 і Shanghai Composite. Здійснено кореляційний аналіз між індексом невизначеності торговельної політики (TPU), індексом VIX, фондовими індексами S&P 500 і NASDAQ, а також індексом долара США (DXY) з метою виявлення ступеня взаємозв'язку між торговельними ініціативами США та фінансовою реакцією глобальних ринків. Узагальнено основні наслідки торговельної політики США, яка значно впливає на стабільність глобальних фінансових ринків. Зроблено висновок, що торговельна політика США, зокрема застосування тарифів та жорстких регуляторних обмежень, спричиняє



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

підвищену волатильність фондових та інших міжнародних фінансових ринків. Це проявляється у зниженні основних фондових індексів, зростанні волатильності активів, коливаннях валютних курсів та зниженні довіри інвесторів, що негативно впливає на прибутковість інвестицій і погіршує інвестиційний клімат на світовому рівні.

Ключові слова: торговельна політика, волатильність фінансових ринків, мита, тарифна політика, фондовий ринок, фондовий індекс.

JEL Classification: F13, G15

Absztrakt. A globalizáció jelenlegi körülményei között a világ vezető gazdaságainak kereskedelmi politikája kulcsszerepet játszik a nemzetközi pénzügyi piacok tendenciáinak alakításában. Az elmúlt években az Egyesült Államok politikája, különösen a vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások bevezetése, erőteljes tényezővé vált a pénzügyi volatilitás kiváltásában. Az ilyen intézkedések nemcsak a globális kereskedelem szerkezetét változtatták meg, hanem fokozzák a befektetők körében tapasztalható bizonytalanságot is, ami jelentős ingadozásokat okozott a tőzsdeindexekben, devizaárfolyamokban és a nemzetközi tőkeáramlásban. A kutatás célja az Egyesült Államok kereskedelmi politikájának hatása a pénzügyi piacok dinamikájára, valamint szerepe a globális gazdasági instabilitás kialakulásában.

A tanulmány bemutatja az Egyesült Államok tarifapolitikájának megvalósításának kulcsfontosságú szakaszait 2025 első felében, beleértve az alkalmazott intézkedéseket és Donald Trump adminisztrációjának nyilvános nyilatkozatait, amelyek jelentős hatással voltak a piaci szereplők hangulatára és a globális pénzügyi mutatók dinamikájára. Elemzésre került a VIX volatilitási index viselkedése, mint a pénzügyi piacok várható instabilitásának integrált mutatója. Külön figyelmet fordítottak az Egyesült Államok vezető tőzsdéinek, az S&P 500 és a Dow Jones Industrial Average indexek dinamikájára 2025 március-áprilisi időszakában, amelyek a kereskedelmi korlátozások eskalációjával a legnagyobb piaci feszültséggel jellemezhetők. Kutatásra került az európai pénzügyi piacok reakciója (például a STOXX 600 index alapján), valamint az Ázsiai-Csendes-óceáni térség fő tőzsdeindexeinek dinamikája, különös figyelmet szentelve a Hang Seng, a Nikkei 225 és a Shanghai Composite indexeknek. Korrelációs elemzés készült a kereskedelmi politika bizonytalansági indexe (TPU), a VIX index, az S&P 500 és a NASDAQ tőzsdék indexei, valamint az amerikai dollár indexe (DXY) között, annak érdekében, hogy meghatározzák az Egyesült Államok kereskedelmi politikai kezdeményezései és a globális piacok pénzügyi reakciói közötti összefüggéseket. A kutatás összegzi az Egyesült Államok kereskedelmi politikájának legfontosabb következményeit, amelyek jelentős hatással vannak a globális pénzügyi piacok stabilitására. A tanulmány arra a következtetésre jutott, hogy az Egyesült Államok kereskedelmi politikája, különösen a vámok és a szigorú szabályozási korlátozások alkalmazása, fokozott volatilitást okoz a tőzsdéken és más nemzetközi pénzügyi piacokon. Ez a fő tőzsdéi indexek csökkenésében, az eszközök volatilitásának növekedésében, a devizaárfolyamok ingadozásában és a befektetők bizalmának csökkenésében nyilvánul meg, ami negatívan befolyásolja a befektetések jövedelmezőségét és rontja a globális befektetési környezetet.

Kulcsszavak: kereskedelmi politika, pénzügyi piacok volatilitása, vámtarifák, tarifapolitika, tőzsdepiac, tőzsdei index.

Abstract. In today's globalised world, the trade policies of the world's leading economies play a key role in shaping trends in international financial markets. In recent years, US policy, in particular the introduction of customs tariffs and other trade restrictions, has been a powerful trigger for financial volatility. Such measures have not only changed the structure of world trade, but also increased uncertainty among investors, causing significant fluctuations in stock indices, exchange rates and international capital flows. The aim of this study is to determine the impact of US trade policy on the dynamics of financial markets and its role in shaping economic instability at the global level.



The paper describes the key stages of the implementation of US tariff policy in the first half of 2025, including the measures introduced and public statements made by the Donald Trump administration, which significantly influenced market sentiment and the dynamics of global financial indicators. The behaviour of the VIX volatility index as an integral indicator of expected instability in financial markets throughout the year is analysed. Particular attention is paid to the dynamics of the leading US stock markets – the S&P 500 and the Dow Jones Industrial Average – during March – April 2025, which were marked by the highest level of market tension due to the escalation of trade restrictions. The reaction of European financial markets (using the STOXX 600 index as an example) was studied, as well as the dynamics of the main stock indices in the Asia-Pacific region, in particular the Hang Seng, Nikkei 225 and Shanghai Composite. A correlation analysis was performed between the Trade Policy Uncertainty (TPU) index, the VIX index, the S&P 500 and NASDAQ stock indices, and the US dollar index (DXY) to identify the degree of correlation between US trade initiatives and the financial response of global markets. The main consequences of US trade policy, which significantly affect the stability of global financial markets, were summarised. It was concluded that US trade policy, in particular the application of tariffs and strict regulatory restrictions, causes increased volatility in stock and other international financial markets. This manifests itself in a decline in major stock indices, increased asset volatility, currency fluctuations and a decline in investor confidence, which negatively affects investment returns and worsens the investment climate at the global level.

Keywords: trade policy, financial market volatility, customs duties, tariff policy, stock market, stock index.

Постановка проблеми. У сучасній глобалізованій економіці фінансові ринки тісно пов'язані з торговельними потоками, а взаємозалежність між країнами через глобальні ланцюги постачання досягає безпрецедентного рівня. Це означає, що будь-які зміни в торговельній політиці однієї з провідних економік світу, зокрема Сполучених Штатів Америки, можуть мати глибокі та далекосяжні наслідки для світових фінансових і торговельних систем. Поворотним етапом у цьому контексті стало запровадження нової торговельної стратегії США в період президенства Дональда Трампа у 2025 році, що характеризується агресивною тарифною політикою, спрямованою проти основних торговельних партнерів та відходом від усталених принципів багатосторонньої співпраці в межах світової торговельної системи. Запровадження нових тарифів спричинило значну волатильність на світових фондових ринках, викликавши переоцінку ризиків серед інвесторів, переорієнтацію капіталу в захисні активи, а також зміни в поведінці учасників фінансового ринку. Зростаюча напруга у сфері міжнародної торгівлі, викликана новими обмеженнями, супроводжувалася збільшенням невизначеності щодо подальшого напрямку розвитку глобальної економіки. Саме тому дослідження впливу торговельної політики США як чинника, що здатен провокувати волатильність фінансових ринків і впливати на стабільність економічної системи в глобальному вимірі, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі зростає інтерес до вивчення взаємозв'язку між торговельною політикою провідних держав світу та динамікою фінансових ринків. Наявні

дослідження підтверджують складність і багатовимірність впливу торговельної політики на фінансові ринки. Так, стаття Юссефа Айт Бенасера [1] присвячена дослідженню взаємозв'язку між невизначеністю торговельної політики США у 2015-2021 рр. та волатильністю фінансових ринків. Хок М. Е., Су-Ва Л., Уддін М. А. і Рахман А. [2] дослідили вплив невизначеності торговельної політики США, Китаю та Японії на прибутковість акцій та волатильність країн з нестабільною економікою, а саме Колумбії, Індонезії, Мексики, Південної Африки та Туреччини. Фе Ф., Люсей Б., Ванг Ц. [3] проаналізували вплив невизначеності в міжнародній торговельній політиці на фондові ринки США та Китаю в контексті торговельного конфлікту між цими країнами. Разом з тим, питання ролі саме торговельної політики США як детермінанти короткострокової та середньострокової волатильності фінансових ринків залишається актуальним і потребує подальшого вивчення, що і зумовлює мету даного дослідження.

Формування цілей статті. Метою дослідження ж визначення впливу торговельної політики США на динаміку фінансових ринків та її ролі у формуванні економічної нестабільності на глобальному рівні.

Виклад основного матеріалу. У 2025 році президент США Дональд Трамп продовжує здійснювати агресивну торговельну політику, яка спричиняє глибокі зрушення у глобальній економічній системі. Основним інструментом впливу залишаються тарифи, які використовуються як засіб тиску на торговельних партнерів з метою усунення так званих «несправедливих практик». Такі заходи позиціонуються як стимул для розвитку внутрішнього виробництва, підвищення державних доходів і посилення переговорних позицій США на міжнародному рівні. Однак часта зміна рішень, оголошення нових мит, призупинення або перегляд уже ухвалених заходів формуються нестабільне середовище для глобальної торгівлі. Це посилює невизначеність, створює дисбаланси у взаємодії між країнами та провокує коливання на фінансових ринках, ускладнюючи прогнозування подальших економічних тенденцій [4].

На рис. 1 представлено хронологію основних заходів тарифної політики та публічних заяв Дональда Трампа у першому півріччі 2025 році.

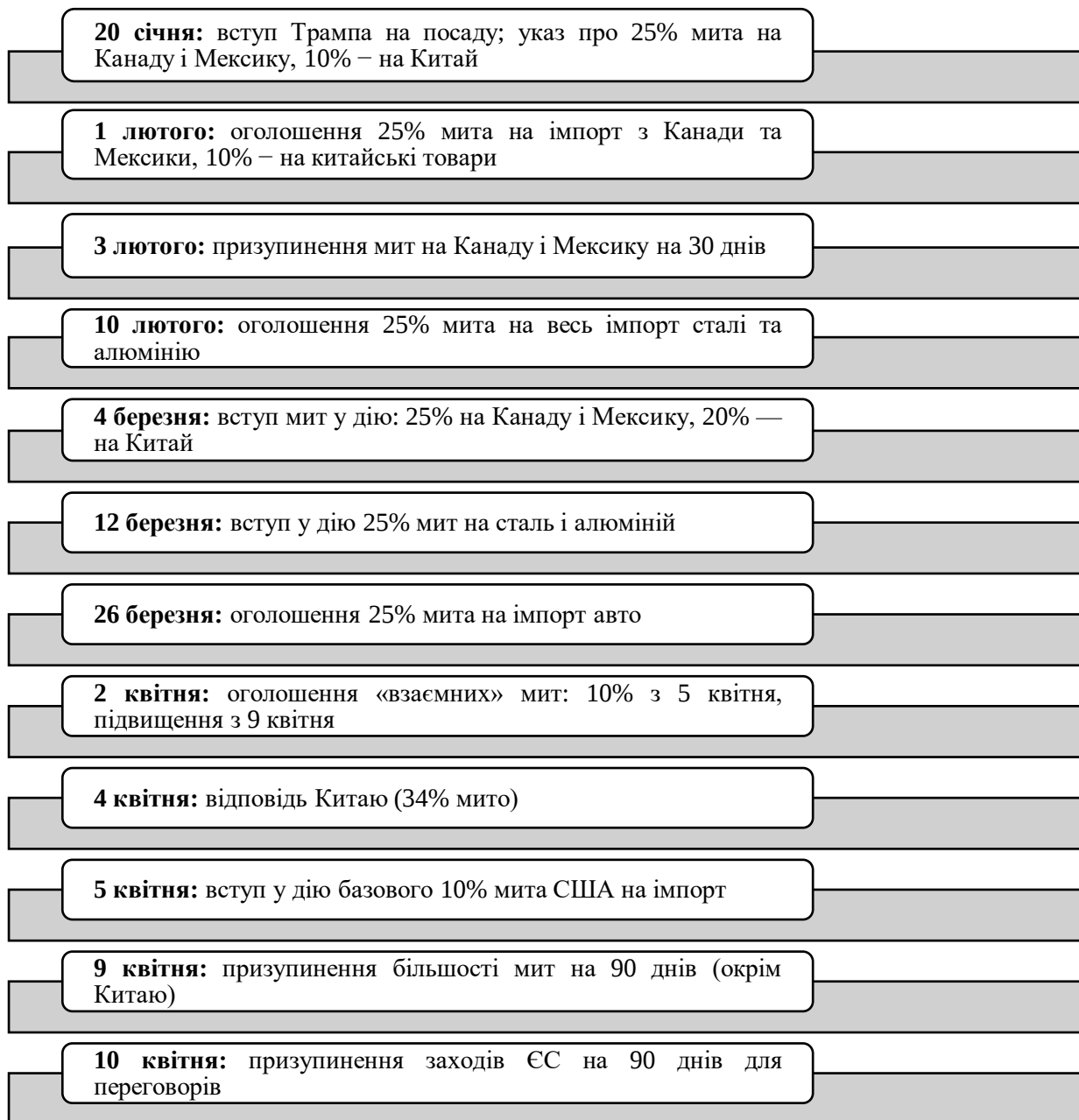


Рис. 1 Основні етапи тарифної політики Дональда Трампа у першому півріччі 2025 року

Джерело: сформовано автором за джерелом [5]

У 2025 році непослідовна та агресивна політика Дональда Трампа призвела до зростання торговельних бар'єрів та фінансової турбулентності. Після оголошення 2 квітня про масштабне підвищення мит ефективна середня ставка тарифу в США досягла 27% станом на 9 квітня, що є найвищим рівнем з 1901 року. Для порівняння, на початку року цей показник становив лише 2,4%. Навіть з урахуванням зміни споживчої поведінки очікується, що середня ставка залишатиметься на рівні 18% [6].

Це стало тригером для стрибка індексу волатильності (VIX) – індикатора очікуваної ринкової нестабільності. У квітні 2025 року значення індексу досягло 31,97, що є найвищим показником за весь аналізований період. Волатильність зберігалася на підвищеному рівні навіть після часткового відтермінування тарифів, що свідчить про глибоку невизначеність серед інвесторів. Для порівняння, у березні 2025 року це показник становив 21,84, а протягом 2024 року він коливався в межах 12-19 (рис. 2) [7].

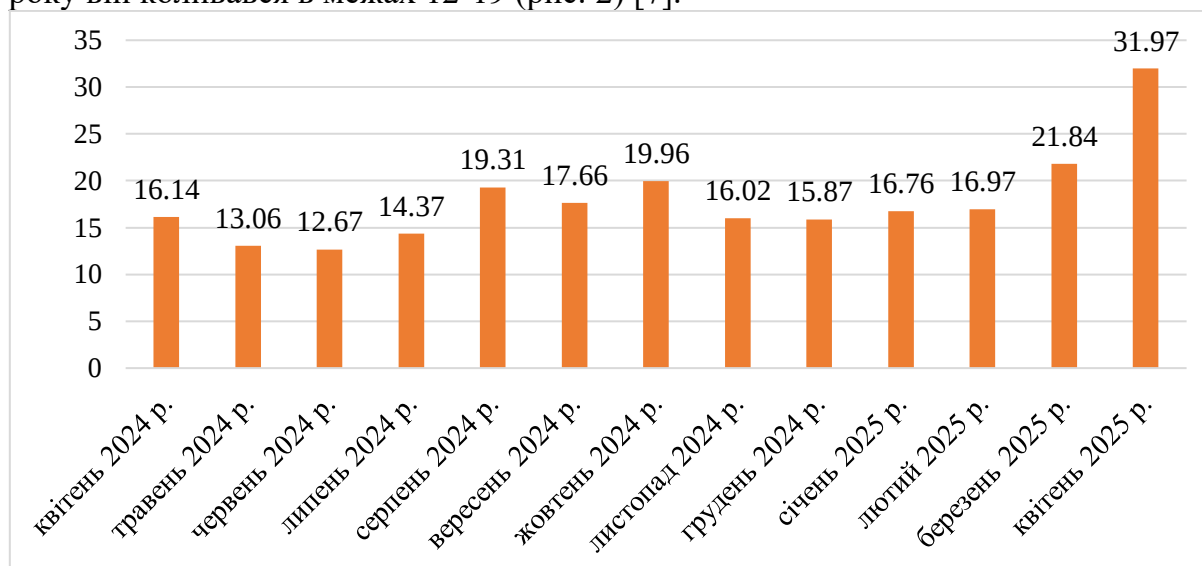


Рис. 2 Динаміка індексу волатильності VIX у 2024–2025 рр.

Джерело: сформовано автором за джерелом [8]

Коливання індексу S&P 500, зумовлені торговельною політикою США, тісно пов'язані з динамікою індексу волатильності, який зростає на тлі падіння фондового ринку, вказуючи на підвищену напругу серед інвесторів.

Починаючи з 20 лютого 2025 року, індекс S&P 500 демонстрував стійкий спад на тлі зростання занепокоєння інвесторів щодо зовнішньоторговельної політики президента Дональда Трампа. До 8 квітня він досягнув мінімуму 4982,77, що є найнижчим показником за рік, після чого спостерігалася короткочасна фаза консолідації. Однак подальше оголошення про 90-денне призупинення дії тарифів щодо більшості країн, за винятком Китаю, зумовило різке зростання індексу: S&P 500 підскочив на 9,5%, хоча залишався нижчим за рівень, зафіксований до оголошення про нові торговельні обмеження [10]. Динаміка індексу S&P 500 та відсоткових змін у 2025 р представлена на рис.3.

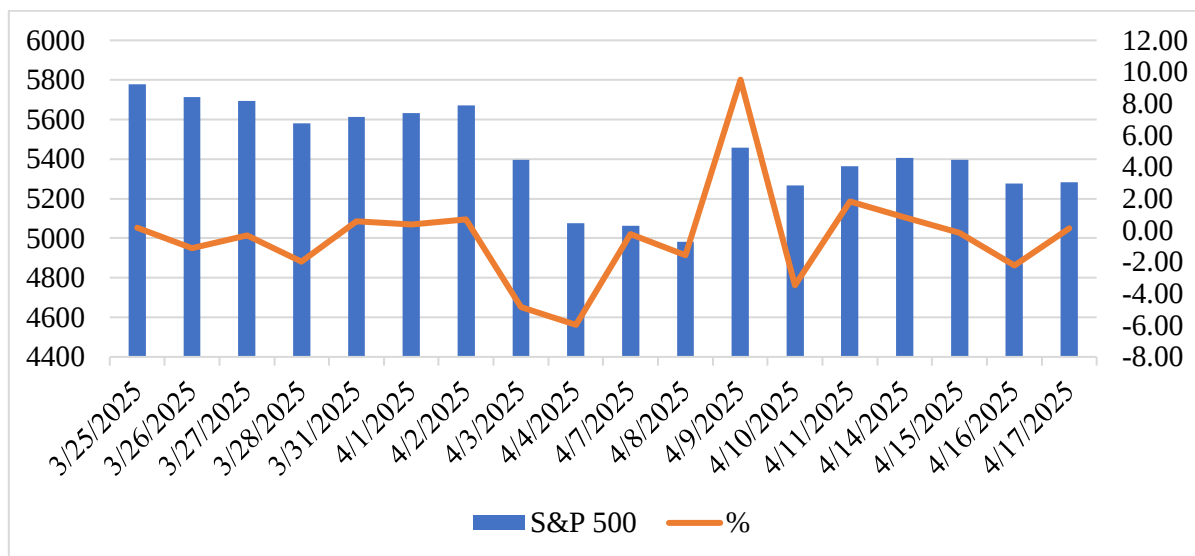


Рис. 3. Динаміка індексу S&P 500 та відсоткових змін у 2025 р.
 Джерело: сформовано автором за джерелом [9]

Падіння індексу S&P 500 було зумовлене, зокрема, різким зниженням акцій транснаціональних і технологічних компаній на тлі посилення ринкової невизначеності. Акції транснаціональних компаній зазнали значного падіння: Nike та Apple втратили 14% та 9% відповідно, а найбільше постраждали роздрібні продавці імпортованих товарів, зокрема Five Below (-28%), Dollar Tree (-13%) та Gap (-20%). Зниження торкнулося і технологічного сектору: акції Nvidia впали майже на 8%, а Tesla – більш ніж на 5% на тлі загального настрою відмови від ризику [11].

На рис. 4 представлено динаміку одного з найстаріших фондових індексів США – Dow Jones Industrial Average, який відображає зміни вартісних показників 30 найбільших промислових компаній країни.

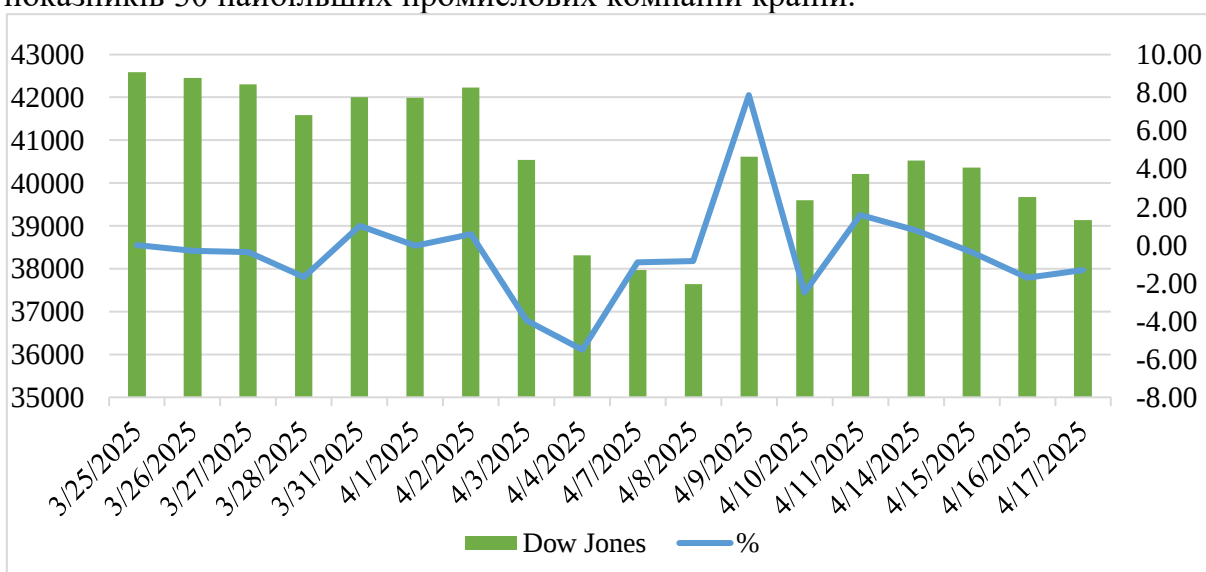


Рис. 4 Динаміка індексу Dow Jones та відсоткових змін у 2025 р.
 Джерело: сформовано автором за джерелом [12]

Суворість тарифних заходів, оголошених 2 квітня, призвела до того, що до 8 квітня індекс Dow Jones Industrial Average знизився майже на 4600 пунктів, або близько 11%. Натомість 9 квітня, після оголошення про пом'якшення торговельної політики, індекс підскочив на 7,8% – найвищий денний приріст за весь період другого президенства Дональда Трампа [13].

У квітні 2025 року волатильність на американському фондовому ринку досягла рівнів, що були характерні для 2020 року та фінансової кризи 2008 року, однак розвивалась значно динамічніше. Оголошені США торговельні тарифи спричинили хвилеподібний ефект, який поширився за межі країни, суттєво вплинувши на фінансові ринки Азії та Європи.

На рис. 5 представлено динаміку індексу STOXX 600, який є загальноєвропейським фондовим індексом, що охоплює 600 провідних компаній із 17 країн Європи та відображає загальний стан фондового ринку регіону.

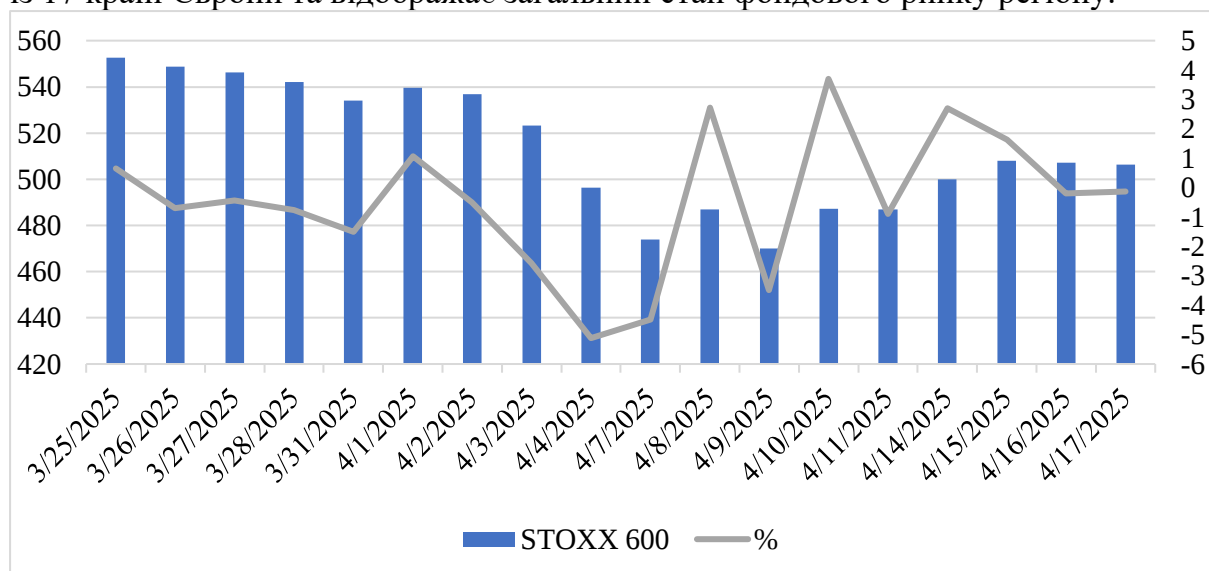


Рис. 5 Динаміка індексу STOXX 600 та відсоткових змін у 2025 р.

Джерело: сформовано автором за джерелом [14]

Європейські фондові ринки відреагували зниженням на оголошення 25 березня нових мит на імпорт автомобілів до США: вже 26 березня індекс STOXX 600 зменшився на 0,7%, після чого розпочався поступовий спад. Після оприлюднення нових тарифів 2 квітня індекс досяг річного мінімуму – 469,89 пунктів станом на 9 квітня, що означало зниження майже на 12,5%. Водночас 10 квітня STOXX 600 різко зріс на 3,7% – це стало найбільшим денним приростом за останні три роки, що було зумовлено тимчасовим послабленням тарифної політики США [15].

Азійські економіки є надзвичайно вразливими до загострення глобальних торговельних суперечок, оскільки залежать від американського попиту як ключового ринку збуту. Уповільнення або рецесія в США може спричинити зниження азійського експорту та посилити економічну нестабільність у регіоні.

Індекс Hang Seng (HSI) є одним із провідних фондових індексів Азії, який відображає динаміку акцій провідних компаній, що котируються на Гонконгській фондовій біржі (рис. 6).

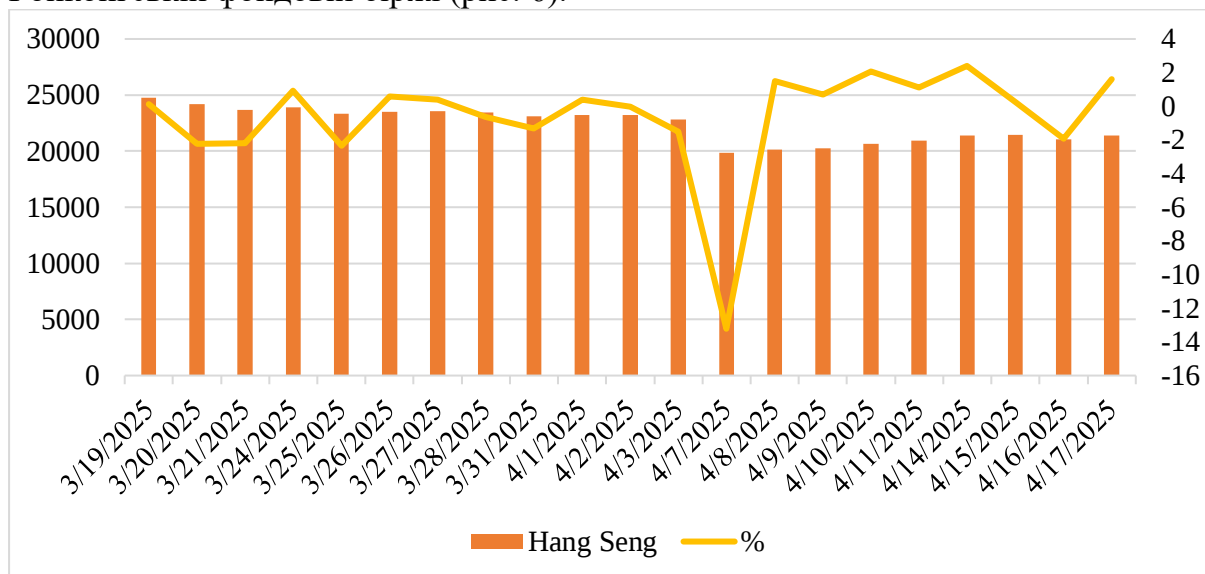


Рис. 6 Динаміка індексу Hang Seng та відсоткових змін у 2025 р.

Джерело: сформовано автором за джерелом [16]

7 квітня індекс Hang Seng впав на 13,22%, що стало найбільшим падінням з 2008 року. 8 квітня він відновився на 1,51%. Ці зміни свідчать про високу волатильність на ринку, зумовлену глобальними економічними ризиками [17].

На рис. 7 представлено динаміку головного японського фондового індексу Nikkei 225.

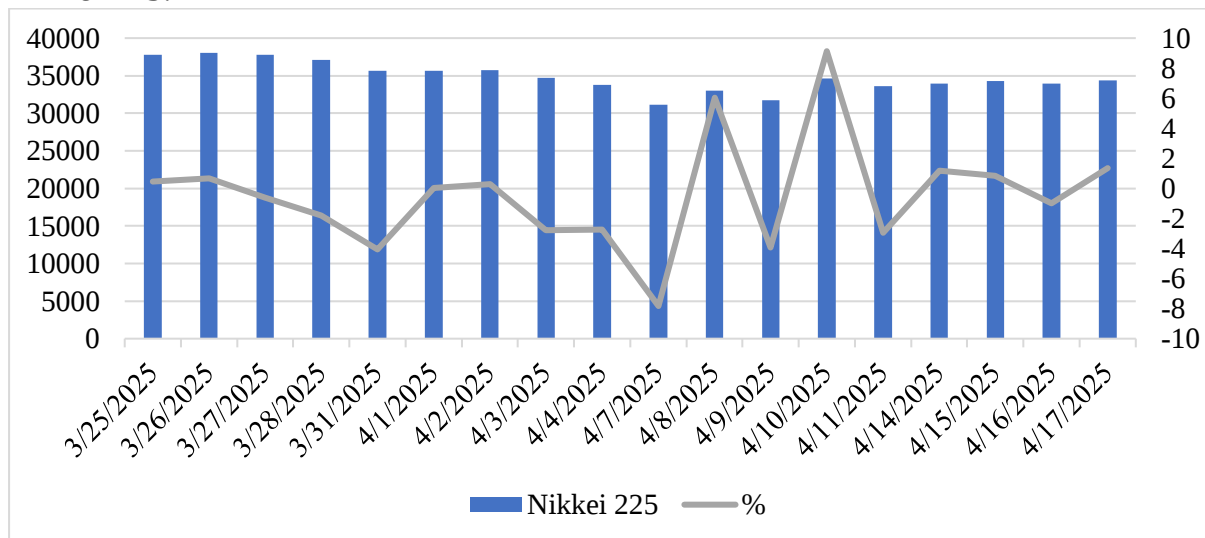


Рис. 7 Динаміка індексу Nikkei 225 та відсоткових змін у 2025 р.

Джерело: сформовано автором за джерелом [18]

У квітні індекс Nikkei 225 продемонстрував підвищену волатильність, зокрема різке падіння на 7,83% 7 квітня та стрибок на 9,13% 10 квітня після

оголошення про призупинення мит. На його динаміку впливали не лише торговельні загрози з боку США, а й зміцнення японської єни, що значно посилило тиск на експортоорієнтовані компанії Японії [10].

Варто окремо звернути увагу на фондовий ринок Китаю, який є одним із найбільш чутливих до змін у торговельній політиці США. З-поміж інших країн саме китайський імпорт зазнав найвищих тарифів – з 2 квітня 2025 року додаткові мита сягнули 145% [19].

На рис. 8 наведено динаміку індексу Shanghai Composite, що включає всі акції, що торгуються на Шанхайській фондовій біржі.

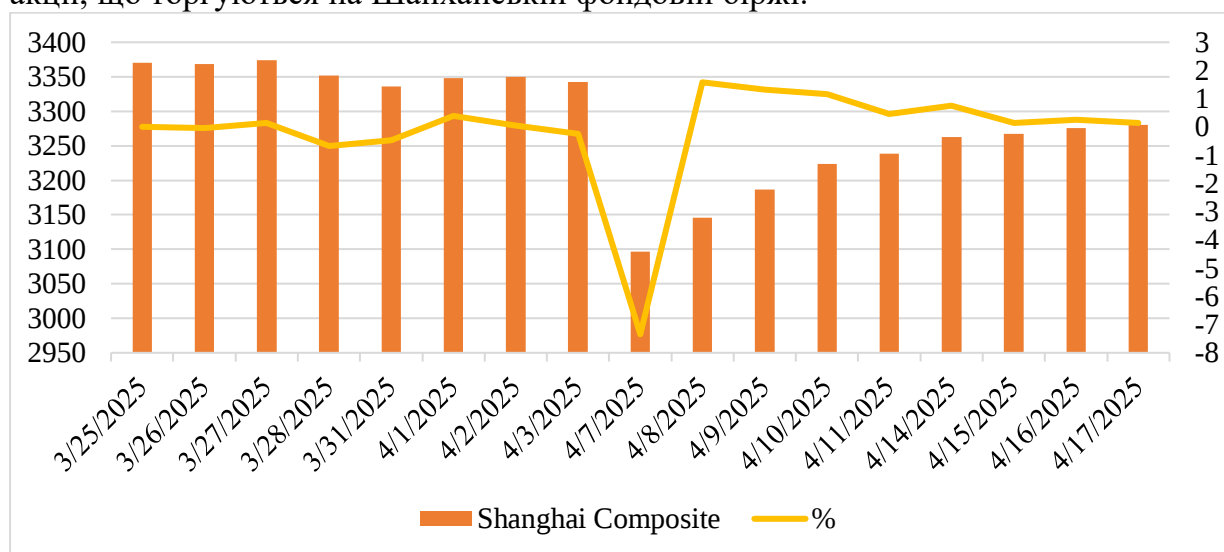


Рис. 8 Динаміка індексу Shanghai Composite та відсоткових змін у 2025 р.

Джерело: сформовано автором за джерелом [20]

Індекс Shanghai Composite у період з 25 березня по 17 квітня 2025 року характеризувався незначними коливаннями в межах кількох відсотків, за винятком 7 квітня, коли було зафіксовано найбільш значне падіння – індекс знизився на 7,34% до рівня 3096,58 пунктів. Така різка корекція відображає тимчасову турбулентність на ринку, проте подальша динаміка свідчить про його загальну стійкість. Уже наступного торгового дня індекс розпочав поступове відновлення, демонструючи позитивну тенденцію. Вказану стабільність фондового ринку забезпечує активне втручання держави, зокрема через створення кількох державних фондів багатства – так званих національних команд інвесторів. Дані структури виконують функцію стабілізаторів ринку, оперативно реагуючи на періоди підвищеної волатильності та запобігаючи значним обвалам фондового ринку [19].

З метою виявлення взаємозв'язків між індексом невизначеності торговельної політики та динамікою окремих фінансових індикаторів було здійснено кореляційний аналіз. Для аналізу було обрано такі показники: індекс невизначеності торговельної політики (TPU), індекс волатильності (VIX),



фондові індекси S&P 500 і NASDAQ, а також індекс долара США (DXY). У таблиці 1 надано його результати кореляційного аналізу.

Таблиця 1.

**Кореляційна матриця торговельної невизначеності та реакції
 фінансових ринків***

	TPU	VIX	S&P 500	NASDAQ	DXY
TPU					
VIX	0,854				
S&P 500	-0,800	-0,791			
NASDAQ	-0,691	-0,743	0,960		
DXY	-0,537	-0,550	0,734	0,789	

* Сформовано автором за джерелами [8, 9, 21, 22, 23]

Дуже висока позитивна кореляційна залежність спостерігається між індексом невизначеності торговельної політики та індексом волатильності (0,854), оскільки зростання TPU, який фіксує як фактичні, так і очікувані зміни у торговельній політиці, підвищує рівень тривожності серед інвесторів і збільшує загальну невизначеність на ринках. Інші змінні демонструють сильну від'ємну кореляцію з індексом невизначеності торговельної політики: зокрема, S&P 500 (-0,800), NASDAQ Composite (-0,691) та індекс долара США (-0,537). Це свідчить про те, що посилення торговельної напруженості, зокрема запровадження мит, негативно впливає на динаміку фондових індексів і курс долара США щодо основних валют.

Водночас спостерігається дуже висока позитивна кореляція між індексами S&P 500 та NASDAQ Composite (0,960), що пояснюється значним перетином компаній у їхньому складі, особливо в технологічному секторі. Індекс долара США також демонструє позитивну кореляцію з фондовими індексами (S&P 500 – 0,734, NASDAQ – 0,789), оскільки зростання ринкової активності часто супроводжується зміцненням долара США.

Торговельна політика США, особливо запровадження тарифів, жорстких обмежень та перегляд умов міжнародних угод, формує нестабільність на глобальних фінансових ринках. Це безпосередньо впливає на поведінку інвесторів, структуру активів, динаміку валют і загальний інвестиційний клімат. Унаслідок таких змін фінансові ринки стикаються з підвищеним рівнем ризику та втратами довіри. Основні наслідки включають:

1. падіння фондових індексів через панічні розпродажі й зниження прибутковості корпорацій;
2. підвищення волатильності активів, що ускладнює оцінку ризиків і формування збалансованих портфелів;
3. відтік капіталу з ризикових секторів на користь більш безпечних інструментів або валют;
4. коливання валютних курсів, викликані змінами в торговому балансі, монетарній політиці та настроях ринку;

5. послаблення ролі долара як «безпечної гавані», що спонукає інвесторів шукати альтернативи серед інших валют або активів;

6. зниження прибутковості інвестицій унаслідок нестабільності та зниження доходів на фінансових ринках;

7. зростання ризиків валютних і фінансових шоків, які можуть мати транснаціональний ефект;

8. падіння довіри до фінансової системи, що послаблює стабільність ринків і ускладнює залучення фінансування [24].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, торговельна політика США, зокрема застосування тарифів та жорстких регуляторних обмежень, призводить до підвищеної нестабільності на фондових та інших глобальних фінансових ринках. Наслідком цього є зниження основних фондових індексів, зростання волатильності фінансових активів, коливання валютних курсів та зниження рівня довіри інвесторів, що негативно впливає на загальну прибутковість інвестицій та погіршує інвестиційний клімат на міжнародному рівні. Подальший науковий пошук має бути спрямований на вивчення динаміки валютних курсів у відповідь на торговельні обмеження США та оцінку ролі альтернативних активів як засобів захисту капіталу.

Список використаних джерел

1. Ait Benasser Youssef. Measuring Trade Policy Uncertainty and its Impact on Financial Market Volatility: A Perception-Based Approach. 2025. URL: <https://ssrn.com/abstract=5197642>
2. Hoque M. E., Soo-Wah L., Uddin M. A., Rahman A. International trade policy uncertainty spillover on stock market: Evidence from fragile five economies. *The Journal of International Trade & Economic Development*. 2022. 32(1), 104–131. URL: <https://doi.org/10.1080/09638199.2022.2072520>
3. Feng He, Brian Lucey, Ziwei Wang. Trade policy uncertainty and its impact on the stock market – evidence from China-US trade conflict. *Finance Research Letters*. 2021. Vol. 40. URL: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101753>.
4. Partington R., Swan L. Trump's tariff war – a timeline of key announcements and events. *The Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/us-news/2025/apr/02/trumps-tariff-war-a-timeline-of-key-announcements-and-events>
5. Minsberg T. A Timeline of Trump's On-Again, Off-Again Tariffs. *The New York Times*. URL: <https://www.nytimes.com/2025/03/13/business/economy/trump-tariff-timeline.html/>
6. Tompkins T. How Massive Are Trump's Tariffs? Here Are 3 Graphs That Explain. *Investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/here-are-3-graphs-that-explain-new-trump-tariffs-11709174>.
7. Laidley C. Trump's Unpredictable Tariff Policies Create Stock Market Confusion—and Opportunity. *Investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/trump-tariffs-stock-market-volatility-buying-opportunity-11713537>
8. CBOE Volatility Index: VIX. Federal Reserve Economic Data. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/VIXCLS>
9. S&P 500 (^GSPC). Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/^GSPC/>.
10. Beauchamp C. Global Markets React to New US Tariffs: What Traders Need to Know. *IG*. URL: <https://www.ig.com/uk/news-and-trade-ideas/global-markets-react-to-new-us-tariffs-as-volatility-increases-250304>
11. Evans B., Melloy J., Singh P. Dow nosedives 1,600 points, S&P 500 and Nasdaq drop the most since 2020 after Trump's tariff onslaught. *CNBC*. URL: <https://www.cnbc.com/2025/04/02/stock-market-today-live-updates-trump-tariffs.html>



12. Dow Jones Industrial Average (^DJI). Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/^DJI/>
13. The Associated Press. How the stock market made back all its losses after Trump escalated the trade war. Fortune. URL: <https://fortune.com/2025/05/04/stock-market-rebound-sp500-trump-trade-war-liberation-day-tariffs/>
14. STXE 600 (^STOXX). Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/^STOXX/>
15. Reid J., Taylor C., Kiderlin S. Europe stocks close 3.7% higher for best session in three years as U.S. sell-off resumes. NBC 5 Dallas-Fort Worth. URL: <https://www.nbcdfw.com/news/business/money-report/european-markets-set-to-jump-at-the-open-after-trump-changes-course-on-tariffs/3813443/?os=f&ref=app>
16. Hang Seng Index (^HSI). Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/^HSI/>
17. Shidong Z., Ao Y., Ren D. Hong Kong rebounds as other Asia-Pacific indices enter bear market. South China Morning Post. URL: <https://www.scmp.com/business/china-business/article/3305755/hong-kong-stocks-fall-following-rebound-us-tariffs-china-loom-large>
18. Nikkei 225 (^N225). Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/^N225/>
19. Why China's stock market hasn't crashed despite steep Trump tariffs: Lower valuations, state-owned wealth funds 'Make Chinese Stocks Great Again'. Bhaskar English. URL: <https://www.bhaskarenglish.in/business/news/why-chinas-stock-market-hasnt-crashed-at-trump-tariff-backdrop-sse-composite-index-134824377.html>
20. SSE Composite Index. Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/000001.SS/>
21. Trade Policy Uncertainty (TPU) Index. Matteo Iacoviello's Homepage. URL: <https://www.matteoiacoviello.com/tpu.htm>
22. NASDAQ Composite (^IXIC). Yahoo Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/^IXIC/>
23. US Dollar Index Historical Data (DXY). Investing.com. URL: <https://www.investing.com/indices/usdollar-historical-data>
24. Feingold S. Why trade tensions are a 'storm cloud' over financial markets. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/stories/2025/04/tariffs-trade-tensions-storm-cloud-stocks-financial-markets/>

References

1. Ait Benasser, Youssef (2025). Measuring Trade Policy Uncertainty and its Impact on Financial Market Volatility: A Perception-Based Approach. <https://ssrn.com/abstract=5197642>
2. Hoque, M. E., Soo-Wah, L., Uddin, M. A., & Rahman, A. (2022). International trade policy uncertainty spillover on stock market: Evidence from fragile five economies. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 32(1), 104–131. <https://doi.org/10.1080/09638199.2022.2072520>
3. Feng, He, Brian, Lucey, & Ziwei, Wang (2021). Trade policy uncertainty and its impact on the stock market – evidence from China-US trade conflict, *Finance Research Letters*. Vol. 40. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101753>.
4. Partington, R., & Swan, L. (2025, April 2). Trump's tariff war – a timeline of key announcements and events. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/us-news/2025/apr/02/trumps-tariff-war-a-timeline-of-key-announcements-and-events>
5. Minsberg, T. (2025, March 13). A Timeline of Trump's On-Again, Off-Again Tariffs. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/2025/03/13/business/economy/trump-tariff-timeline.html>
6. Tompkins, T. (2025, April 4). How Massive Are Trump's Tariffs? Here Are 3 Graphs That Explain. *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/here-are-3-graphs-that-explain-new-trump-tariffs-11709174>
7. Laidley, C. (2025, April 11). Trump's Unpredictable Tariff Policies Create Stock Market Confusion—and Opportunity. *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/trump-tariffs-stock-market-volatility-buying-opportunity-11713537>
8. Federal Reserve Economic Data. CBOE Volatility Index: VIX. <https://fred.stlouisfed.org/series/VIXCLS>.



9. Yahoo Finance. S&P 500 (^GSPC). <https://finance.yahoo.com/quote/^GSPC/>
10. Beauchamp, C. (2025, March 4). Global Markets React to New US Tariffs: What Traders Need to Know. IG. <https://www.ig.com/uk/news-and-trade-ideas/global-markets-react-to-new-us-tariffs-as-volatility-increases-250304>
11. Evans, B., Melloy, J., & Singh, P. (2025, April 2). Dow nosedives 1,600 points, S&P 500 and Nasdaq drop the most since 2020 after Trump's tariff onslaught. CNBC. <https://www.cnbc.com/2025/04/02/stock-market-today-live-updates-trump-tariffs.html>
12. Yahoo Finance. Dow Jones Industrial Average (^DJI). <https://finance.yahoo.com/quote/^DJI/>
13. The Associated Press (2025, May 4). How the stock market made back all its losses after Trump escalated the trade war. Fortune. <https://fortune.com/2025/05/04/stock-market-rebound-sp500-trump-trade-war-liberation-day-tariffs/>
14. Yahoo Finance. STXE 600 (^STOXX). <https://finance.yahoo.com/quote/^STOXX/>
15. Reid, J., Taylor, C., & Kiderlin, S. (2025, April 9). Europe stocks close 3.7% higher for best session in three years as U.S. sell-off resumes. NBC 5 Dallas-Fort Worth. <https://www.nbcdfw.com/news/business/money-report/european-markets-set-to-jump-at-the-open-after-trump-changes-course-on-tariffs/3813443/?os=f/&ref=app>
16. Yahoo Finance. Hang Seng Index (^HSI). URL: <https://finance.yahoo.com/quote/^HSI/>
17. Shidong, Z., Ao, Y., & Ren, D. (2025, April 9). Hong Kong rebounds as other Asia-Pacific indices enter bear market. South China Morning Post. <https://www.scmp.com/business/china-business/article/3305755/hong-kong-stocks-fall-following-rebound-us-tariffs-china-loom-large>
18. Yahoo Finance. Nikkei 225 (^N225). <https://finance.yahoo.com/quote/^N225/>
19. Why China's stock market hasn't crashed despite steep Trump tariffs: Lower valuations, state-owned wealth funds 'Make Chinese Stocks Great Again'. Bhaskar English. <https://www.bhaskarenglish.in/business/news/why-chinas-stock-market-hasnt-crashed-at-trump-tariff-backdrop-sse-composite-index-134824377.html>
20. Yahoo Finance. SSE Composite Index. <https://finance.yahoo.com/quote/000001.SS/>
21. Matteo Iacoviello's Homepage. Trade Policy Uncertainty (TPU) Index. <https://www.matteoiacoviello.com/tpu.htm>
22. Yahoo Finance. NASDAQ Composite (^IXIC). <https://finance.yahoo.com/quote/^IXIC/>
23. Investing.com. US Dollar Index Historical Data (DXY). <https://www.investing.com/indices/usdollar-historical-data>
24. Feingold, S. (2025, April 17). Why trade tensions are a 'storm cloud' over financial markets. World Economic Forum. <https://www.weforum.org/stories/2025/04/tariffs-trade-tensions-storm-cloud-stocks-financial-markets/>

Отримано:	28.05.2025	Beérkezett:	2025.05.28	Received:	28.05.2025
Прийнято до друку:	17.06.2025	Elfogadva:	2025.06.17	Accepted:	17.06.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-189-202

УДК 657.1

Анна КОСТЯКОВА

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет

імені Дмитра Моторного,

м. Запоріжжя, Україна

ORCID: [0000-0001-5026-0087](https://orcid.org/0000-0001-5026-0087)

Scopus Author ID: [57366362500](https://orcid.org/57366362500)

e-mail: anna.kostyakova@ukr.net

ЗВІТНІСТЬ БЕЗ КОРДОНІВ: УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ В КОНТЕКСТІ МСФЗ

Анотація. У сучасному світі фінансова звітність перестала бути внутрішньою справою окремої держави чи підприємства. В умовах глобалізації, інтеграції до світових ринків капіталу та зростаючої ролі інвесторів, стандарти прозорості, зрозумілості та порівнянності звітності набувають першочергового значення. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) стали «спільною мовою бізнесу» для більш ніж 140 країн світу. Водночас, Україна, попри значний прогрес у впровадженні МСФЗ, продовжує стикатися з рядом викликів: від нормативних суперечностей до практичних труднощів застосування стандартів у вітчизняному середовищі. Метою дослідження є: співвідношення між національною системою обліку та МСФЗ, виявлення прогалин, а також оцінка готовності українських підприємств до повноцінного звітування за міжнародними правилами. Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових та спеціальних методів пізнання, що дозволяють комплексно розкрити суть процесів гармонізації національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності із міжнародними стандартами: елементи методу аналізу і синтезу; порівняльний метод; системний підхід; метод узагальнення; інституційний підхід; емпіричні методи (контент-аналіз наукових джерел, нормативної бази, звітності підприємств). Аналіз наукових джерел та нормативної бази виявив суттєві розбіжності у концептуальних основах, принципах оцінки, визнання та розкриття інформації між МСФЗ та НП(С)БО. Визначено, що МСФЗ базуються на принципах економічної сутності та орієнтовані на потреби широкого кола користувачів, включаючи інвесторів, тоді як НП(С)БО більше орієнтовані на юридичну форму та потреби державних регуляторів. Досліджено практичний досвід українських підприємств. Окремо виділено перелік МСФЗ, які не мають повних аналогів у національній системі обліку, що створює значні методологічні прогалини та ускладнює перехід на міжнародні стандарти. Запропоновано ряд заходів для забезпечення ефективного впровадження МСФЗ: гармонізація законодавства, розробка методичного забезпечення, підвищення кваліфікації фахівців, розвиток технічної інфраструктури, сприяння культурі прозорості, адаптація МСФЗ для МСП. Реалізація запропонованих заходів сприятиме покращенню інвестиційного клімату в країні та зміцненню позицій українського бізнесу на міжнародній арені. Проведене дослідження підтверджує необхідність подальшої гармонізації національної системи обліку з МСФЗ на підставі здійснення комплексних заходів на законодавчому, методичному та освітньому рівнях. Впровадження цих заходів сприятиме більш ефективній інтеграції України у світовий економічний простір, підвищить довіру інвесторів та забезпечить зрозумілість і порівнянність фінансової інформації українських підприємств на міжнародному рівні.



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Ключові слова: фінансова звітність, міжнародні стандарти, національні стандарти, імплементація, гармонізація, концептуальні відмінності.

JEL Classification: M41

Absztrakt. A mai világban a pénzügyi kimutatások már nem csupán egy adott állam vagy vállalkozás belső ügyei. A globalizáció, a világ tőkepiaci integrációja és a befektetők szerepének növekedésével a beszámolók átláthatósága, érthetősége és összehasonlíthatósága kiemelt fontosságúvá vált. A nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok (IFRS) a világ több mint 140 országában a „vállalkozások közös nyelvén” váltak. Ugyanakkor Ukrajna, annak ellenére, hogy jelentős előrelépést tett az IFRS bevezetésében, továbbra is számos kihívással szembesül: a jogszabályi ellentmondásoktól kezdve a standardok hazai környezetben való alkalmazásának gyakorlati nehézségeiig. A kutatás célja: az összhang vizsgálata a nemzeti számviteli rendszer és az IFRS között, a hiányosságok feltárása, valamint az ukrán vállalkozások felkészültségének értékelése a nemzetközi szabályoknak megfelelő teljes körű beszámolásra. A kutatás módszertani alapját a tudományos és speciális módszerek összessége képezi, amelyek lehetővé teszik a nemzeti számviteli rendszer és pénzügyi beszámolás harmonizálásának folyamatainak átfogó elemzését a nemzetközi standardokkal: az elemzés és szintézis módszere; összehasonlító módszer; rendszerszemlélet; általánosítási módszer; intézményi megközelítés; empirikus módszerek (tudományos források, jogszabályi alapok, vállalati beszámolók tartomelemzése). A tudományos források és a jogszabályi alapok elemzése jelentős eltéréseket mutatott a koncepciókban, az értékelési, elismerési és információtételi elveikben az IFRS és a helyi számviteli szabályok között. Az IFRS alapja az gazdasági szempontok és a széles körű felhasználói igények figyelembevétele, míg a nemzeti számviteli standardok inkább a jogi forma és az állami szabályozók igényeire összpontosítanak. A kutatás során az ukrán vállalkozások gyakorlati tapasztalatait is vizsgálták. Külön említésre került az IFRS néhány olyan eleme, amelynek nincs teljes megfelelője a nemzeti számviteli rendszerben, ami jelentős módszertani hiányosságokat, valamint a nemzetközi standardokra való átállás bonyolultságát eredményezi. A kutatás számos javaslatot tett az IFRS hatékony bevezetésének biztosítására: a jogszabályok harmonizálása, módszertani alapok kidolgozása, a szakemberek képzésének fejlesztése, a technikai infrastruktúra fejlesztése, az átláthatóság kultúrájának előmozdítása, valamint az IFRS alkalmazása a kis- és középvállalkozások számára. A javasolt intézkedések végrehajtása hozzájárulhat Ukrajna befektetési környezetének javításához és az ukrán vállalkozások nemzetközi versenyképességének megerősítéséhez. A kutatás megerősíti a nemzeti számviteli rendszer további harmonizálásának szükségességét az IFRS-hez, amelynek alapját átfogó intézkedések alkotják a jogszabályi, módszertani és oktatási szinten. Ezen intézkedések bevezetése elősegíti Ukrajna hatékonyabb integrálódását a globális gazdasági térbe, növeli a befektetők bizalmát és biztosítja az ukrán vállalkozások pénzügyi információinak érthetőségét, valamint összehasonlíthatóságát a nemzetközi szinten.

Kulcsszavak: pénzügyi kimutatások, nemzetközi standardok, nemzeti standardok, implementáció, harmonizáció, konceptuális eltérések.

Abstract. In the contemporary global landscape, financial reporting has transcended the internal affairs of individual states or enterprises. Amidst globalization, integration into global capital markets, and the escalating role of investors, standards of transparency, understandability, and comparability of reporting are acquiring paramount significance. International Financial Reporting Standards (IFRS) have become the "common language of business" for over 140 countries worldwide. Simultaneously, Ukraine, despite substantial progress in IFRS implementation, continues to encounter a range of challenges, spanning from regulatory inconsistencies to practical difficulties in applying the standards within the domestic environment. The purpose of the article is to analyze the correlation between the national accounting system and IFRS, to identify existing gaps, and to assess the readiness of Ukrainian enterprises for full-fledged reporting under international regulations. The methodological foundation of the study comprises a synthesis of general scientific and specialized



cognitive methods, enabling a comprehensive elucidation of the harmonization processes between the national accounting and financial reporting system and international standards. These methods include elements of analysis and synthesis; the comparative method; the systems approach; the generalization method; the institutional approach; and empirical methods (content analysis of scientific sources, regulatory frameworks, and enterprise financial statements). The analysis of scientific literature and the regulatory framework revealed significant discrepancies in the conceptual foundations, valuation principles, recognition criteria, and disclosure requirements between IFRS and National Accounting Regulations (NAS). It was determined that IFRS are based on the principle of economic substance and are oriented towards the needs of a broad spectrum of users, including investors, whereas NAS are more focused on legal form and the requirements of state regulators. The practical experience of Ukrainian enterprises was investigated. A distinct list of IFRS that lack complete analogues within the national accounting system was identified, highlighting substantial methodological gaps and complicating the transition to international standards. A series of measures to ensure the effective implementation of IFRS were proposed, including legislative harmonization, the development of methodological support, the enhancement of professional competence of specialists, the development of technical infrastructure, the promotion of a culture of transparency, and the adaptation of IFRS for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs). The implementation of these proposed measures will contribute to the improvement of the investment climate in the country and the strengthening of the position of Ukrainian businesses in the international arena. The conducted research confirms the necessity for the further harmonization of the national accounting system with IFRS through the implementation of comprehensive measures at the legislative, methodological, and educational levels. The adoption of these measures will facilitate a more effective integration of Ukraine into the global economic space, enhance investor confidence, and ensure the understandability and comparability of Ukrainian enterprises' financial information at the international level.

Keywords: financial reporting, International Standards, National Standards, implementation, harmonization, conceptual differences.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації та інтеграції національних економік до світових ринків капіталу виникає нагальна потреба у гармонізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до МСФЗ. Україна вже зробила суттєві кроки на цьому шляху, зокрема, запровадивши законодавчі зміни та зобов'язавши певні категорії підприємств звітувати за МСФЗ. Проте на практиці процес впровадження міжнародних стандартів стикається з численними викликами, серед яких — нормативні колізії, розбіжності у концептуальних підходах, відсутність еквівалентів деяким положенням МСФЗ у національному обліку, недостатній рівень професійної підготовки бухгалтерів та технічної інфраструктури. Водночас існує суттєва відмінність у цілях, принципах, методах оцінки та обліку між МСФЗ і НП(С)БО, що ускладнює гармонізацію та знижує прозорість фінансової інформації для зовнішніх користувачів, особливо інвесторів. Це створює потребу в ґрунтовному аналізі поточного стану гармонізації, виявленні прогалин та розробці пропозицій для ефективної інтеграції української облікової системи до міжнародної практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема впровадження МСФЗ в Україні та гармонізації з НП(С)БО активно досліджується у науковій

літературі. У центрі уваги сучасних авторів — питання методологічної сумісності, практичних бар'єрів та концептуальних відмінностей між МСФЗ і НП(С)БО. Голов С.Ф. та Присмак М.Н. [1] у своїй роботі наголошують, що національні стандарти значно поступаються міжнародним за глибиною, повнотою розкриття інформації та гнучкістю. Автори акцентують на тому, що МСФЗ базуються на принципах, тоді як НП(С)БО — на правилах, що обмежує адаптивність облікової системи в умовах мінливого середовища. Жердева О.В. [2] акцентує увагу на складнощах впровадження таких елементів, як оцінка за справедливою вартістю, облік оренди та визнання доходів, підкреслюючи, що вітчизняне законодавство часто не має прямих аналогів міжнародним стандартам. Кузьмін О.Є. і Бондар І.Р. [3] звертають увагу на фундаментальну концептуальну відмінність між підходами до формування звітності: МСФЗ ґрунтуються на економічній сутності операцій, тоді як НП(С)БО – на юридичній формі. Це призводить до зниження прозорості фінансової інформації для зовнішніх користувачів. Швець Н.В. [4] підкреслює відсутність достатніх вимог до розкриття інформації у національних стандартах, що обмежує можливості аналізу для інвесторів. Натомість МСФЗ детально регламентують обсяг і структуру приміток до фінансової звітності. Із зарубіжних джерел варто виокремити праці С. Nobes та R. Parker [5], які вказують на політичну залежність національних систем обліку та незалежність МСФЗ, побудованих на ринкових принципах. S. Zeff [6] розглядає МСФЗ як інструмент глобальної прозорості, порівнянності та якості інформації, орієнтований на потреби інвесторів і кредиторів. Alexander D. та Nobes С. [7] зазначають, що країни з перехідною економікою, включаючи Україну, стикаються з труднощами у впровадженні МСФЗ через брак кваліфікованих кадрів, фінансової та технічної інфраструктури. Таким чином, сучасні дослідження демонструють існування як нормативно-методологічних розбіжностей між МСФЗ і НП(С)БО, так і практичних труднощів впровадження міжнародних стандартів. Усі ці аспекти підкреслюють важливість подальших досліджень щодо гармонізації облікової політики України з міжнародними вимогами.

Виділення невирішених раніше частина загальної проблеми. Попри численні дослідження, присвячені гармонізації національної облікової системи України з вимогами МСФЗ, низка важливих аспектів досі залишаються недостатньо висвітленими. Зокрема, існує брак комплексного аналізу, що поєднує методологічні, інституційні та практичні бар'єри впровадження МСФЗ в умовах українського економіко-правового середовища. Нерозкритими залишаються такі аспекти: правова колізія між нормами національного законодавства (особливо податкового) та принципами МСФЗ, що зумовлює конфлікти при складанні фінансової звітності для різних користувачів; відсутність уніфікованого механізму трансформації звітності: підприємства змушені розробляти власні методи перерахунку показників з НП(С)БО до МСФЗ, що породжує ризики суб'єктивності та викривлень; недостатній рівень професійної підготовки бухгалтерів та аудиторів, які повинні працювати з МСФЗ у реальному секторі економіки; низький ступінь прозорості та



обмеженість аналітичної цінності звітності, складеної відповідно до національних стандартів, що ускладнює залучення іноземних інвесторів; відсутність глибокого порівняльного аналізу підходів до звітності в Україні та країнах з подібним економічним розвитком, що обмежує можливості для адаптації ефективного міжнародного досвіду.

Виявлення та систематизація цих прогалин є необхідним етапом для формування ефективної стратегії інтеграції України в міжнародне фінансове середовище.

Формулювання цілей статті (визначення завдань). Метою статті є дослідження проблем і перспектив застосування МСФЗ в Україні, а також обґрунтування напрямів удосконалення підходів до складання фінансової звітності відповідно до вимог міжнародної практики.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання дослідження:

1. Проаналізувати основні відмінності між НП(С)БО України та МСФЗ.
2. Визначити нормативно-правові, організаційні та методичні бар'єри, що перешкоджають повномасштабному впровадженню МСФЗ в українській практиці.
3. Оцінити практичний досвід українських підприємств у застосуванні МСФЗ, зокрема труднощі трансформації звітності.
4. Запропонувати напрями гармонізації вітчизняної системи обліку з міжнародними стандартами на рівні законодавства, методики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перший офіційний перехід на МСФЗ в Україні відбувся у 2012 році згідно внесених змін 2011 року в Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» і стосувався підприємств, що становлять суспільний інтерес, банки та публічні акціонерні товариства, які зобов'язані були почати вести облік і складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ з 1 січня 2012р. Хронологія впровадження, починаючи з 2011р. по сучасні дні охоплювала ряд подій, зокрема: прийняття законодавчих змін щодо впровадження МСФЗ (2011р.); перший рік (2012р.) обов'язкове складання звітності за МСФЗ для визначених категорій підприємств; розширення кола підприємств, що можуть добровільно переходити на МСФЗ (2013-2015рр.); оновлення визначення підприємств, що становлять суспільний інтерес (2017р.); початок подання звітів за МСФЗ обов'язково в електронному форматі XBRL (2021р.).

Незважаючи на певну схожість міжнародних та національних стандартів, вони мають вагомі відмінності, які пов'язані із обліковими процесами, підходом до бухгалтерського обліку та формування кінцевої мети формування фінансової звітності.

Ці відмінності, в першу чергу, охоплюють нормативні вимоги та концептуальні основи на яких базуються стандарти, що робить значущим і відмінним їх у якостях та підходах до складання фінансової звітності.

По друге, МСФЗ розробляються Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB), а Національні стандарти розробляються Міністерством фінансів України (Мінфін).

IASB є незалежним органом, що встановлює стандарти бухгалтерського обліку, який діє під наглядом Фонду МСФЗ (IFRS Foundation). Мінфін є центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні. Саме Мінфін затверджує нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, включаючи НП(С)БО.

Ключова відмінність інтерпретації керованості, як «незалежний орган» та/або «орган виконавчої влади» полягає у рівні та природі цієї керованості. «Незалежний орган» прагне до професійної та технічної незалежності від політичного впливу при розробці стандартів, тоді як «орган виконавчої влади» є складовою державної управлінської вертикалі та підпорядковується політичному керівництву. Але слово «незалежний» не означає повної відсутності будь-якого впливу, це скоріше незалежність від прямого політичного диктату при прийнятті рішень, що й прослідковується в процесі схвалення відповідних стандартів.

Цільове спрямування МСФЗ та НП(С)БО, через забезпеченість користувача звітності, характеризує прозорість та підвищення довіри до фінансової інформації підприємства з позиції МСФЗ та задоволеність вимог державних органів з позиції НП(С)БО. Тобто звіти, підготовлені за національними стандартами менш корисні та привабливі для іноземних інвесторів, оскільки не завжди відображають повну та прозору картину фінансового стану компанії.

Провідні вітчизняні та зарубіжні вчені у своїх працях, присвячених МСФЗ, ретельно обґрунтували труднощі гармонізації обліку в Україні на початку їх запровадження до сучасності, аналізуючи відмінності між МСФЗ та НП(С)БО (табл.1).

Таблиця 1.

Підходи вчених до порівняння МСФЗ та НП(С)БО за основними аспектами

№ з/п	Автори	Рік	Тлумачення
1	Голов С.Ф., Присмак М.Н.	2023	Національні стандарти значно поступаються міжнародним за глибиною, повнотою розкриття інформації та гнучкістю. МСФЗ побудовані на принципах, тоді як П(С)БО – на правилах, що ускладнює адаптацію українських підприємств до змін у зовнішньому середовищі» [1]
2	Засадний Б. та Чубук Д.	2021	МСФЗ базуються на принципах, тоді як П(С)БО — на правилах. Це зумовлює гнучкість МСФЗ у застосуванні та адаптації до різних ситуацій, тоді як П(С)БО мають більш жорстку структуру. Вони підкреслюють, що така різниця може впливати на фінансові результати компаній та їхню фінансову стійкість [9]
3	Жердєва О.В.	2022	Переорієнтація облікової системи України на міжнародні стандарти стикається із серйозною проблемою – національна система не містить еквівалентів багатьом положенням МСФЗ, зокрема в частині оцінки за справедливою вартістю, визнання доходів, обліку оренди [2]



№ з/п	Автори	Рік	Тлумачення
4	Кузьмін О.Є., Бондар І.Р.	2021	МСФЗ характеризуються принципом економічної сутності, тоді як П(С)БО часто базуються на юридичній формі. Це створює суперечності при трансформації фінансової звітності та знижує її прозорість для іноземних користувачів [3]
5	Швець Н.В.	2020	У національних стандартах бракує вимог до розкриття інформації, тоді як МСФЗ орієнтовані на потреби користувача, що потребує розширеної аналітики в примітках до звітності [4]
6	Сопко В.В., Калюга С.М.	2019	Адаптація до МСФЗ вимагає не лише змін у методиці, а й нового мислення бухгалтерів – від виконання інструкцій до застосування професійного судження [8]
7	Нобес К., Паркер Р.	2020	Національні системи бухгалтерського обліку часто базуються на правилах і політично керовані, тоді як МСФЗ відображає ринкові принципи [5]
8	Zeff S.A.	2012	МСФЗ з'явилися, щоб надавати прозору, порівнянну та високоякісну інформацію для інвесторів у різних юрисдикціях [6]
9	Олександр Д., Нобес С.	2016	Багато країн, що розвиваються, стикаються зі значними проблемами у впровадженні МСФЗ через брак інфраструктури та досвіду [7]
10	Ларсон Р.	2014	Навіть якщо країни заявляють про відповідність МСФЗ, застосування може відрізнятись через національні традиції та відмінності у застосуванні [10]

Незважаючи на певну схожість міжнародних та національних стандартів, вони мають відмінність, які впливають на облікові процеси, підхід до бухгалтерського обліку та кінцеву мету фінансової звітності (табл.2).

Процес розробки МСФЗ включає чотири етапи:

1. Постановка проблеми
2. Аналіз та збір найкращих світових практик
3. Подання документів для громадського обговорення з отриманням зворотнього зв'язку
4. Публікація проектів стандартів з основою для висновків та постімплантацийний огляд з метою засвідчення досягнення мети прогнозованим стандартом [11].

Таблиця 2.
Характеристика основних положень невідповідності МСФЗ та НП(С)БО*

Основні положення	МСФЗ	НП(С)БО
Мета	Надання корисної інформації широкому колу користувачів, існуючим та потенційним інвесторам, кредиторам, постачальникам	Забезпечення необхідною інформацією державних, податкових органів та інших регуляторів
Глобальний досвід та гнучкість	Базуються на глобальному досвіді та відображають найкращі світові практики	Орієнтовані переважно на місцеві потреби і нормативні вимоги



Основні положення	МСФЗ	НП(С)БО
	Часто більш гнучкі та враховують різноманітні економічні реалії	Спрямовані на задоволення потреб конкретного регуляторного середовища
Процес розробки стандартів	Чітко визначений процес прийняття нових стандартів, які забезпечують високу їх якість	Не завжди регламентований процес
Концептуальна основа	Чітка основа, що визначає мету, принципи визнання та оцінки активів, зобов'язань, доходів і витрат	Відсутня детальна основа, що призводить до непослідовного застосування принципів
Оцінка активів та зобов'язань	Застосування справедливої вартості для певних оцінки активів та зобов'язань, забезпечуючи прозорість	Переважно орієнтуються на історичну вартість, що може не відображати актуальну економічну цінність
Визнання доходів	П'ятикрокова модель визнання доходу: ідентифікація договору, визначення зобов'язань, встановлення ціни, розподіл ціни, визнання доходу	Виконання зобов'язань та перехід ризиків і вигід, що може не відповідати економічній сутності
Облік фінансових інструментів	Складні моделі: оцінка за справедливою вартістю, врахування очікуваних кредитних збитків	Простіший підхід: амортизована вартість, врахування понесених кредитних збитків
Облік оренди	Єдина модель обліку оренди для орендарів, орендні права визнаються як активи, а орендні зобов'язання в зобов'язаннях	Дві моделі обліку оренди: операційна та фінансова, що може знижувати прозорість
Превалювання сутності над формою	Акцент на економічній сутності операцій, навіть якщо юридична форма виглядає інакше	Орієнтир на юридичну форму, що може призвести до обмежень у відображення зобов'язань
Підходи до розкриття інформації	Детальні вимоги до розкриття інформації: активи, зобов'язання, доходи та витрати	Менш деталізовані вимоги до розкриття інформації, що може обмежувати обсяг доступної інформації
Проміжна фінансова звітність	Включає всі основні форми звітності та примітки, що дозволяє отримати повну картину фінансового стану	Спрощений вигляд: лише баланс і звіт про фінансові результати, що обмежує обсяг інформації
Принципи звітності	Принципи достовірного відображення та прозорості, вимога застосування професійних суджень, оцінок та припущень	Жорсткі детальні вимоги, менша гнучкість у застосуванні професійних суджень
Орієнтир на користувачів	Орієнтир на зовнішніх користувачів: потенційні інвестори та кредитори	Орієнтир на задоволенні вимог місцевих регуляторів та податкових органів
Оцінка знецінення активів	Вимагає врахування прогнозів щодо майбутніх грошових потоків	Менше врахування майбутніх економічних факторів
Якість звітності	Прозорість, порівнянність та релевантність для зовнішніх інвесторів та позикодавців	Обмежена інформація для інвесторів, менш прозора картина фінансового стану
Довгострокові	Акцент на забезпеченні користувачів	Грунтуються на розкритті минулої



Основні положення	МСФЗ	НП(С)БО
перспективи	інформацією про майбутні чисті грошові надходження	інформації, що знижує їх корисність для прогнозування майбутніх грошових потоків
Методологічна якість	Висока, завдяки глобальному підходу та прозорому процесу прийняття	Нижча, через відсутність чіткої концептуальної основи та регламентованого процесу
Цілі фінансової звітності	Прозорість та допомога у прийнятті дієвих рішень для широкого кола користувачів	Забезпечення інформацією, необхідною для дотримання вимог державних та податкових органів

*Сформовано автором за джерелом [11, с.29-30]

Даний підхід забезпечує прозорість та дозволяє враховувати різні точки зору в процесі та в підсумку створення ефективних стандартів, що можуть бути застосовані в багатьох країнах світу.

Повертаючись до чіткої концептуальної основи МСФЗ, доречно зауважити, що це дозволяє створити якісну, порівняльну та доречну інформацію для користувачів, в той час, як відсутність настільки детальної розробки вітчизняних стандартів, може ускладнювати процес прийняття рішень бухгалтерами та іншими користувачами фінансової звітності.

Крім забезпечення обліку прозорістю, звітність, складена за міжнародними стандартами, має низку переваг у порівнянні з вітчизняною звітністю [2]:

- зниження інформаційного ризику для зовнішніх користувачів завдяки якісній поданій інформації, яка повною мірою відображає фінансове становище організації та її результати діяльності;
- можливість українських організацій брати участь у боротьбі за іноземні інвестиції;
- залучення до міжнародних ринків капіталу;
- відображення більш повної та конкретної інформації з усіх аспектів обліку в порівнянні з українською звітністю;
- мінімізація ризику подання неточної інформації у звітності.

Зважаючи на процеси адаптації національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних норм, доцільним є аналіз тих МСФЗ, які не мають повних або прямих аналогів у вітчизняній системі обліку (табл.3), що дозволить виявити суттєві відмінності в нормативно-методологічному забезпеченні та визначити напрями подальшої гармонізації облікових практик.

Таблиця 3.

Характеристика МСФЗ, що не імплементовані в НП(С)БО*

№ з/п	МСФЗ	Наявність аналога в НП(С)БО	Основні відмінності	Наслідки
1	МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності»	Частково (НП(С)БО 1, 2)	Відсутні детальні вимоги до розкриття інформації, суттєвості, впливу нових стандартів, безперервності діяльності	Не відображення реальної вартості активів у сучасних економічних вимогах



№ з/п	МСФЗ	Наявність аналога в НП(С)БО	Основні відмінності	Наслідки
2	МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій»	Немає	Взагалі відсутнє регулювання обліку акцій, опціонів та інших інструментів винагороди працівникам	Впровадження нових об'єктів обліку, зміни в підходах оцінки опціонів, нові статті з звітності, податкові ризики, прозорість для інвесторів
3	МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»	Частково (НП(С)БО 12, 13)	Немає єдиного підходу до класифікації, оцінки за очікуваними кредитними втратами, хеджування	Національний підхід за історичною вартістю та врахування понесених кредитних збитків менш чуткий до змін ринкових умов та неповністю відображає ризики
4	МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості»	Немає	В НП(С)БО не передбачено єдиного стандарту з методологією визначення справедливої вартості	Стандартизація підходів до оцінки, більший вплив професійного судження бухгалтера, нові вимоги до розкриття інформації
5	МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»	Частково (НП(С)БО 15)	В МСФЗ — п'ятиетапна модель визнання доходу, яка не використовується в національних стандартах	Визнання доходів в різні періоди може вплинути на порівнянність фінансової звітності
6	МСФЗ 16 «Оренда»	Частково (НП(С)БО 14)	В НП(С)БО поділ на операційну/фінансову оренду, платежі за оренду – визнаються витратами періоду без визнання активу; в МСФЗ — визнання активу за правом користування і зобов'язання	Викривлення фінансової звітності шляхом недооцінки активів та зобов'язань
7	МСФЗ для МСП	Немає	В Україні немає адаптованого стандарту для МСП. МСФЗ для МСП – спрощена версія для малого бізнесу	Впровадження даного стандарту підвищить якість звітності, призведе до зміни облікової політики, ризик перевантаження малого бізнесу

**Сформовано автором*

Отже, наведені елементи не імплементації сприятимуть утворенню методологічних прогалин при переході підприємств на міжнародні стандарти, особливо у питаннях оцінки, розкриття інформації та обліку складних операцій, зокрема, фінансових інструментів, оренди, винагород у формі акцій та знижуватимуть якість фінансової звітності. На даний факт неодноразово зауважував Голов С.Ф., що МСФЗ суттєво змінюють підходи до визнання, оцінки та розкриття інформації щодо оренди, доходу та фінансових інструментів



[1]. Жердева О.В. з даного приводу акцентує увагу на суттєвій відмінності у оцінці активів та зобов'язань за справедливою вартістю відповідно до МСФЗ в протизагу історичної вартості за НП(С)БО, де зазначається зв'язок між даною оцінкою та якістю звітності, обумовлюючи проблему не застосування цього підходу в українських реаліях через обмежений доступ до ринкових даних [2], тобто вітчизняний підхід може не відображати реальної вартості активів у сучасних економічних вимогах і, як наслідок, неактуальна інформація для інвесторів.

Практичний досвід українських підприємств свідчить про те, що трансформація звітності відповідно до вимог МСФЗ є складним і ресурсоємним процесом. Підприємства стикаються з проблемами методологічного, організаційного та технічного характеру: від нестачі кваліфікованих кадрів до труднощів у визначенні справедливої вартості активів та зобов'язань. Також недостатньо-чіткі державні методичні рекомендації щодо трансформації облікової інформації.

Багато українських науковців [12,13] вважають, що трансформація звітності вимагає не просто зміни форм обліку, а переосмислення облікової політики відповідно до принципів МСФЗ: пріоритет економічної сутності над юридичною формою, професійне судження, обґрунтування оцінок. В Україні ще слабо сформоване середовище професійного судження бухгалтерів, тому якісна трансформація потребує інституційної підтримки.

Експерти з Big4 (Deloitte, EY, PwC, KPMG) вказують, що основною проблемою є «формальна трансформація» без глибокої перебудови процесів, тобто часто підприємства прагнуть скласти звітність за МСФЗ лише для формального виконання вимог, а не для підвищення прозорості бізнесу [14].

За висновками НКЦПФР (Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку) та Міністерства фінансів України найбільше складнощі викликають такі стандарти, як: МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСФЗ 16 «Оренда», МСФЗ 15 «Дохід», а також підтримка методичних рекомендацій та консультації залишаються на недостатньому методологічному рівні [15].

Л. І. Гуцайлюк та Н. І. Дем'яненко зауважують, що проблеми не лише в технічній трансформації даних, а й у відсутності корпоративної культури звітності за міжнародними стандартами, вітчизняні підприємства часто нехтують обов'язковими елементами розкриття інформації та відзначають, що без розвитку внутрішнього контролю та системи управлінського обліку якісне впровадження МСФЗ є малоймовірним [16,17].

Аналіз практики застосування МСФЗ в Україні дозволяє не лише виявити основні проблеми та виклики, але й окреслити напрями вдосконалення системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних вимог: на законодавчому рівні — оновлення базових законів та стандартів, спрощення вимог для МСП, і закріплення ролі судження бухгалтера; на методичному рівні — адаптація методик оцінки, трансформації та розкриття інформації, розробка внутрішніх регламентів і контрольних процедур.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У ході дослідження встановлено, що попри здійснення законодавчих заходів щодо імплементації МСФЗ в Україні, усе ще існують суттєві бар'єри методологічного, організаційного та правового характеру. Відмінності у підходах між МСФЗ та НП(С)БО істотно впливають на якість фінансової звітності, її прозорість та інвестиційну привабливість для зовнішніх користувачів. Серед основних проблем упровадження МСФЗ варто виокремити: суперечності між нормами облікового та податкового законодавства, відсутність уніфікованих механізмів трансформації фінансової звітності, недостатній рівень кваліфікації фахівців, слабку технічну інфраструктуру, а також низький рівень культури розкриття інформації. Відтак існує нагальна потреба у впровадженні системного підходу до вирішення питань гармонізації, який має передбачати не лише формальне впровадження стандартів, а й глибинні зміни у законодавстві, освітньому середовищі та управлінських практиках.

Список використаних джерел

1. Голов С. Ф., Присмак, М. Н. МСФЗ вітчизняної звітності. *Вісник МСФЗ*. 2023. № 8/13. Київ: ТОВ «ЛІГА ЗАКОН».
2. Жердева О. В. Оцінка за справедливою вартістю: переваги та недоліки. *Формування економічного потенціалу суб'єктів господарювання: проблеми, перспективи, обліково-аналітичне забезпечення: зб. наук. праць*. Хмельницький: ХНУ, 2022. с. 123–129.
3. Кузьмін О. Є., Бондар І. Р. Відмінності між МСФЗ та П(С)БО: аналітичний аспект. *Фінанси, облік і аудит*. 2021. № 33, с. 45–51.
4. Швець Н. В. Порівняльна характеристика МСФЗ і національних стандартів. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2020. Вип. 2(56), с. 59–64.
5. Nobes C., Parker R. *Comparative International Accounting* (14th ed.). Harlow: Pearson Education Limited. 2020.
6. Zeff S. A. The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces. *The Accounting Review*, 2012. Vol. 87(3), pp. 807–837.
7. Alexander D., Nobes C. *Financial Accounting: An International Introduction* (6th ed.). Harlow: Pearson Education. 2016
8. Сопко В. В., Калюга С. М. Трансформація бухгалтерського обліку в умовах переходу на МСФЗ. *Облік і фінанси*. 2019. № 3, с. 15–22.
9. Засадний Б., Чубук Д. Особливості застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. *Облік і фінанси*. 2021. № 1. с. 78–84
10. Larson R. K., Street D. L. IFRS Adoption in Emerging Economies: Lessons from the Past and Recommendations for the Future. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 2014. Vol. 23(1), pp. 1–16.
11. Харламова О. МСФЗ і НП(С)БО: 20 ключових відмінностей. *Все про бухгалтерський облік*. 2024. № 97, с.29-30
12. Швець В.О. Особливості організації бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами. *Облік і фінанси*. 2022. №1. С. 45–52.
13. Нападовська Л.В. Гармонізація бухгалтерського обліку України та МСФЗ: виклики і перспективи. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2021. №8. С. 3–12
14. Deloitte. Переоцінка цінностей: трансформація звітності за МСФЗ в Україні. *Аналітичний огляд*. 2023. 37 с
15. Аналітичний звіт про стан впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. URL:<https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/> (дата звернення 10 квітня 2025р.)



16. Гуцайлюк Л.І. Актуальні проблеми впровадження МСФЗ в Україні. *Економіка і організація управління*. 2023. №2. С. 87–92.
17. Дем'яненко Н.І. Внутрішній контроль і МСФЗ: сучасні реалії для українських підприємств. *Вісник Київського національного економічного університету*. 2023. №5. С. 58–64.

References

1. Holov S. F., Prysmak M. N. (2023) MSFZ vitchyznianoї zvitnosti [IFRS for domestic reporting]. *Visnyk MSFZ – IFRS Bulletin*, vol. 8/13. Kyiv: TOV «LIHA ZAKON».
2. Zherdieva O. V. (2022) Otsinka za spravedyvoiu vartistiu: perevahy ta nedoliky [Fair value valuation: advantages and disadvantages]. *Formuvannia ekonomichnoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia: problemy, perspektyvy, oblikovo-analitychne zabezpechennia- Formation of economic potential of business entities: problems, prospects, accounting and analytical support: zb. nauk. prats. Khmelnytskyi: KhNU. (in Ukrainian)*
3. Kuzmin O. Ye., Bondar I. R. (2021) Vidminnosti mizh MSFZ ta P(S)BO: analitychnyi aspekt [Differences between IFRS and GAAP: analytical aspect]. *Finansy, oblik i audit - Finance, accounting and auditing*, vol. 33, pp. 45–51.
4. Shvets N. V. (2020) Porivnialna kharakterystyka MSFZ i natsionalnykh standartiv [Comparative characteristics of IFRS and national standards]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Serii: Ekonomika - Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series: Economics*, vol. 2(56), pp. 59–64.
5. Nobes C., Parker, R. (2020) *Comparative International Accounting* (14th ed.). Harlow: Pearson Education Limited.
6. Zeff S. A. (2012) The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces. *The Accounting Review*, vol. 87(3), pp. 807–837.
7. Alexander D., Nobes C. (2016) *Financial Accounting: An International Introduction* (6th ed.). Harlow: Pearson Education.
8. Sopko V. V., Kaliuha S. M. (2019) Transformatsiia bukhhalterskoho obliku v umovakh perekhodu na MSFZ [Transformation of accounting in the context of transition to IFRS.]. *Oblik i finansy - Accounting and finance*, vol. 3, pp. 15–22.
9. Zasadnyi B., Chubuk D. (2021) Osoblyvosti zastosuvannia mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti v Ukraini [Peculiarities of the application of international financial reporting standards in Ukraine]. *Oblik i finansy - Accounting and finance*, vol. 1. pp. 78–84
10. Larson R. K., Street D. L. (2014) IFRS Adoption in Emerging Economies: Lessons from the Past and Recommendations for the Future. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol. 23(1), pp. 1–16.
11. Kharlamova O. (2024) MSFZ i NP(S)BO: 20 kliuchovykh vidminnostei [IFRS and NP(S)BO: 20 key differences]. *Vse pro bukhhalterskyi oblik - All about accounting*, vol. 97, pp.29-30
12. Shvets V.O. (2022) Osoblyvosti orhanizatsii bukhhalterskoho obliku za mizhnarodnymy standartamy [Features of organizing accounting according to international standards]. *Oblik i finansy - Accounting and finance*, vol. 1. pp. 45–52.
13. Napadovska L.V. (2021) Harmonizatsiia bukhhalterskoho obliku Ukrainy ta MSFZ: vyklyky i perspektyvy [Harmonization of Ukrainian accounting and IFRS: challenges and prospect]. *Bukhhalterskyi oblik i audit - Accounting and auditing*, vol. 8. S. 3–12
14. Deloitte. (2023) Pereotsinka tsinnosti: transformatsiia zvitnosti za MSFZ v Ukraini [Revaluation of values: transformation of IFRS reporting in Ukraine]. *Analitychnyi ohliad - Analytical review*, 37 p.
15. Analitychnyi zvit pro stan vprovadzhennia mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti v Ukraini [Analytical report on the status of implementation of international financial reporting standards in Ukraine]. Available at: <https://www.nssmc.gov.ua/about-us/annual-reports/> (accessed April 10, 2025)



16. Hutsailiuk L.I. (2023) Aktualni problemy vprovadzhennia MSFZ v Ukraini [Current problems of implementing IFRS in Ukraine]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia - Economics and management organization*, vol. 2. pp. 87–92.
17. Demianenko N.I. (2023) Vnutrishnii kontrol i MSFZ: suchasni realii dlia ukrainskykh pidpriemstv [Internal control and IFRS: modern realities for Ukrainian enterprises]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu - Bulletin of the Kyiv National Economic University*, vol. 5. pp. 58–64.

Отримано:	28.04.2025	Beérkezett:	2025.04.28	Received:	28.04.2025
Прийнято до друку:	14.06.2025	Elfogadva:	2025.06.14	Accepted:	14.06.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025

DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-203-214
УДК 336.14:352

Світлана КУЧЕРКОВА

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного,
м.Запоріжжя, Україна

ORCID ID: [0000-0002-1953-063X](https://orcid.org/0000-0002-1953-063X)

Scopus Author ID: [57219195438](https://orcid.org/57219195438)

e-mail: svitlana.kucherkova@tsatu.edu.ua

ПРОБЛЕМИ РОЗПОДІЛУ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ МІЖ СЕЛАМИ ОТГ

Анотація. В статті висвітлюється сучасний стан формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів, з урахуванням внесених змін до бюджетного та податкового законодавства. Метою статті є дослідження проблем формування і використання коштів місцевих бюджетів. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення наявного механізму функціонування і наповнення місцевих бюджетів. Держава і місцеве самоврядування розділяють між собою завдання та відповідальність за надання громадянам країни громадських послуг. Ефективність і масштаби діяльності місцевих органів влади у сфері надання громадських послуг залежать, головним чином, від стану фінансів місцевих органів влади. На прикладі Спаської об'єднаної територіальної громади проаналізовано основні джерела формування дохідної частини бюджету, а саме визначено, що за рахунок податкових надходжень, неподаткових надходжень і трансфертів наповнюється бюджет громади. Велику частку серед податкових надходжень займає ПДФО і єдиний податок. Спаська ОТГ заробляє кошти також від здавання рухомого і нерухомого майна в оренду. Трансферти також мають вагоме значення. Серед видатків найбільшу питому вагу займають витрати на освіту, охорону здоров'я і утримання апарату управління. Досліджуючи стан і розвиток Спаської ОТГ спостерігається єдина проблема для всіх об'єднаних територіальних громад, як справедливо розподіляти видатки між селами громади, виходячи з того, що надходження доходів від них відбувається нерівномірно. Запропоновано показники розрахунку бюджетного розвитку громади на основі комплексних коефіцієнтів, що дасть можливість рівномірно розподіляти доходи на видатки кожного села громади. В основі лежать дані про такі показники як: бюджетний розвиток громади, загальні доходи села (селища), кількість населення громади, доходи на одного жителя громади, коефіцієнт економічної спроможності села (селища). Коефіцієнти працюють за принципом, чим більше віддаєш, тим більше потім отримуваш. Тобто, чим більше доходів приносить село, тим більше воно потім отримує видатків на свій розвиток, по типу здорової конкуренції. Це може бути як одним з шляхів покращення справедливого розподілу коштів громади на видатки кожного села.

Ключові слова: доходи і видатки бюджету громади, коефіцієнт економічної спроможності села, місцеві бюджети, об'єднані територіальні громади.

JEL Classification: G18, G28, H24, H53, H72



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Absztrakt. A cikk a pénzügyi források decentralizációjának körülményei között a helyi költségvetések kialakításának jelenlegi állapotát vizsgálja, figyelembe véve a költségvetési és adójogi szabályozásban végrehajtott módosításokat. A tanulmány célja a helyi költségvetési források kialakításával és felhasználásával kapcsolatos problémák feltárása. A szerző javaslatokat dolgozott ki a helyi költségvetések működési mechanizmusának és feltöltésének tökéletesítésére. Az állam és a helyi önkormányzatok megosztják egymás között a közszolgáltatások biztosításának feladatait és felelősségét. A helyi hatóságok közszolgáltatási tevékenységeinek hatékonysága és kiterjedtsége elsősorban pénzügyi helyzetüktől függ. A Spaszi Egyesített Területi Közösség példáján elemezte a szerző a költségvetés bevételi oldalának fő forrásait, különösen azt, hogy az adóbevételekből, nem adójellegű bevételekből és állami transzferekből tevődik össze a közösség költségvetése. Az adóbevételek között jelentős részt képvisel a személyi jövedelemadó (SZJA) és az egységes adó. A Spaszi Közösség bevételeket szerez továbbá ingó és ingatlan vagyontárgyak bérbeadásából is. A transzferek szintén jelentős szerepet játszanak. A kiadások közül a legnagyobb arányt az oktatásra, az egészségügyre és az igazgatási apparátus fenntartására fordított költségek képviselik. A Spaszi Közösség helyzetének és fejlődésének vizsgálata során megfigyelhető, hogy minden egyesített területi közösség számára közös problémát jelent a kiadások igazságos elosztása a közösség falvai között, tekintettel arra, hogy a bevételek nem egyenletesen keletkeznek. A szerző javaslatot tett a közösségi költségvetés fejlesztésének kiszámítására szolgáló mutatók kidolgozására, komplex együtthatók alapján, amelyek lehetővé teszik a bevételek egyenletes elosztását minden egyes falu kiadásaira. Az alapot olyan mutatók képezik, mint a közösség költségvetési fejlődése, az egyes falvak (települések) teljes bevétele, a közösség népessége, az egy főre jutó bevétel, valamint a település gazdasági teljesítőképességi együtthatója. Az együtthatók azon az elven működnek, hogy minél többet adsz, annál többet kapsz vissza. Vagyis minél több bevételt generál egy falu, annál több kiadást kap majd saját fejlődésére — ez egyfajta „egészséges verseny” elvén alapul. Ez az egyik lehetséges módja annak, hogyan lehetne javítani a közösségi források igazságos elosztását az egyes falvak kiadásaira.

Kulcsszavak: helyi költségvetések, egyesített területi közösségek, a közösségi költségvetés bevételei és kiadásai, a falu gazdasági teljesítőképességi együtthatója.

Abstract. The article examines the current state of local budget formation in the context of financial decentralization, taking into account recent amendments to budgetary and tax legislation. The purpose of the article is to study the problems of formation and use of local budget funds. Development of proposals for improving the existing mechanism of functioning and filling of local budgets. The state and local self-government share responsibilities for providing public services to citizens. The effectiveness and scope of local governments in delivering these services largely depend on their financial capacity. Using the example of the Spasskaya United Territorial Community, the main sources of budget revenue were analyzed. It was found that the community budget is primarily funded through tax revenues, non-tax revenues, and transfers. A large share of tax revenues is occupied by the personal income tax and the single tax. The Spasskaya community also earns money from renting out movable and immovable property. Transfers are also of considerable importance. Among the expenditures, expenses for education, healthcare and maintenance of the administrative apparatus occupy the largest share. Investigating the state and development of the Spasskaya community, a single problem is observed for all united territorial communities, how to fairly distribute expenditures between the villages of the community, based on the fact that income from them is uneven. This study proposes indicators for calculating the development of the community budget based on composite coefficients. These indicators aim to ensure a more equitable distribution of revenues across the expenditures of each village within the community. The calculation is based on data such as the overall development of the community budget, total village (or settlement) income, community population, income per capita, and the economic capacity coefficient of each village or settlement. The proposed coefficients operate on the principle of proportional return: the more income a village generates, the more funding it subsequently receives for its development. This approach encourages healthy competition among villages and can serve as a mechanism for promoting a fairer distribution of community funds for local expenditures.



Keywords: local budgets, united territorial communities, community budget revenues and expenditures, village economic viability coefficient.

Постановка проблеми. Започаткована в Україні реформа децентралізації у 2015 році, стала однією з найбільш значущих змін у системі місцевого самоврядування. Основною метою реформи була передача фінансових і адміністративних повноважень від центральних органів влади до об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Це дозволило центральним адміністративним одиницям в громадах стати фінансово незалежними та сприяти їхньому соціально-економічному розвитку.

Найбільш ключовою перевагою реформи, стало впровадження нових механізмів управління бюджетом, зокрема розподілу видатків між селами, які входять до складу ОТГ. Оскільки ефективне розподілення бюджетних коштів сприяє розвитку інфраструктури, покращенню якості соціальних послуг та забезпеченню сталого розвитку кожного населеного пункту, над його вдосконаленням до сих пір проводяться дослідження і пошуки найкращих методів роботи механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Ключові аспекти формування місцевих бюджетів, побудови міжбюджетних відносин та підвищення ефективності їх функціонування, проблеми формування дохідної бази місцевих бюджетів та їх видатків розглядали чимало вітчизняних науковців: Бондарук Т.Г. [1], Кириленко О.П. [3], Коломієць І.Ф. [4], Рошило В.І. [12], Опарін В.М., Федосов В.М., Юхименко П.І. [7] та інші.

Відаючи належне розробкам українських та зарубіжних учених, їхньому вагомому внеску у дослідження проблематики місцевого розвитку та пов'язаних із ним питань, зазначимо, що у цій сфері все ще залишається низка нерозв'язаних питань, серед яких, зокрема вироблення ефективних механізмів розподілу коштів, які б забезпечували задоволення потреб населення та покращення умов проживання у громаді. Існуючий стан соціально-економічного розвитку територіальних громад та фінансової бази місцевого самоврядування потребують подальшого наукового дослідження.

Метою статті є аналіз особливостей формування дохідної частини місцевих бюджетів і розподілення видатків між будь-якими селами в межах об'єднаних територіальних громад, а також розробка новацій щодо вдосконалення фінансового управління і покращення методів розрахунку, необхідних для справедливого і чесного розвитку всіх одиниць разом.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні процес децентралізації було розпочато в 2014 році з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (01.04.2014) громад [9], законів України «Про співробітництво територіальних громад» (17.06.2014), «Про добровільне об'єднання територіальних громад»

(05.02.2015) громад [10,11] та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації.

Так, постановою Верховної Ради України від 17 липня 2020 року у складі областей по всій Україні було виділено всього 1469 територіальних громад, які включають 409 міських громад, 435 селищних та 625 сільських громад [14].

Площа утворених ОТГ становить майже 47% від загальної площі України. В ОТГ та містах обласного значення проживає понад 70% населення України [14].

Зі змінами в адміністративних порядках, приходять і зміни в механізмі ведення фінансів. Згідно з Бюджетним кодексом України [2], основна відповідальність за планування, розподіл і звітність за видатками покладена на фінансові органи та бухгалтерські служби ОТГ. Тому в їх обов'язок тепер включається:

- складання бюджету за програмно-цільовим методом;
- ведення окремого обліку за загальним і спеціальним фондами бюджету;
- забезпечення прозорості та підзвітності використання бюджетних коштів.

Місцеві бюджети ОТГ, як і Державний бюджет складаються з доходів і видатків.

За джерелами доходи місцевих органів влади поділяють на [5, с.50]:

- 1) податкові доходи,
- 2) неподаткові доходи (платежі, доходи від майна, що належить місцевій владі, та від господарської діяльності підприємств комунальної власності, а також залучені місцевими органами влади на ринку позичкового капіталу),
- 3) трансферти від центральної влади та органів влади вищого територіального рівня (табл. 1).

Таблиця 1

Приклади формування доходів місцевих бюджетів

Податкові надходження	Неподаткові надходження	Трансферти
Податок на доходи фізичних осіб	Плата за видачу ліцензій та дозволів Державне мито	Дотації
Екологічний податок	Орендна плата Кошти від продажу основного капіталу	Субвенції
Рентна плата (за користування надрами, видобуток корисних копалин)	Цільові фонди	
5 % акцизного податку з роздрібної торгівлі (тютюн, алкоголь, нафтопродукти)	Штрафи, пеня	
Місцеві податки і збори (податок на майно, єдиний податок, туристичний збір)	Надання різних платних послуг	
100 % податку на прибуток установ комунальної власності ОТГ	Донорські кошти (від ЄС чи інших міжнародних організацій), гранти	

**Власна розробка автора*



Починаючи з 2015 року, до місцевих бюджетів направлено повний обсяг надходжень від плати за землю, податок на нерухоме майно, єдиний податок, збір за паркування автотранспорту, туристичний збір, плата за надання адміністративних послуг, податок на прибуток підприємств комунальної власності, рентна плата за користування надрами місцевого значення, плата за ліцензії та за державну реєстрацію, адміністративні штрафи та штрафні санкції, дивіденди, місцеві позички та плата за видачу місцевих гарантій, власні доходи бюджетних установ. Крім того, у місцеві бюджети направляється 25% екологічного податку, 90% коштів від продажу земель несільськогосподарського призначення, 64% ПДФО тощо [6, с.18]. Значні фінансові переваги отримали об'єднані територіальні громади.

Так, впродовж всього часу йдуть надходження і так само вони витрачаються. На жаль, витрат завжди набагато більше за напрямками і серед них найбільшими є видатки на потреби: загальноосвітніх шкіл, субсидії ЖКГ, лікарень загального профілю (амбулаторії), економічної діяльності, підтримки малозабезпечених сімей, ремонту і прокладання доріг, дитячих садків, житлово-комунального господарства та утримання органів місцевого самоврядування і місцевої влади. В свою чергу всі ці витрати діляться ще й на категорії. Бюджетний кодекс України виділяє наступні категорії видатків [2]:

- Поточні видатки: заробітна плата, оплата комунальних послуг, поточне утримання закладів.

- Капітальні видатки: будівництво, реконструкція, модернізація інфраструктури.

- Цільові видатки: витрати на програми, передбачені спеціальним фондом.

Така класифікація дозволяє чітко структурувати фінансові операції та сприяє оптимальному розподілу коштів між учасниками громади.

По при все це, надходження і видатки розподіляються ще і на фонди, це зроблено для зручності використання і правильного розподілу фінансових ресурсів. Отже, бюджет ОТГ може складатися з загального, який включає поточні видатки (заробітна плата, утримання закладів) та спеціального, який призначений для цільового використання (капітальні видатки, гранти, дотації) фондів. Розподіл бюджету на ці фонди визначаються виключно Бюджетним кодексом України та законом про Державний бюджет України.

На жаль, видів витрат набагато більше ніж видів доходів і тому, з цим доводиться дуже обережно працювати, коригувати та контролювати, адже витрати можуть бути першої необхідності, поступовими, та бажаними.

До першочергових, можна віднести витрати, без яких громаді буде скрутно впродовж року. До них можуть відноситись ремонти навчальних закладів, адміністративних будівель, вуличного освітлення, головних чи центральних доріг і т. д. Такі виконані задачі в перші місяці поточного бюджету, заощадять купу часу в майбутньому і скоригують подальші дії громади у перспективі власного розвитку.

Поступовими або постійними можна охарактеризувати витрати, які будуть завжди, тобто ті, які кожного місяця мають сумлінно забезпечуватись без

відкладання. Це заробітні плати працівникам бюджетних установ. Викладачі, вихователі, лікарі, медичний персонал і тому подібне. Ще такими витратами можна визнавати будівництво нових установ чи закладів, за кошти громади, адже постійно треба платити робочим і за закупівлю матеріалів [13, с.137].

До таких витрат як бажаних, відносяться всі витрати які йдуть на покращення умов життя громади, культуру, приємне проведення часу та забезпечення комфорту кожного мешканця. Сюди може включатись будівництво дитячого майданчика, спортивного комплексу, організація гуртків, облагородження парків та національних надбань, або культурних пам'яток. Адже це і є головна задача децентралізації: відродити помираючі села і забезпечити там комфортне життя для всіх. А щоб таке здійснити, варто дуже сильно акцентувати увагу на життя в цих місцях саме дітей і підлітків. Саме тому, на статтю «Освіта», кожного року, відходить близько 60-70 % усього бюджету ОТГ.

Якщо в загальному, по бюджету, все виглядає досить збалансовано і більш-менш зрозуміло, то на ділі, як же саме відбувається розподіл доходів між селами ОТГ?

Для дослідження даної проблеми було обрано Спаську сільську територіальну громаду Калуського району Івано-Франківської області.

Населених пунктів, що входять до складу Спаської ОТГ всього 6 і займають вони 234.66 км. кв. Безпосередньо саме село Спас, с. Луги, с. Погорілець, с. Підсухи, с. Суходіл та с. Липовиця. Всього, станом на 1 січня 2024 року, в громаді проживає 6054 людини. З яких, осіб працездатного віку близько 62 %, тобто 3771 особа [8].

Обсяг доходів (розрахунковий) Спаської сільської ради становить близько 60 млн. грн. (тобто 59 999 133 грн). З яких 20 439 533 грн сформовані відповідно до статті 64 Бюджетного кодексу України [1], тобто з податків і неподаткових коштів. Сума бюджету для розвитку становить 4 806 478 грн, сума базової дотації 12 526 500 грн, реверсна дотація відсутня. За уточненим річним планом на 2024 рік доходів має прийти, близько 62 864 615 грн, тобто на 2.8 млн грн більше ніж планувалось на початок року [8].

Основними джерелами надходження доходів до бюджету ОТГ є продаж або передача в оренду сільськогосподарських угідь, які належать сільській раді, у користування селянам або місцевим фермерам, таке трапляється частіше. Особливо добру частку надходжень становить рентна плата за користування надрами, видобуток корисних копалин. В нашому випадку вони становлять усі 34 % від всіх податкових надходжень, а місцеві податки та збори майже 18%.

Основний масив поповнення доходів ОТГ, відбувається за рахунок допомоги держави. Наглядно це можна побачити на рис. 1.

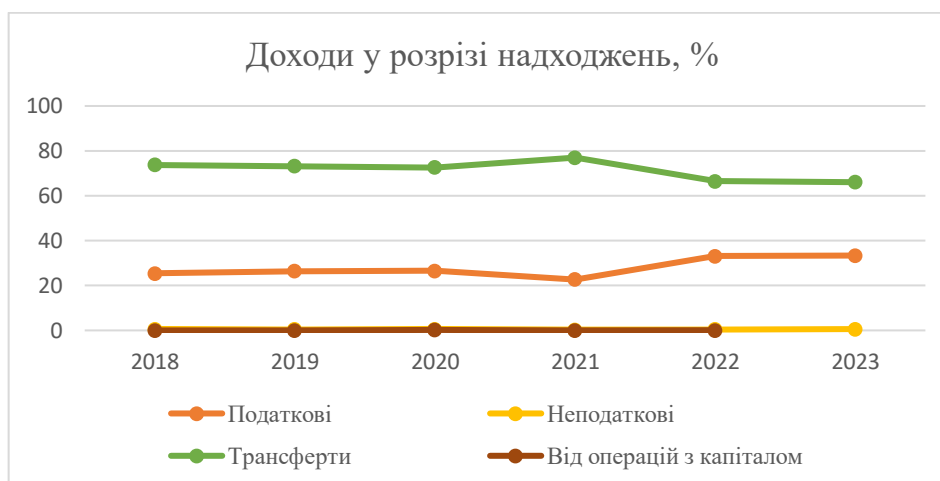


Рис. 1. Доходи Спаської сільської ради у розрізі надходжень у % [8]

Ключову роль у доходах власного походження відіграють податкові надходження, і завдяки рисунку, можна поміти, що вони прямо пропорціональні з офіційними трансфертами від держави. Держава старається покривати суму недостачі, яку планується використати на витрати ОТГ, тим самим просто спонукаючи і підтримуючи його діяльність. Це можна помітити, переглянувши надходження за 2021 і 2022 роки. Коли власних надходжень не вистачає, збільшуються державні і навпаки, коли податкові доходи громади почали зростати, трансферти ж навпаки знизились на майже 10%, бо саме на стільки зросли й податкові надходження.

Детальніше статті витрат, можна розглянути на рис. 2.



Рис. 2. Структура бюджету у розрізі видатків [8]

Найбільшу питому вагу в структурі витрат Спаської ОТГ займають витрати на освіту, охорона здоров'я і загальнодержавні функції.

Якщо в загальному, по бюджету, все виглядає досить збалансовано і більш-менш зрозуміло, то на ділі, як же саме відбувається розподіл доходів між селами ОТГ?

В нашому випадку всього 6 учасників громади і в кожного, певна річ, свої проблеми і невирішені питання, хтось приносить доходів більше, а хтось менше, і як тоді їх розділяти, щоб все було і справедливо і по чесному?

У Великомихайлівській ОТГ на Одещині так само зацікавились цим питанням і тому винайшли для себе формулу найбільш справедливого розподілу коштів бюджетного розвитку між селами. В її основі лежать дані про такі поняття як: бюджетний розвиток громади (БРГ), загальні доходи села (селища) (ЗДС), кількість населення громади (КНГ), кількість населення села (селища) (КНС), доходи на одного жителя громади (ДЖГ), доходи на одного жителя села (селища) (ДЖС), коефіцієнт економічної спроможності села (селища) (К), середній дохід на одного жителя села (СДЖС) [15]. При цьому сума бюджету розвитку (БРГ) затверджуються радою громади.

За допомогою відомих даних відбувається такий порядок обчислення бюджету кожного села (селища):

1. $\text{ЗДС/КНС} = \text{ДЖС}$
2. $\text{БРГ/КНГ} = \text{ДЖГ}$
3. $\text{СДЖС} = \text{додати всі ДЖС і поділити на кількість учасників громади (в нашому випадку на 6 сіл)}$
4. $\text{ДЖС/СДЖС} = \text{К}$
5. $\text{ДЖГ} * \text{К} * \text{КНС} = \text{бюджет розвитку села на бюджетний період.}$

Нагадаємо, що це стосується коштів, які мають йти на розвиток. Тобто, можна припустити, що в такому випадку спочатку покриваються витрати на першочергові задачі, а може й ні. І це питання ніяк не прописується. Припустімо, за цією формулою був розрахований відповідний бюджет на розвиток певного села. А в його задачах першочергово стоїть мета поклагодити шкільний дах, адже це потрібно зробити негайно. Тому більшість коштів була направлена на ремонт, а не на розвиток села. Що ж робити в таких випадках?

Розглянемо ще один шлях, який розробила Шумська об'єднана територіальна громада Тернопільської області. Для цього була створена навіть відповідна Програма. Вона була прийнята відповідно до вимог ст. 91 Бюджетного кодексу України, п. 22 ст. 26 Закону України від 21.05.1997 N 280/97-ВР «Про місцеве самоврядування в Україні» [12]. На цю програму покладена мета проаналізувати потреби кожного населеного пункту в ОТГ. Для цього необхідно задіяти всіх жителів, які точно знають, що важливіше для їхнього села чи міста. Саме для цього, ведеться прозора фінансова звітність та зворотній зв'язок з жителями. Ця стратегія дає можливість оцінити перспективність населеного пункту та класифікувати пріоритетність завдань, які необхідно виконати.



Механізм розподілу коштів в Шумській ОТГ, схожий з тим, що представила Великомихайлівська громада. Так само треба визначити кількість жителів в селі (селищі) та дохід на одного жителя громади. З нового додалося ще поняття: місце населеного пункту за критерієм наповнюваності у місцевому бюджеті, тобто який відсоток з усього доходу приносить саме це село. І, за допомогою цих даних відбувається визначення бюджету для відповідного учасника громади. Проводиться розрахунок так само, в 5 етапів. Але для цього використовуються дані попереднього бюджетного періоду. Що може бути не зовсім зручно.

1. Доходи села / кількість його населення= доходи на одного жителя села.
2. Аналогічно визначаємо доходи на одного жителя громади.
3. Бюджет розвитку громади/кількість населення громади= середній дохід на одного жителя громади.
4. Доход на одного жителя села /доход на одного жителя громади = коефіцієнт економічної спроможності села.
5. Середній дохід на одного жителя громади * коефіцієнт спроможності * кількість населення села= бюджет розвитку села.

Наче все однакове, але бюджет розвитку громади застосовується в розрахунках по-різному.

І як цікаво, Програма Шумської ОТГ була створена завдяки прикладу наших польських сусідів. Але в цій Програмі є уточнення, що при розрахунках, до суми доходів села не входять кошти отримані від податків на доходи фізичних осіб, адже вони йдуть не в сільську раду, а в району, так само не входять доходи головної садиби. І це значно зменшує розрахункову суму бюджету розвитку.

Трохи вище згадувалося поняття «місце населеного пункту за критерієм наповнюваності у місцевому бюджеті», але в формулах його ніде немає. Тому що, воно застосовується в розрахунку коефіцієнту стимулювання. Його визначення дозволяє заохотити мешканців приймати участь у розвитку власного населеного пункту. Коефіцієнт працює за принципом, чим більше віддаєш, тим більше потім отримуєш. Тобто, чим більше доходів приносить село, тим більше воно потім отримує видатків на свій розвиток, по типу здорової конкуренції. І здається в тій області досить непогано працює така стратегія.

Так як Спаська ОТГ не зовсім велика, можливо вона використовує схожий метод розподілу бюджетних коштів. Але заохочення мешканців все одно не відбувається на достатньому рівні і це може негативно впливати на розрахунки бюджету. Що можна було б зробити в такій ситуації?

Перше, що потрібно зробити кожному селу, селищу чи місту, окремо один від одного, перед початком бюджетного періоду, подавати списки необхідних для них витрат. Але робити, це так аби ці списки були також таємними. А щоб учасники ОТГ не перебільшували свої проблеми і потреби, необхідно створити незалежну комісію громади, яка буде проводити перевірку необхідності цих витрат, а також те, як вони вирішуються і чи насправді саме туди направляються

кошти. Так, це буде складно організувати, але це сприятиме вирішенню дійсно важливих проблем громади і направленню коштів точно за напрямками.

По-друге, слід розмежувати витрати на обов'язкові та на розвиток села. Обов'язкові витрати, слід покривати згідно поданим спискам, тобто в незалежності від того, скільки в кого яких витрат. А кошти на розвиток розраховувати згідно однієї з формул поданих вище як приклад. Для якого ОТГ як буде зручно. До бюджету розвитку громади, можна ще додати коефіцієнт перспективності. Наприклад, порахувати, скільки навчальних закладів та лікарень знаходиться на даному участку громади, і чи є там все необхідне для життя. Щоб для кожної територіальної одиниці була своя кількість благ, і з розрахунком на певну кількість жителів. Наприклад, для села до 2000 осіб це буде наявність: однієї школи, одного дитсадка, лікарня, аптека, хоча б два дитячих майданчика, 2 маленькі крамнички з продуктами, бар чи розважальний центр для молоді, приймальний пункт сільськогосподарської продукції, маленький магазин одягу та взуття. Якщо в селі більше 2000 осіб, то можна додати до списку ще наявність стадіону чи гральної площі, парк, одне якесь переробне підприємство чи малий цех, і т.д. Тоді, аби розрахувати відсоток, необхідно провести оцінку. Якщо є всі ці блага у відповідному місті, то дати коефіцієнт 0.7, якщо вони ще й всі цілі і активно працюють, то коефіцієнт буде в розмірі 1. Так, така система перегукується з Іспанською - більші отримують більше, але така практика допоможе селянам підвищувати перспективність власного села, аби збільшити власне фінансування. І плюс до того, в кожному селі або селищі будуть з'являтися всі необхідні для його існування блага.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Великою перевагою будь-якої громади є особливість її географічного розташування. Так як більше ніж половина угідь Спаської ОТГ вкрита переважно лісами і не займаними землями, вона б могла провадити діяльність пов'язану з лісництвом або ж туризмом. Також було б корисно проаналізувати транспортні сполучення для організації більш вдалого освітнього процесу, адже залишки коштів розрахованих на навчання, можна переорганізувати і в інші важливі напрямки.

Завдяки бухгалтерській звітності було проаналізовано, що громада має можливості для роботи з іншими джерелами фінансування, такими як: надання послуг і забезпечення довгострокових проектів, а також вкладанням коштів в розвиток громади.

В подальших дослідженнях важливим є розробка дієвих підходів щодо зміцнення фінансової забезпеченості територіальних громад, запровадження інструментів бюджетного регулювання міжбюджетних відносин, спрямованих на формування вираженої бюджетної політики на рівні місцевого самоврядування. Доцільним є забезпечення подальшого розвитку підходів до формування місцевих бюджетів за програмно-цільовим методом, що сприятиме посиленню ступеню впливу міжбюджетних відносин на соціально-економічний розвиток територій; удосконалення методологічних засад оцінки результативності бюджетних програм при складанні та виконанні місцевих бюджетів, що надасть можливість для збалансованості обсягу та структури



доходів та видатків бюджетів місцевого самоврядування, що є особливо необхідним в умовах воєнного стану.

Виходячи з цього, бачимо, що проблеми залишаються і їх потрібно вирішувати, і одним з шляхів подолання є використання досвіду інших ОТГ і зарубіжних країн.

Список використаних джерел

1. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні. НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. Київ, 2009. С. 608.
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 липня 2010 року № 2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21> (дата звернення: 05.03.2025).
3. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). Київ: НІОС, 2000. С. 322.
4. Коломієць І. Ф., Пелехатий А. О. Теоретико-практичні аспекти формування об'єднаних територіальних громад в Україні. *Економіка України*. 2017. № 4 (665). С. 46-55.
5. Кучеркова С.О. Формування місцевих бюджетів та напрями їх покращення в умовах децентралізації. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 1 (80). С. 49-58. doi: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.01.049
6. Кучеркова С.О. Окремі аспекти податку на доходи фізичних осіб. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 6 (73). С.16-24. doi: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.06
7. Опарін В.М., Федосов В.М., Юхименко П.І. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. *Фінанси України*. 2017. № 2. С. 110-128.
8. Офіційний сайт Спаської ОТГ. URL: <https://spaska-gromada.gov.ua/> (дата звернення: 04.03.2025)
9. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження КМУ від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text> (дата звернення: 04.03.2025)
10. Про співробітництво територіальних громад Закон України від 17 червня 2014 року № 1508-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text> (дата звернення: 04.03.2025)
11. Про добровільне об'єднання територіальних громад Закон України від 5 лютого 2015 року № 157-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text> (дата звернення: 04.03.2025)
12. Про місцеве самоврядування в Україні Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 04.03.2025)
13. Рошило В.І. Місцеві бюджети в умовах децентралізації: проблематика формування та напрями реформування. *Бізнес-навігатор*. 2019. № 2. С. 135-139. - URL: (дата звернення: 05.03.2025).http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2019_2_28 (дата звернення: 05.03.2025).
14. Територіальна громада України [Електронний ресурс]. URL:<https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 05.03.2025).
15. Як у Великомихайлівській ОТГ на Одещині розподіляють кошти між селами: Асоціація міст України. URL: <https://www.auc.org.ua/uspiky/yak-u-velykomyhaylivskiy-otg-na-odeshchyni-rozpodilyayut-koshty-mizh-selamy> (дата звернення: 05.03.2025).



References

1. Bondaruk T.H. (2009). Mistseve samovriaduvannia ta yoho finansove zabezpechennia v Ukraini [Local self-government and its financial support in Ukraine]. Kyiv: NAN Ukrainy; In-t ekon. ta prohozuv [in Ukrainian].
2. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Biudzhetni kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21>
3. Kyrylenko O. P. (2000). Mistsevi biudzhety Ukrainy (istoriia, teoriia, praktyka) [Local budgets of Ukraine (history, theory, practice)]. Kyiv: NIOS [in Ukrainian].
4. Kolomiets I. F., Pelekhatyi A. O. (2017). Teoretyko-praktychni aspekty formuvannia obiednanykh terytorialnykh hromad v Ukraini [Theoretical and Practical Aspects of the Formation of Amalgamated Territorial Communities in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*. №4 (665), 46-55.
5. Kucherkova S.O. (2023). Formuvannia mistsevykh biudzhetyv ta napriamy yikh pokrashchennia v umovakh detsentralizatsii [Formation of local budgets and directions for their improvement in the context of decentralization]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. № 1 (80), 49-58. DOI https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.01.049 [in Ukrainian]
6. Kucherkova, S.O. (2021). Okremi aspekty podatku na dokhody fizychnykh osib [Some aspects of personal income tax]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. № 1 (80), 49-58. DOI https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.01.049 [in Ukrainian]
7. Oparin V.M., Fedosov V.M., Yukhymenko P.I. (2017). Publichni finansy: geneza, teoretychni kolizii ta praktychna kontseptualizatsiia [Public finance: genesis, theoretical conflicts and practical conceptualisation.]. *Finansy Ukrainy*. № 2, 110-128. [in Ukrainian].
8. Ofitsiinyi sait Spaskoi OTH [Spasskaya UTC official website]. URL: <https://spaska-gromada.gov.ua/> [in Ukrainian].
9. Rozporiadzhennia KMU (2014) Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini [On approval of the Concept of Reforming Local Self-Government and Territorial Organisation of Power in Ukraine]: URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text>
10. Verkhovna Rada Ukrainy. (2014). Pro spivrobitnytstvo terytorialnykh hromad Zakon Ukrainy [On cooperation of territorial communities] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text>
11. Verkhovna Rada Ukrainy. (2015). Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad [On the voluntary amalgamation of territorial communities]. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text>
12. Verkhovna Rada Ukrainy. (1997). Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini [About local self-government in Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text>
13. Roshlyo V.I. (2019). Mistsevi biudzhety v umovakh detsentralizatsii: problematyka formuvannia ta napriamy reformuvannia. *Biznes-navihator*. № 2, 135-139. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2019_2_28 [in Ukrainian].
14. Terytorialna hromada Ukrainy [Territorial community of Ukraine]. URL:<https://uk.wikipedia.org/wiki> [in Ukrainian].
15. Yak u Velykomykhailivskii OTH na Odeshchyni rozpodiliaut koshty mizh selamy [How funds are distributed between villages in the Velykomykhailivska UTC in the Odessa region]. URL: <https://www.auc.org.ua/uspiky/yak-u-velykomykhailivskiy-otg-na-odeshchyni-rozpodilyayut-koshty-mizh-selamy> [in Ukrainian].

Отримано: 09.03.2025
Прийнято до друку: 16.06.2025
Опубліковано: 25.06.2025

Beérkezett: 2025.03.09
Elfogadva: 2025.06.16
Megjelent: 2025.06.25
Received: 09.03.2025
Accepted: 16.06.2025
Published: 25.06.2025

DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-215-232
УДК 657:004

Вікторія МАКАРОВИЧ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II
м. Берегове, Україна
ORCID ID: [0000-0003-1694-6178](https://orcid.org/0000-0003-1694-6178)
Scopus Author ID: [57942488900](https://orcid.org/57942488900)
e-mail: makarovich.viktoria@kmf.org.ua
(Corresponding author)

Наталія СТОЙКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II
м. Берегове, Україна
ORCID ID: [0000-0002-7494-4333](https://orcid.org/0000-0002-7494-4333)

**ІНТЕГРАЦІЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ІНФОРМАЦІЙНІ
СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ВИКЛИКИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ**

Анотація. В умовах стрімкої цифровізації бізнес-процесів традиційні облікові інформаційні системи вже не відповідають вимогам до оперативності, гнучкості, точності та аналітичної глибини. Інтеграція штучного інтелекту дозволяє перейти до нової моделі облікових інформаційних систем, орієнтованих на аналітику, прогнозування та інтегровану підтримку прийняття рішень у режимі реального часу.

У статті досліджено теоретико-прикладні аспекти інтеграції технологій штучного інтелекту (ШІ) в облікові інформаційні системи, що в умовах цифрової трансформації виступає одним із ключових напрямів модернізації бухгалтерського обліку. Розглянуто переваги застосування ШІ в обліковій практиці, серед яких: автоматизація стандартних бухгалтерських процедур, формування звітності в реальному часі, виявлення шахрайства та аномалій, розширення можливостей аналітики та прогнозування, оптимізація витрат на персонал, підвищення продуктивності працівників, підтримка управлінських рішень, посилення конкурентоспроможності компаній. Акцентовано, що впровадження інтелектуальних алгоритмів сприяє формуванню нової парадигми бухгалтерського обліку від функції обробки інформації до функції стратегічного аналітичного забезпечення. Водночас обґрунтовано, що процес інтеграції ШІ супроводжується низкою викликів і загроз, які потребують системного вивчення. У статті запропоновано структуровану класифікацію викликів за змістовими групами та надано аналітичний опис кожної з них. До ключових викликів віднесено: складність технічної інтеграції інтелектуальних систем у наявну облікову інфраструктуру, високі початкові інвестиції, дефіцит фахівців з відповідною цифровою компетентністю, відсутність законодавчого регулювання алгоритмів ШІ, ризики порушення конфіденційності облікових даних та ефект «чорної скриньки», що ускладнює перевірку результатів.



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Акцентовано увагу на тому, що ефективна інтеграція ІІІ в облікові системи повинна здійснюватися поетапно, з урахуванням технічної, нормативної, етичної та організаційної готовності підприємства. У межах дослідження сформульовано науково обгрунтовані висновки про необхідність комплексного підходу до впровадження ІІІ, що передбачає інвестиційне, кадрове, правове та управлінське забезпечення процесу цифрової трансформації облікової функції.

Результати дослідження можуть бути використані як теоретична база для подальших емпіричних досліджень, а також як практичний інструментарій для розробки стратегії цифровізації облікової системи підприємства.

Ключові слова: бухгалтерський облік, штучний інтелект (ІІІ), інновації, інтеграція, інформаційні системи, цифрова трансформація.

JEL Classification: M15, M41

Absztrakt. A vállalati folyamatok gyors digitalizációjának körülményei között a hagyományos számviteli információs rendszerek már nem felelnek meg az időszerűség, rugalmasság, pontosság és analitikai mélység iránti követelményeknek. A mesterséges intelligencia (MI) integrációja lehetővé teszi az olyan új típusú számviteli információs rendszerekre való áttérést, amelyek az elemzésre, előrejelzésre és a valós idejű döntéstámogatásra összpontosítanak.

A cikk elméleti és gyakorlati szempontból vizsgálja a mesterséges intelligencia technológiáinak számviteli információs rendszerekbe történő integrációját, amely a digitális átalakulás kontextusában a számvitel modernizációjának egyik kulcsfontosságú irányát képviseli. A MI alkalmazásának előnyei kerültek áttekintésre a számviteli gyakorlatban, mint például: a standard számviteli eljárások automatizálása, a valós idejű jelentéskészítés, a csalás és anomáliák felismerése, az analitika és előrejelzés lehetőségeinek bővítése, a személyzeti költségek optimalizálása, a dolgozók termelékenységének növelése, a döntéshozatal támogatása, a vállalatok versenyképességének erősítése. Kiemelésre került, hogy az intelligens algoritmusok bevezetése elősegíti az új számviteli paradigma kialakulását, amely a számviteli információk feldolgozásáról a stratégiai analitikai támogatás funkciójára terjed ki. Ugyanakkor indoklásra került, hogy az MI integrációs folyamatát számos kihívás és veszély kíséri, amelyek rendszerszerű kutatást igényelnek. A tanulmány tartalomalapú kategóriák szerint strukturált osztályozást javasol ezekre a kihívásokra, és mindegyik csoporthoz analitikus leírást ad. A kulcsfontosságú kihívások közé tartozik: az intelligens rendszerek technikai integrációjának bonyolultsága a meglévő számviteli infrastruktúrába, a magas kezdeti beruházások, a megfelelő digitális kompetenciával rendelkező szakemberek hiánya, a MI algoritmusok jogszabályi szabályozásának hiánya, a számviteli adatok bizalmas kezelésének kockázatai, valamint a „feketedoboz effektus”, amely megnehezíti az eredmények ellenőrzését.

A kutatás hangsúlyozza, hogy a MI hatékony integrációját fokozatosan kell megvalósítani, figyelembe véve a vállalkozás technikai, szabályozási, etikai és szervezeti felkészültségét.

A kutatás keretében tudományos alapú következtetések fogalmazódtak meg a MI bevezetéséhez szükséges komplex megközelítésről, amely magában foglalja a digitális transzformációs folyamat befektetési, személyzeti, jogi és irányítási támogatását. A kutatás eredményei elméleti alapot nyújtanak a jövőbeli empirikus kutatásokhoz, valamint gyakorlati eszközként szolgálhatnak a vállalat számviteli rendszerének digitalizálására vonatkozó stratégia kidolgozásában.

Kulcsszavak: számvitel, mesterséges intelligencia (MI), innováció, integráció, információs rendszerek, digitális átalakulás.

Abstract. In the context of the rapid digitalisation of business processes, traditional accounting information systems no longer meet the requirements for timeliness, flexibility, accuracy, and analytical depth. The integration of artificial intelligence (AI) facilitates the transition to a new model of accounting information systems, centred on advanced analytics, forecasting, and real-time decision support.



This article explores both the theoretical foundations and practical implications of integrating AI technologies into accounting information systems, identifying this process as a key vector of modernisation within the broader digital transformation of the accounting domain. The benefits of applying AI in accounting practices are analysed, including the automation of routine procedures, real-time reporting, detection of fraud and anomalies, enhanced analytical and forecasting capabilities, optimisation of personnel costs, increased employee productivity, support for managerial decision-making, and improved organisational competitiveness. The implementation of intelligent algorithms is shown to promote the evolution of accounting from a primarily data-processing function to one of strategic analytical support.

Concurrently, it is argued that AI integration is accompanied by a series of complex challenges and risks that warrant systematic investigation. The article proposes a structured classification of these challenges according to thematic categories and provides a critical analysis of each. Key obstacles include the technical complexity of integrating AI systems into existing accounting infrastructures, high initial investment costs, a shortage of professionals with relevant digital skills, a lack of comprehensive legislative regulation for AI algorithms, risks to data confidentiality, and the "black box" nature of many AI models, which hinders transparency and result verification.

The study underscores the importance of a phased and context-sensitive approach to the adoption of AI in accounting, one that accounts for the technical, regulatory, ethical, and organisational preparedness of an enterprise. The findings support the need for a holistic implementation framework, incorporating financial investment, human resource development, legal alignment, and strategic management in order to enable a secure and effective digital transformation of the accounting function.

The results of this study provide a theoretical foundation for further empirical research and offer practical guidance for organisations seeking to develop and implement a strategy for the digitalisation of their accounting systems.

Keywords: accounting, artificial intelligence (AI), innovation, integration, information systems, digital transformation.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій зумовлює трансформаційні зміни в різних сферах економічної діяльності, зокрема й у сфері бухгалтерського обліку. Одним із ключових напрямів таких перетворень є впровадження технологій штучного інтелекту (ШІ) в облікові інформаційні системи, що відкриває нові можливості для автоматизації, оптимізації й переосмислення традиційних підходів до ведення облікових процесів. Бухгалтерський облік більше не є суто механічним інструментом фіксації господарських операцій, а поступово перетворюється на динамічну інформаційно-аналітичну платформу, яка відіграє важливу роль у прийнятті управлінських рішень. Поєднання можливостей штучного інтелекту з функціоналом облікових систем дає змогу формувати нове покоління інтелектуальних систем управління.

У цьому контексті зростає актуальність проведення комплексного дослідження як переваг, так і викликів впровадження штучного інтелекту в облікові інформаційні системи. Проблематика впровадження штучного інтелекту в інформаційні системи бухгалтерського обліку є складною, багатовимірною та надзвичайно актуальною. Вона охоплює як технічні аспекти реалізації ШІ-рішень, так і соціально-економічні, етичні та професійні наслідки

цього процесу. Системне наукове дослідження у цьому напрямі дозволить виявити найефективніші шляхи інтеграції інновацій у практику бухгалтерського обліку, підвищити конкурентоспроможність підприємств і сприяти формуванню нової парадигми фінансового управління в умовах цифрової трансформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом науковці та практики все більше уваги приділяють дослідженням інтеграції інформаційних бухгалтерських рішень з інтелектуальними алгоритмами, що дозволяє автоматизувати рутинні процеси, отримувати глибоку аналітику, запобігати маніпуляціям і шахрайству, приймати оптимальні управлінські рішення.

Дослідження інтеграції штучного інтелекту у практику фінансового обліку проведено В. Канапарті, яка акцентувала увагу на синергійному ефекті поєднання технологій штучного інтелекту, машинного навчання та блокчейну, дійшовши висновку, що їх комплексне використання сприяє зниженню витрат, підвищенню точності облікових даних та прискоренню облікових процесів [12].

Операційну ефективності та етичні виклики для професійних бухгалтерів при впровадженні ШІ досліджено у працях Септаріної П. [17]. Костенко Ю. О., Лайчук С. М., Косташ Т. В. виокремили механізми використання ШІ для оптимізації процесів обліку та звітності в українських компаніях [1]. Одонкор Б. і співавтори розглядають інтеграцію ШІ в систему бухгалтерського обліку та вплив цих інновацій на фінансовий ринок США [14].

Дослідження штучного інтелекту як каталізатора трансформаційних перетворень у галузі бухгалтерського обліку здійснювали Правдюк Н.Л., Правдюк М.В. [3]. Автори запропонували комплекс заходів, які включають розробку стратегії впровадження ШІ, підвищення кваліфікації бухгалтерів, інтеграцію ШІ в облікові системи, популяризацію успішних практик, залучення персоналу до впровадження технологій та забезпечення відкритої комунікації на всіх етапах впровадження ШІ в систему бухгалтерського обліку [3].

Аналізуючи напрацювання дослідників, варто зазначити, що впровадження штучного інтелекту в інформаційні системи бухгалтерського обліку супроводжується низкою концептуальних та практичних викликів, що обумовлює потребу у системному дослідженні потенційних ризиків, бар'єрів і обмежень, пов'язаних з цим процесом.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз сучасних підходів інтеграції інформаційних бухгалтерських рішень з інтелектуальними алгоритмами, що дозволить визначити ключові переваги та ризики такого впровадження, а також окреслити перспективи розвитку інтелектуалізованих облікових технологій у контексті цифрової трансформації.

В рамках дослідження інтеграції штучного інтелекту в облікові інформаційні системи та виявлення загроз і перспектив розвитку, використовувались методи наукового пізнання: аналіз, синтез, групування, спостереження, індукція, дедукція.

Метод аналізу дозволив детально дослідити ШІ-продукти та інструменти, які на сьогодні пропонують найбільші світові компанії. Синтез використовувався для узагальнення отриманих результатів з метою формування



цілісного уявлення про інтеграційні можливості штучного інтелекту. За допомогою методу групування розроблено класифікацію викликів інтеграції ШІ у облікову практику та здійснено їх аналітичний опис. Спостереження використовувалося для фіксації поточних тенденцій і практик упровадження ШІ в облікову практику на рівні світового досвіду.

Індуктивний метод застосовувався для формування загальних висновків на основі окремих емпіричних фактів, прикладів інтеграції застосування ШІ. У свою чергу, дедукція дала змогу вивести власні положення щодо переваг та ризиків застосування інтелектуальних технологій, ґрунтуючись на загальних закономірностях цифрової трансформації облікових процесів.

Комплексне використання зазначених методів забезпечило системність дослідження, дозволило сформулювати обґрунтовані висновки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технології штучного інтелекту, зокрема машинне навчання, обробка природної мови та аналітика великих даних, відкривають нові можливості для автоматизації рутинних процесів, підвищення точності фінансових операцій та оперативного прийняття управлінських рішень. Завдяки впровадженню штучного інтелекту, бухгалтерські системи перетворюються від суто виконання облікових функцій до інтелектуальних інструментів підтримки бізнес-процесів. Інтеграція штучного інтелекту докорінно трансформує бухгалтерську галузь, змінюючи традиційні підходи та стандартизовані робочі процеси.

Дослідження Інституту Томсона Рейтерса засвідчують, що все більше кількість респондентів інтегрують (ШІ) у професійну діяльність. Так, відповідно до Звіту про генеративний штучний інтелект у професійних послугах за 2025 рік 21% податкових, аудиторських та бухгалтерських фірм заявляють, що використовують (ШІ) у професійній діяльності, порівняно з 8% у 2024 році (рис. 1). Крім того, 13% опитаних облікових фахівців описують (ШІ) як один з інструментів оптимізації облікових процесів, і майже всі галузі очікують, що інтеграція ШІ в облікові інформаційні системи значно зросте протягом наступних п'яти років [4].

За даними досліджень Mordor Intelligence, прогнозується, що впровадження штучного інтелекту в бухгалтерському секторі зростатиме на 30% щорічно з 2025 по 2030 рік. Таке швидке зростання свідчить про визнання галуззю трансформаційного потенціалу штучного інтелекту в оптимізації облікових процесів та покращенні процесу прийняття рішень. Розмір ринку штучного інтелекту в бухгалтерському обліку оцінюється в 6,68 млрд. доларів США у 2025 році та, як очікується, досягне 37,60 млрд. доларів США до 2030 року зі середньорічним темпом зростання 41,27% протягом прогнозованого періоду (2025-2030) [5].

Все більше компаній заявляють про потребу у впровадженні інновацій у бізнес-процеси на базі ШІ.

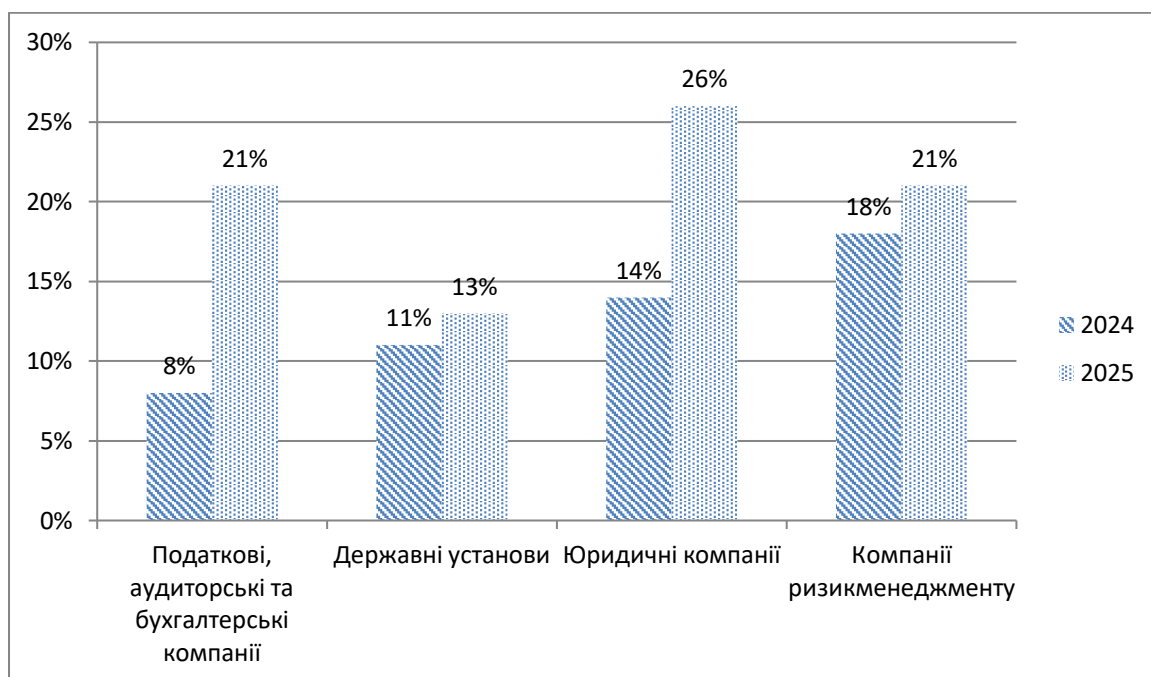


Рис. 1. Інтеграція ШІ у професійну діяльність за даними Звіту про генеративний штучний інтелект у професійних послугах за 2025 рік [4].

На світовому ринку найбільшими компаніями, які пропонують розробки щодо інтеграції штучного інтелекту в облікові інформаційні системи є: Xero Limited, Intuit Inc. (QuickBooks), Sage Group PLC, SAP SE, Epicor Software Corporation, Oracle Corporation, Zoho Corporation, Google LLC, Microsoft Corporation, IBM Corporation, SMACC GmbH, Botkeeper Inc., VIC.ai Inc.

Таблиця 1.

ТОП-10 найбільших світових компаній, які пропонують розробки щодо інтеграції штучного інтелекту в облікові інформаційні системи

Компанія	ШІ-продукти / Інструменти	Інтеграції ШІ в інформаційні системи бухгалтерського обліку
 Xero Limited	Xero Analytics+, JAX, інтеграція з Beam AI	пропонує ряд ШІ-інструментів, які інтегруються в облікові інформаційні системи та дають можливість забезпечувати швидку обробку великих масивів даних, автоматичне зведення банківських транзакцій, обробку рахунків, створення звітів тощо.
 Intuit Inc. (QuickBooks)	Intuit Assist, AI-агенти (Accounting Agent, Payments Agent)	Компанія Intuit Inc., яка розробляє програмне забезпечення для ведення бухгалтерського обліку, випустила серію оновлень на базі штучного інтелекту для свого флагманського продукту QuickBooks. В QuickBooks інтегровано ШІ-асистента, здатного автоматично генерувати рахунки, розпізнавати витрати з документів, надавати нагадування про оплату, категоризувати транзакції та

Компанія	III-продукти / Інструменти	Інтеграції III в інформаційні системи бухгалтерського обліку
 Sage Group PLC	Sage Copilot, AI у Sage Intacct, Sage 50	проводити звітку рахунків. Компанія Sage Group PLC розробила Sage AI (у тому числі Copilot) для автоматизації обробки рахунків, пошуку помилок, прогнозування та аналітики.
 SAP SE	SAP Business AI, AI в S/4HANA	Компанія SAP SE пропонує SAP Business AI та вбудований III у SAP S/4HANA для автоматизації та оптимізації фінансові процеси, автоматизації формування фінансових звітів, управління ризиками, виявлення випадків шахрайства, прогнозування транзакцій, оптимізації закриття фінансових періодів, проведення інвестиційного аналізу тощо.
 Epicor Software Corporation	Epicor AI/ML, Prism AI, ECM	Компанія Epicor Software Corporation пропонує Epicor ECM та FP&A, в яких використовує III для автоматичного розпізнавання документів (рахунки, замовлення), класифікації, планування та оптимізації запасів, аналітики та агентських III у Epicor Prism для функцій ERP (фінанси, ланцюги постачання).
 Oracle Corporation	AI Text Enhance, Bill Capture, SuiteScript GenAI API	Oracle – це одна з найбільших американських корпорацій, розробників систем керування базами даних, а також ERP-систем. Корпорація пропонує вбудований III по всій ERP-системі: Text Enhance, Bill Capture, AI-агенти, SuiteScript Generative AI API, NetSuite Expert.
 Zoho Corporation	Zia AI в Zoho Books, інтеграція з Beam AI	Zoho корпорація пропонує вбудований III-асистент у Zoho Books, який може створювати рахунки-фактури на основі попередньо визначених критеріїв, забезпечуючи своєчасне та точне виставлення рахунків, отримувати та відображати деталі рахунків-фактур, забезпечуючи швидкий доступ до облікових даних, автоматично реєструвати витрати, забезпечуючи точне відстеження та звітність про фінансові витрати, автоматично виправляти некатегоризовані транзакції, здійснювати аналіз договорів, забезпечувати AP/AR-автоматизацію та нарощування продуктивності.
 Google LLC	Gemini (Workspace AI), Google Cloud ML	Компанія пропонує цілий ряд III-асистентів, які інтегровані в облікові інформаційні системи і забезпечують перетворення довгих документів у резюме, підтримки моделювання й аналізу облікових даних, створення фінансових звітів тощо.

Компанія	ІІІ-продукти / Інструменти	Інтеграції ІІІ в інформаційні системи бухгалтерського обліку
 Microsoft Microsoft Corporation	Microsoft Copilot (Office 365), інтеграції з партнерами (EY, Grant Thornton)	Компанія пропонує ІІІ-асистентів для обробки звітів, проведення фінансового аналізу автоматизації аудиту.
 botkeeper The Future of Bookkeeping Botkeeper Inc.	Botkeeper AI	Компанія пропонує повну AI-бухгалтерію: обробка транзакцій, звітність, контроль помилок тощо.

Сформовано за джерелами [7, 9, 10, 11, 13, 15, 16, 19]

Провідні компанії інвестують значні кошти у дослідження та розробки щодо інтеграції ІІІ в облікові інформаційні системи, щоб покращити свої пропозиції та досягнути кращої ефективності. Ці компанії стимулюють інновації шляхом інтеграції передових можливостей штучного інтелекту, таких як машинне навчання, обробка природної мови та автономна обробка, у свої інтелектуальні бухгалтерські програмні рішення. Лідери ринку зосереджуються на розробці помічників та копілотів на базі штучного інтелекту для покращення автоматизації та можливостей прийняття рішень у бухгалтерських процесах [6].

Сьогодні ІІІ використовують в бухгалтерському обліку для обробки та звірка рахунків-фактур, виявлення помилок, ведення бухгалтерського обліку, здійснення фінансового аналізу, бюджетування та планування, оптимізації оподаткування тощо.

Для забезпечення якісної інтеграції ІІІ в інформаційні облікові системи, потрібно розуміти їх переваги та загрози.

Канапарті В. [12] виділяє наступні переваги інтеграції ІІІ в облікові інформаційні системи (рис.2):

Автоматизація вхідних даних передбачає, що використання ІІІ дозволяє розпізнавати, вилучати та опрацьовувати облікову інформацію з первинних документів (рахунки-фактури, квитанції, чеки, накладні, банківські виписки, акти тощо) та вводити в ERP-систему, формуючи базу даних. Це значно заощаджує час опрацювання первинних документів та дає можливість уникнення помилок.

Виявлення помилок та шахрайства значить, що штучний інтелект здатний ідентифікувати аномалії в облікових даних та виявляти розбіжності, неточності, помилки, шахрайство.

Враховуючи історичні дані та тенденції розвитку подій, ІІІ-інструменти можуть здійснювати аналіз фінансових даних та передбачати майбутні тенденції і результати, що допомагає при прийнятті стратегічних управлінських рішень.

Здійснення ІІІ оцінки ризиків та управління ними. Штучний інтелект може ідентифікувати та здійснити оцінку ризиків пов'язаних з інвестиціями, позиками та іншими фінансовими операціями.

Штучний інтелект може бути персоналізованим фінансовим радником або консультантом.

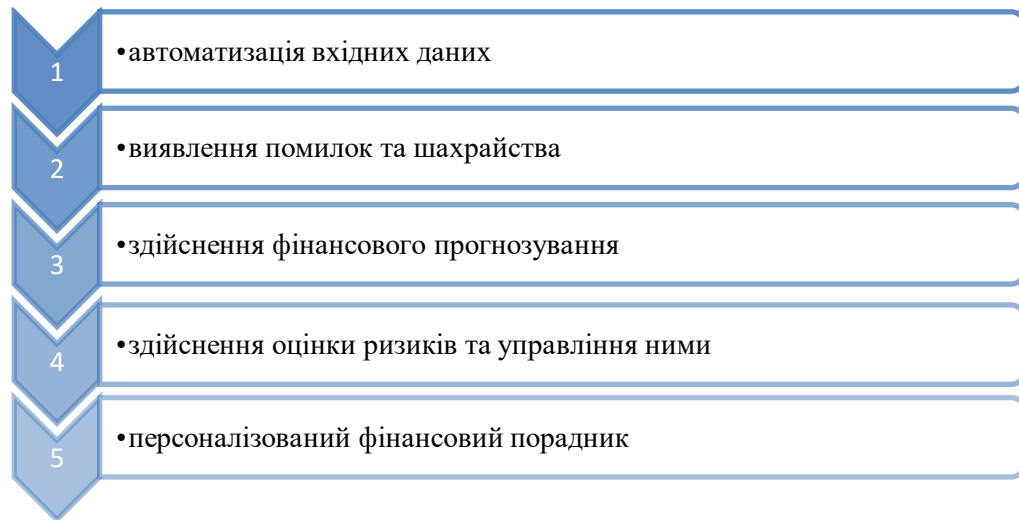


Рис. 2. Переваги інтеграції ШІ в облікові інформаційні системи за Канапарті В. [12]

Анселл А. акцентує увагу, що використання інструментів штучного інтелекту забезпечує точність облікових даних та зменшення людського фактору. Автоматизуючи рутинні та трудомісткі облікові завдання, зростає ефективність бухгалтерських робочих процесів та скорочується час бухгалтерського циклу обробки документів і формування звітності. Інструменти штучного інтелекту покращують процес прийняття рішень в бухгалтерському обліку завдяки дієвим та своєчасним аналітичним даним [6].

Костенко Ю. О., Лайчук С. М., Косташ Т. В. також зазначають, що алгоритми ШІ демонструють високу точність, яка може перевищувати людську, оскільки автоматизовані системи здатні обробляти значні масиви даних із мінімальною ймовірністю помилки [1]. Додатково автори розглядають наступні можливості та переваги використання технологій ШІ в бухгалтерському обліку: автоматизація, аналіз, детекція, прогнозування, швидкість, оптимізація, безпека.

Ключовою перевагою інтеграції ШІ в облікові інформаційні системи є оперативна ефективність [17]. Оперативна ефективність проявляється у значному зниженні операційних витрат. Інтеграція штучного інтелекту в облікові процеси сприяє делегуванню повторюваних операцій автоматизованим системам, що дозволяє зосередити людський капітал на завданнях вищого рівня - таких як стратегічне планування, інтерпретація фінансових показників та оптимізація бізнес-моделей. Така автоматизація не лише знижує витрати на оплату праці та навчання персоналу, а й підвищує достовірність облікових даних за рахунок мінімізації ризиків, пов'язаних із людським фактором при опрацюванні з великими масивами облікової інформації.

Штучний інтелект в даному випадку виступає не як технічний інструмент, а стає ключовим елементом фундаментальної цифрової трансформації сучасного

бухгалтерського обліку, що призводить до зміни парадигми від традиційного обліку до більш інтелектуальних та адаптивних практик.

Важливою перевагою інтеграції ІІІ в облікові інформаційні системи є технологія ІІІ. Завдяки здатності штучного інтелекту виконувати миттєвий та безперервний аналіз даних, облікова інформація може бути оброблена і представлена в режимі реального часу, без необхідності чекати на традиційні періодичні звітні цикли. Це дозволяє керівництву отримувати доступ до точних та актуальних даних у режимі реального часу та дозволяє швидше і більш обґрунтовано приймати управлінські рішення. Швидкість і точність інформації є важливий актив для компаній у підтримці їхньої конкурентоспроможності та операційної гнучкості. Використання технологій ІІІ в облікових системах дає можливість суттєво заощадити робочий час та спрямувати його використання на виконання більш стратегічних завдань. Так, за дослідженнями від Карбон, використання ІІІ в бухгалтерському обліку дає можливість заощадити в середньому 56 хвилин робочого часу на день, або 18 годин на місяць [18].

Основні переваги інтеграції інформаційних бухгалтерських рішень з інтелектуальними алгоритмами наведено в табл. 2.

Таблиця 2.

Переваги інтеграції інформаційних бухгалтерських рішень з інтелектуальними алгоритмами

№	Перевага інтеграції ІІІ	Опис
1	Автоматизація стандартних бухгалтерських процедур	Технології ІІІ дозволяє автоматизувати повторювані завдання, такі як обробка первинних документів, введення даних, формування бухгалтерських господарських операцій, що значно зменшує трудомісткість процесів
2	Мінімізація помилок	Алгоритми машинного навчання забезпечують високу точність обробки даних та знижують ризик людських помилок, які часто виникають при ручному введенні або опрацюванні інформації, таким чином підвищуючи достовірність облікових записів.
3	Звітність у реальному часі	Завдяки здатності ІІІ обробляти дані без затримок, можлива генерація звітів у режимі реального часу, що усуває залежність від традиційних періодичних циклів закриття періодів.
4	Виявлення шахрайства та аномалій	ІІІ здатен ідентифікувати нетипові транзакції та поведінкові шаблони, що свідчать про ймовірні порушення або шахрайство, забезпечуючи підвищену безпеку фінансових даних
5	Прогнозування та аналітика	На основі накопичених облікових і операційних даних ІІІ-моделі можуть прогнозувати майбутні фінансові показники, виявляти ризики та формувати аналітичні сценарії для планування.
6	Оптимізація витрат на персонал	Зменшення обсягу ручної роботи знижує потребу в великій кількості облікового персоналу, а також витрати на їх навчання та професійний супровід при виконанні однотипних завдань



№	Перевага інтеграції ШІ	Опис
7	<i>Підвищення продуктивності працівників</i>	Вивільнений завдяки автоматизації час може бути спрямований на виконання складніших аналітичних, управлінських і консалтингових функцій, що підвищує роль бухгалтерського судження при виконанні обов'язків бухгалтера.
8	<i>Масштабованість та адаптивність</i>	ШІ-системи легко налаштовуються відповідно до зростання обсягу транзакцій або розширення бізнесу, забезпечуючи гнучкість облікової функції без потреби у повній перебудові системи
9	<i>Підтримка управлінських рішень</i>	Завдяки швидкому аналізу великої кількості фінансових показників ШІ формує аналітичну базу для обґрунтованих управлінських рішень на стратегічному й тактичному рівнях
10	<i>Посилення конкурентоспроможності</i>	Комбінація швидкості, точності та нижчих витрат дозволяє компаніям швидше реагувати на ринкові зміни й утримувати лідерські позиції

Сформовано за джерелами [1, 3, 4, 5, 9, 12]

Таким чином, автоматизація процесів за допомогою штучного інтелекту може заощадити час і фінансові ресурси, автоматизуючи рутинні завдання, звільняючи працівників для зосередження на стратегічних ініціативах та дозволяючи підприємствам підвищувати продуктивність і прибутки, одночасно скорочуючи витрати. Завдяки здатності ШІ до обробки великих обсягів даних у реальному часі, розпізнавання закономірностей, прогнозування фінансових показників та виявлення аномалій, відбувається суттєве підвищення продуктивності та точності облікових процесів.

Попри очевидні переваги, процес інтеграції ШІ в облікові інформаційні системи супроводжується низкою викликів і ризиків, які потребують їх виявлення та упередження.

Так, Орлов І. [2] у своїх дослідженнях акцентує увагу на низці суттєвих викликів, що супроводжують процес інтеграції штучного інтелекту в інформаційні системи обліку. Серед основних перешкод автор виокремлює: значні фінансові витрати, пов'язані з впровадженням та підтримкою ШІ-рішень; нормативно-правові бар'єри, що зумовлені відсутністю чітко сформульованої регуляторної бази; технічні обмеження, пов'язані з інфраструктурною несумісністю та необхідністю адаптації існуючих систем; дефіцит висококваліфікованих фахівців, спроможних працювати на стику бухгалтерського обліку та інтелектуальних технологій; ризики порушення конфіденційності інформації в умовах обробки великих обсягів чутливих даних; складність інтеграції, моніторингу та регулярного оновлення ШІ-модулів; зростаючу залежність підприємства від алгоритмічних рішень, що може знижувати гнучкість управлінських процесів.

У своїх працях Костенко Ю. О., Лайчук С. М. та Косташ Т. В. [1] окреслюють комплекс загроз, що супроводжують впровадження технологій штучного інтелекту в бухгалтерські інформаційні системи. Зокрема, автори

наголошують на ризиках порушення інформаційної безпеки, зумовлених обробкою конфіденційної фінансової інформації в межах інтелектуальних систем. Одним із ключових стримувальних чинників також виступають високі початкові витрати, пов'язані з придбанням відповідного програмного забезпечення, модернізацією інфраструктури та навчанням персоналу. Суттєвою загрозою вважається надмірна залежність від автоматизованих рішень, що потенційно може призвести до зниження рівня управлінського контролю та втрати розуміння критично важливих аспектів фінансово-господарської діяльності. Додатково, недостатній рівень технічної підготовки персоналу або обмеженість технологічних ресурсів ускладнюють повноцінне та ефективне використання інструментів ІІІ в практиці обліку.

Автори також звертають увагу на проблему алгоритмічної упередженості, яка здатна впливати на точність фінансових прогнозів і аналітичної звітності. Крім того, впровадження інновацій часто стикається з організаційним опором персоналу, зумовленим побоюваннями щодо можливих змін у професійній ролі або втрати робочих місць. Окремо виділяється труднощі технічної інтеграції ІІІ з існуючими обліковими платформами, що вимагає додаткових часових і фінансових витрат на адаптацію систем.

Таким чином, автори підкреслюють, що ефективне впровадження ІІІ в бухгалтерський облік вимагає не лише технічної готовності, а й комплексного підходу до управління змінами, підвищення цифрової грамотності персоналу та формування нових підходів до ризик-менеджменту.

Правдюк Н. Л. і Правдюк М. В. особливу увагу приділяють загрозі зростання безробіття серед бухгалтерів-практиків та зосереджують дослідження на поглибленому аналізі соціальних наслідків впровадження ІІІ в облікову сферу, розширюючи уявлення про потенційні загрози шляхом включення людського фактору, правової невизначеності та витрат на обслуговування [3].

Узагальнюючи дослідження науковців, можна виділити наступні групи викликів і ризиків інтеграції технологій ІІІ в облікові інформаційні системи:

- ✓ технічні;
- ✓ економічні;
- ✓ регуляторні;
- ✓ етичні виклики;
- ✓ кадрові та соціальні;
- ✓ управлінські та організаційні;
- ✓ безпека та конфіденційність.

Технічні виклики. Інтеграція штучного інтелекту в бухгалтерські інформаційні системи супроводжується низкою технічних труднощів. Зокрема, складність інтеграції з наявними (часто застарілими) обліковими платформами потребує модернізації інфраструктури та додаткових витрат. Важливою проблемою є обмеженість технічних ресурсів підприємств, що ускладнює розгортання ІІІ-рішень. Ефективність моделей також значною мірою залежить від якості та структурованості вхідних даних, яка на практиці часто є недостатньою. Крім того, необхідність регулярного оновлення та супроводу



алгоритмів потребує фахових ресурсів і безперервного моніторингу, аби уникнути деградації точності результатів. Також спостерігається обмежена масштабованість, що ускладнює адаптацію систем до зростаючих обсягів облікової інформації.

Економічні виклики. Інтеграція штучного інтелекту в облікові інформаційні системи супроводжується значними фінансовими витратами, насамперед на придбання програмного забезпечення, оновлення інфраструктури та підготовку персоналу. Окрім стартових інвестицій, підприємства стикаються з постійними витратами на технічне обслуговування, оновлення моделей та підтримку інформаційної безпеки. Суттєвим бар'єром є непрогнозованість термінів окупності, що ускладнює планування впровадження в межах коротко- або середньострокових фінансових стратегій. У випадках неефективної інтеграції або відсутності чіткої стратегії цифровізації витрати можуть перевищувати очікувані вигоди.

Регуляторні виклики. Одним із ключових стримувальних чинників впровадження штучного інтелекту в бухгалтерський облік є відсутність належного нормативно-правового регулювання. На сьогодні в більшості країн бракує чітко сформульованих стандартів, які б регламентували порядок використання ШІ в обліковій практиці, зокрема щодо правової відповідальності за автоматизовані рішення, критеріїв їх надійності.

Виникають складнощі з ідентифікацією суб'єкта відповідальності у разі помилок, пов'язаних з автоматизованою обробкою фінансової інформації. Також не визначено механізми верифікації рішень, отриманих із використанням алгоритмів, які функціонують за принципом "чорної скриньки" [8], що ускладнює процес контролю та перевірки.

Крім того, відсутність регуляторних положень щодо захисту облікових даних, що обробляються в ШІ-системах, створює додаткові ризики порушення конфіденційності та прав суб'єктів інформації.

Етичні виклики. Використання штучного інтелекту в бухгалтерському обліку порушує низку етичних питань, пов'язаних із справедливістю, відповідальністю та довірою до автоматизованих рішень. Одним із ключових викликів є алгоритмічна упередженість, яка може спричинити викривлення результатів фінансового аналізу, прогнозування або класифікації даних. Таке упередження часто є наслідком неякісних або неповних навчальних вибірок.

Кадрові та соціальні виклики. Особливого значення набуває питання готовності бухгалтерського персоналу до взаємодії з інтелектуальними системами. Успішна інтеграція ШІ потребує не лише технологічних рішень, а й відповідного рівня цифрової грамотності, навичок роботи з аналітичними інструментами та розуміння принципів функціонування алгоритмів ШІ. Це вимагає трансформації освітніх програм, підвищення кваліфікації працівників, а також формування культури постійного професійного розвитку.

Дослідження SnapLogic показує, що хоча 93% організацій у США та Великій Британії вважають штучний інтелект та машинне навчання головними бізнес-пріоритетами, понад половина (51%) не має кваліфікованих спеціалістів,

необхідних для втілення цих стратегій у життя. Цей дефіцит спеціалістів особливо помітний у розробці та підтримці інфраструктури, готової до використання штучного інтелекту, яка вимагає ефективного управління даними, надійної обчислювальної потужності та здатності обробляти різні обсяги даних. Дослідження Інституту управлінських бухгалтерів показує, що 38% респондентів визначають людський фактор як основну перешкоду для успішних ініціатив у сфері штучного інтелекту [5].

В той же час, виникають ризики втрати робочих місць серед бухгалтерів, які виконують рутинні облікові операції. Оскільки фокус зміщується від рутинного введення даних до аналітики, управлінського обліку й роботи з інформаційними системами.

Управлінські та організаційні виклики. Впровадження штучного інтелекту в облікову діяльність створює низку управлінських та організаційних викликів, які впливають на ефективність трансформації облікових процесів. Одним із ключових ризиків є надмірна залежність від автоматизованих рішень, що може призвести до зниження управлінського контролю та втрати глибокого розуміння фінансових операцій.

Особливу складність становить інтерпретація результатів, отриманих за допомогою непрозорих (неінтерпретованих) моделей, що ускладнює їх використання у процесі прийняття рішень та верифікації. Відсутність прозорих механізмів пояснення результатів створює загрозу втрати довіри до системи.

Крім того, підприємства часто не мають чітких критеріїв оцінки ефективності впроваджених ШІ-рішень, таких як ключові показники продуктивності (КРІ), що ускладнює стратегічне планування та моніторинг результатів. Також відсутність внутрішніх політик і структур управління ШІ може призвести до хаотичного впровадження технологій без належного контролю й координації.

Безпека та конфіденційність. Використання штучного інтелекту в облікових системах пов'язане з підвищеними ризиками порушення конфіденційності та інформаційної безпеки. Оскільки ШІ обробляє великі обсяги чутливої фінансової інформації, зростає ймовірність витоку, несанкціонованого доступу або маніпуляцій даними.

Суттєву загрозу становлять кіберзагрози, зокрема атаки на алгоритми, підміна навчальних даних (data poisoning) та злам систем. Водночас багато ШІ-рішень не мають вбудованих механізмів захисту, що підвищує їхню вразливість.

Також проблемою є відсутність чітких політик захисту персональних і фінансових даних, що може призводити до порушення законодавчих норм і втрати довіри користувачів.

Отже, безпечне впровадження ШІ вимагає розробки внутрішніх протоколів безпеки, дотримання міжнародних стандартів конфіденційності та використання сучасних засобів кіберзахисту.

Водночас, інтеграція штучного інтелекту в облікові інформаційні системи відкриває широкі перспективи для трансформації бухгалтерського обліку, підвищення його ефективності, точності та аналітичного потенціалу. Передусім,



йдеться про автоматизацію рутинних процесів, таких як обробка первинної документації, класифікація витрат, формування звітності та контроль транзакцій, що дозволяє значно скоротити трудозатрати та мінімізувати людський фактор.

ІІІ сприяє реалізації концепції безперервного обліку, забезпечуючи звітність у режимі реального часу та оперативне виявлення відхилень, аномалій і потенційних шахрайських дій. Це підвищує рівень прозорості та довіри до фінансової інформації.

Крім того, використання інтелектуальних алгоритмів розширює можливості фінансового прогнозування, сценарного аналізу, оцінки ризиків і підтримки управлінських рішень. Впровадження технологій машинного навчання дозволяє виявляти закономірності в масивах облікових даних, формувати аналітичні інсайти та оптимізувати фінансові стратегії підприємств.

У перспективі, розвиток ІІІ в обліку сприятиме впровадженню адаптивних, гнучких та самонавчальних систем, здатних до масштабування і персоналізації під потреби конкретного бізнес-середовища.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інтеграція штучного інтелекту в бухгалтерські інформаційні системи є одним із найперспективніших напрямів трансформації системи бухгалтерського обліку в цілому. Застосування інтелектуальних алгоритмів дозволяє не лише автоматизувати обробку облікової інформації, а й підвищити ефективність та якість прийняття рішень.

Разом з тим, за результатами досліджень, нами виявлено низку викликів, що стримують повноцінне впровадження інтелектуальних технологій у систему бухгалтерського обліку. До основних належать технічна складність інтеграції, високі економічні витрати, недосконалість нормативно-правового забезпечення, ризики інформаційної безпеки та конфіденційності, обмеженість цифрових компетентностей персоналу, а також етичні дилеми, пов'язані з непрозорістю алгоритмів та автоматизованим прийняттям рішень.

Усі ці фактори зумовлюють необхідність системного, стратегічно вивіреного підходу до інтеграції ІІІ в облікову практику, який має включати не лише технічну модернізацію, але й нормативне оновлення, адаптацію кадрової політики та впровадження принципів прозорості, підзвітності та етичності в цифровому середовищі.

Виходячи з цього, інтеграція ІІІ в облікові системи має здійснюватися поетапно, з урахуванням технічної, правової та етичної готовності організаційного середовища, що дозволить мінімізувати ризики та забезпечити стійкий ефект від цифрової трансформації обліку.

Ураховуючи необхідність поетапного впровадження штучного інтелекту в облікові інформаційні системи, перспективними напрямами подальших досліджень є аналіз етичних засад впровадження інтелектуальних технологій в систему бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Костенко Ю. О., Лайчук С. М., Косташ Т. В. Використання штучного інтелекту для оптимізації процесів обліку та звітності в українських компаніях. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. (8). doi:<https://doi.org/10.5281/zenodo.14950287>
2. Орлов І. В. Вплив штучного інтелекту на організацію бухгалтерського обліку та оподаткування підприємства. *Актуальні питання економічних наук*. (7). 2025. doi:<https://doi.org/10.5281/zenodo.14768343>
3. Правдюк Н.Л., Правдюк М.В. Штучний інтелект як каталізатор трансформаційних процесів у бухгалтерському обліку. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2024. № 1 (67). С. 69-83. doi: 10.37128/2411-4413-2024-1-5
4. 2025 Generative AI in Professional Services Report. URL: <https://www.thomsonreuters.com/content/dam/ewp-mm/documents/thomsonreuters/en/pdf/reports/2025-generative-ai-in-professional-services-report-tr5433489-rgb.pdf>
5. AI In Accounting Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2025 - 2030). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/artificial-intelligence-in-accounting-market>
6. Ansell A. The real benefits of Artificial Intelligence (AI) in accounting. URL:https://silverfin.com/en-gb/resources/the-real-benefits-of-ai/?utm_source=chatgpt.com
7. Artificial Intelligence. Transforming ERP from a System of Record to a System of Action. https://www.epicor.com/en-us/solutions/technology/people-centric-ai/?utm_source=chatgpt.com
8. Bathaee Yavar. The Artificial Intelligence back Box and the Failure of Intent and Causation. *Harvard Journal of Law & Technology* Volume 31, Number 2 Spring 2018. pp. 906-910. URL:https://jolt.law.harvard.edu/assets/articlePDFs/v31/The-Artificial-Intelligence-Black-Box-and-the-Failure-of-Intent-and-Causation-Yavar-Bathaee.pdf?utm_source=chatgpt.com
9. Endler M. Do the numbers: How AI is helping revolutionize accounting. URL: https://cloud.google.com/blog/products/ai-machine-learning/digits-is-revolutionizing-accounting-with-google-cloud-ml?utm_source=chatgpt.com
10. How your accounting practice can leverage AI. URL: https://www.xero.com/us/accountant-bookkeeper-guides/ai-in-accounting/?utm_source=chatgpt.com
11. Intuit rolls out AI QuickBooks enhancements as CEO eyes AI agents URL: https://www.cfodive.com/news/intuit-ai-quickbooks-enhancements-ceo-eyes-ai-agents/733832/?utm_source=chatgpt.com
12. Kanaparthi, V. Exploring the impact of blockchain, AI, and ML on financial accounting efficiency and transformation. In *International Conference on Multi-Strategy Learning Environment*. January 2024, pp. 353-370. Singapore: Springer Nature Singapore. URL: <https://arxiv.org/pdf/2401.15715>
13. NetSuite Applications Suit. URL: https://docs.oracle.com/en/cloud/saas/netsuite/ns-online-help/article_6154359425.html#subsect_0509104220
14. Odonkor B., Kaggwa S., Ugomma Uwaoma Prisca, Olanipekun Hassan Azeez, Oluwatoyin Ajoke Farayola Integrating artificial intelligence in accounting: a quantitative economic perspective for the future of U.S. financial markets. *Finance & Accounting Research Journal*. Vol. 6 No. 1 (2024). pp.56-78. DOI:<https://doi.org/10.51594/farj.v6i1.723>
15. Sage Copilot. Your dedicated AI-powered finance assistant. URL: https://www.sage.com/en-us/sage-copilot/?utm_source=chatgpt.com
16. SAP Business AI. URL: https://www.sap.com/ukraine/index.html?geotargeting_redirect=true
17. Sofianti, S. P. D. AI Integration in Accounting: Operational Efficiency Implications and Ethical Challenges for Professional Accountants. *Oikonomia : Journal of Management Economics and Accounting*, 2025. 2(3), pp.73–88. DOI <https://doi.org/10.61942/oikonomia.v2i3.357> URL: <https://jurnalhafasy.com/index.php/oikonomia/article/view/357>
18. The State of AI in Accounting Report 2025. URL: <https://karbonhq.com/resources/state-of-ai-accounting-report-2025/>
19. Zoho Books. URL: https://beam.ai/integrations/zoho%20books?utm_source=chatgpt.com



References

1. Kostenko, Yu. O., Laichuk, S. M., Kostash, T. V. (2025). Vykorystannia shchuchnoho intelektu dlia optymizatsii protsesiv obliku ta zvitnosti v ukrainskykh kompaniiakh. [The Use of Artificial Intelligence for Optimising Accounting and Reporting Processes in Ukrainian Companies]. *Aktualni pytannia ekonomichnykh nauk.* (8). doi:<https://doi.org/10.5281/zenodo.14950287> [in Ukrainian].
2. Orlov, I. V. (2025). Vplyv shchuchnoho intelektu na orhanizatsiiu bukhhalterskoho obliku ta opodatkovannia pidpriemstva. [The Impact of Artificial Intelligence on the Organisation of Accounting and Taxation in Enterprises]. *Aktualni pytannia ekonomichnykh nauk.* (7). doi:<https://doi.org/10.5281/zenodo.14768343> [in Ukrainian].
3. Pravdiuk, N.L., Pravdiuk, M.V. (2024) Shchuchnyi intelekt yak katalizator transformatsiinykh protsesiv u bukhhalterskomu obliku. [Artificial Intelligence as a Catalyst for Transformational Processes in Accounting]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky.* № 1 (67). S. 69-83. doi: 10.37128/2411-4413-2024-1-5 [in Ukrainian].
4. 2025 Generative AI in Professional Services Report. URL: <https://www.thomsonreuters.com/content/dam/ewp-m/documents/thomsonreuters/en/pdf/reports/2025-generative-ai-in-professional-services-report-tr5433489-rgb.pdf>
5. AI In Accounting Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2025 - 2030). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/artificial-intelligence-in-accounting-market>
6. Ansell A. The real benefits of Artificial Intelligence (AI) in accounting. URL:https://silverfin.com/en-gb/resources/the-real-benefits-of-ai/?utm_source=chatgpt.com
7. Artificial Intelligence. Transforming ERP from a System of Record to a System of Action. https://www.epicor.com/en-us/solutions/technology/people-centric-ai/?utm_source=chatgpt.com
8. Bathaee Yavar. The Artificial Intelligence back Box and the Failure of Intent and Causation. *Harvard Journal of Law & Technology.* Volume 31, Number 2 Spring 2018. pp. 906-910. URL:https://jolt.law.harvard.edu/assets/articlePDFs/v31/The-Artificial-Intelligence-Black-Box-and-the-Failure-of-Intent-and-Causation-Yavar-Bathaee.pdf?utm_source=chatgpt.com
9. Endler M. Do the numbers: How AI is helping revolutionize accounting. URL: https://cloud.google.com/blog/products/ai-machine-learning/digits-is-revolutionizing-accounting-with-google-cloud-ml?utm_source=chatgpt.com
10. How your accounting practice can leverage AI. URL: https://www.xero.com/us/accountant-bookkeeper-guides/ai-in-accounting/?utm_source=chatgpt.com
11. Intuit rolls out AI QuickBooks enhancements as CEO eyes AI agents URL: https://www.cfodive.com/news/intuit-ai-quickbooks-enhancements-ceo-eyes-ai-agents/733832/?utm_source=chatgpt.com
12. Kanaparthi, V. Exploring the impact of blockchain, AI, and ML on financial accounting efficiency and transformation. In *International Conference on Multi-Strategy Learning Environment.* January 2024, pp. 353-370. Singapore: Springer Nature Singapore. URL: <https://arxiv.org/pdf/2401.15715>
13. NetSuite Applications Suit. URL: https://docs.oracle.com/en/cloud/saas/netsuite/ns-online-help/article_6154359425.html#subsect_0509104220
14. Odonkor B., Kaggwa S., Ugomma Uwaoma Prisca, Olanipekun Hassan Azeez, Oluwatoyin Ajoke Farayola Integrating artificial intelligence in accounting: a quantitative economic perspective for the future of U.S. financial markets. *Finance & Accounting Research Journal.* Vol. 6 No. 1 (2024). pp.56-78. DOI:<https://doi.org/10.51594/farj.v6i1.723>
15. Sage Copilot. Your dedicated AI-powered finance assistant. URL: https://www.sage.com/en-us/sage-copilot/?utm_source=chatgpt.com
16. SAP Business AI. URL: https://www.sap.com/ukraine/index.html?geotargeting_redirect=true
17. Sofianti, S. P. D. AI Integration in Accounting: Operational Efficiency Implications and Ethical Challenges for Professional Accountants. *Oikonomia : Journal of Management Economics and*



- Accounting*, 2025. 2(3), pp.73–88. DOI <https://doi.org/10.61942/oikonomia.v2i3.357> URL: <https://jurnalhafasy.com/index.php/oikonomia/article/view/357>
- 18.The State of AI in Accounting Report 2025. URL: <https://karbonhq.com/resources/state-of-ai-accounting-report-2025/>
- 19.Zoho Books. URL: https://beam.ai/integrations/zoho%20books?utm_source=chatgpt.com

Отримано:	22.05.2025	Beérkezett:	2025.05.22	Received:	22.05.2025
Прийнято до друку:	14.06.2025	Elfogadva:	2025.06.14	Accepted:	14.06.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-233-243
УДК 331.215:657.6

Алла МОСКОВЧУК

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет,
м.Луцьк, Україна

ORCID ID: [0000-0002-8355-0846](https://orcid.org/0000-0002-8355-0846)

e-mail: august250955@gmail.com

ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню питань, пов'язаних з формуванням, прогнозуванням фонду оплати праці (ФОП) та його обліковим забезпеченням на виробничих підприємствах. У статті розглянуто нормативно-правові аспекти регулювання оплати праці в Україні, виявлено використання різних термінів для характеристики нарахованої заробітної плати. Проаналізовано підходи до визначення сутності ФОП, його структури та факторів, що впливають на його формування. Особливу увагу приділено аналізу ФОП як інструменту управління витратами на оплату праці. Розглянуто основні напрями аналізу ФОП, включаючи аналіз його загального обсягу, динаміки, структури, рівня та динаміки середньої заробітної плати, факторів, що обумовили зміну обсягу ФОП, ефективності стимулювання персоналу та оцінку фінансових можливостей підприємства. Обґрунтовано доцільність перспективного аналізу ФОП, який дозволяє розробляти плани щодо управління витратами на персонал, оптимізувати структуру ФОП, управляти ризиками, підвищувати конкурентоспроможність підприємства та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Запропоновано використання індексного методу для прогнозування ФОП, що дозволяє врахувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на заробітну плату. Розроблено математичні моделі для короткострокового прогнозування ФОП робітників, службовців та працівників підприємства в цілому. Розглянуто питання інформаційного забезпечення аналізу та прогнозування ФОП. Запропоновано деталізовану модель аналітичного обліку оплати праці, що дозволяє отримати необхідну інформацію для проведення перспективного аналізу ФОП. Визначено, що аналітичний облік є важливим інструментом для перспективного аналізу ФОП, а запропонований підхід до його побудови надає детальну інформацію, яка дозволяє спрогнозувати майбутні зміни в обсягах ФОП.

Ключові слова: фонд оплати праці, чинники впливу, ретроспективний і перспективний аналіз, математична модель, прогнозне значення ФОП, аналітичний облік.

JEL Classification: J3, M4, L2

Absztrakt. A cikk a bérszámfejtési alap (BAL) kialakításával, előrejelzésével és számviteli támogatásával kapcsolatos kérdések tanulmányozásával foglalkozik a feldolgozóipari vállalatoknál. A cikk az ukrán bérszabályozás szabályozási aspektusait vizsgálja, és bemutatja a felhalmozott bérek jellemzésére szolgáló különféle kifejezések használatát. Elemzi a BAL lényegének, szerkezetének és a kialakulását befolyásoló tényezők meghatározására szolgáló megközelítéseket. Különös figyelmet fordít a BAL elemzésére, mint a munkaerőköltségek kezelésének eszközére. A BAL elemzésének fő területeit veszik figyelembe, beleértve a teljes mennyiség, dinamika, szerkezet, szint és az átlagbérek



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

dinamikájának elemzését, a BAL mennyiségének változását okozó tényezőket, a személyzeti ösztönzők hatékonyságát és a vállalkozás pénzügyi képességeinek értékelését. A BAL prospektív elemzésének megvalósíthatóságát indokolják, amely lehetővé teszi a személyzeti költségek kezelésére vonatkozó tervek kidolgozását, a BAL szerkezetének optimalizálását, a kockázatok kezelését, a vállalkozás versenyképességének növelését és a megalapozott vezetői döntések meghozatalát. Javasolja az indexmódszer alkalmazását az egyéni vállalkozók előrejelzésére, amely lehetővé teszi a külső és belső tényezők bérekre gyakorolt hatásának figyelembevételét. Matematikai modelleket dolgoztak ki az egyéni vállalkozók bérének rövid távú előrejelzésére, figyelembe véve a munkavállalókat, az alkalmazottakat és a vállalkozás egészének alkalmazottait. Megvizsgáltuk az egyéni vállalkozók elemzésének és előrejelzésének információs támogatásának kérdését. Javasoltuk a munkabér analitikus számvitelének részletes modelljét, amely lehetővé teszi az egyéni vállalkozók prospektív elemzéséhez szükséges információk megszerzését. Megállapításra került, hogy az analitikus számvitel fontos eszköz az egyéni vállalkozók prospektív elemzéséhez, és a javasolt megközelítés részletes információkat nyújt, amelyek lehetővé teszik az egyéni vállalkozók volumeneinek jövőbeni változásainak előrejelzését.

Kulcsszavak: bérszámfejtés, befolyásoló tényezők, retrospektív és prospektív elemzés, matematikai modell, egyéni vállalkozók prediktív értéke, analitikus számvitel.

Abstract. The article is devoted to the study of issues related to the formation, forecasting of the wage fund (WF) and its accounting support in manufacturing enterprises. The article considers the regulatory and legal aspects of labor remuneration regulation in Ukraine, identifies the use of various terms to characterize accrued wages. Approaches to determining the essence of the WF, its structure and factors influencing its formation are analyzed. Special attention is paid to the analysis of the WF as a tool for managing labor costs. The main directions of the WF analysis are considered, including the analysis of its total volume, dynamics, structure, level and dynamics of average wages, factors that caused changes in the WF volume, the effectiveness of staff incentives and the assessment of the company's financial capabilities. The expediency of prospective WF analysis, which allows developing plans for personnel cost management, optimizing the WF structure, managing risks, increasing the company's competitiveness and making informed management decisions, is substantiated. The use of the index method for WF forecasting is proposed, which allows taking into account the impact of external and internal factors on wages. Mathematical models for short-term WF forecasting of workers, employees and the company's employees as a whole are developed. The issues of information support for WF analysis and forecasting are considered. A detailed model of analytical accounting of labor remuneration is proposed, which allows obtaining the necessary information for conducting a prospective WF analysis. It is determined that analytical accounting is an important tool for prospective WF analysis, and the proposed approach to its construction provides detailed information that allows forecasting future changes in the WF volumes.

Keywords: wage fund, factors of influence, retrospective and prospective analysis, mathematical model, forecasted value of the wage fund, analytical accounting

Постановка проблеми. Фонд оплати праці (ФОП) є суттєвою частиною витрат будь-якого підприємства. Зростання ФОП може призвести до збільшення собівартості, зниження прибутку та рентабельності, якщо цей процес не супроводжується відповідним зростанням продуктивності праці. Ефективне управління ФОП має важливе значення для забезпечення фінансової стабільності підприємства, мотивації персоналу та досягнення стратегічних цілей господарюючого суб'єкта і базується на проведенні ретроспективного та перспективного аналізу. Ретроспективний аналіз проводять задля об'єктивної



оцінки використання коштів на оплату праці, визначення факторів, які спричинили динаміку ФОП та виявлення резервів зниження витрат на оплату праці. Перспективний аналіз спрямований на прогнозування майбутніх витрат на персонал. Інформаційною базою аналітичних досліджень є нормативно-правове забезпечення, фінансова і статистична звітність, а також дані бухгалтерського обліку, зокрема аналітичного. Дослідження саме цих аспектів є актуальним для виробничих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування фонду оплати праці, обґрунтування методики проведення ретроспективного аналізу, вибір методів прогнозування та використання відповідної інформаційної бази для визначення ФОП досліджують вітчизняні науковці і практики.

Так, Мельник А. О., Соловйова Т. М. висвітлюють методи формування фонду заробітної плати, що використовуються в практичній діяльності підприємств [1]. Яременко Л. М. розглядає механізм формування фонду оплати праці в розрізі трьох його складових з детальним їх групуванням [2]. Тенденції формування фонду оплати праці працівників промислових підприємств України є предметом дослідження Перепаді Ф.Л., Тонких Л.С. [3].

Значну увагу науковці приділяють аналітичному дослідженню ФОП. Методику аналізу ФОП, з виокремленням напрямів дослідження, способів і прийомів, висвітлюють Кіндрацька Г.І., Загородній А.Г., Кулиняк Ю.І. [4], Даценко Г., Коцеруба Н., Крупельницька І., Кудирко О., Лобачева І. [5]. Коба О. В., Ярова А. В., в результаті проведених аналітичних досліджень, визначили шляхи подальшого підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи її мотивації на підприємстві [6]. Бондаренко Н. М., Бобирь О. І розглядають методичні підходи до аналізу витрат на оплату праці підприємства та фактори їх формування і роблять висновок, що методика аналізу є індивідуальною для кожного підприємства і залежить, в першу чергу, від цілей, поставлених управлінським персоналом та інформаційної бази, що використовується під час його проведення [7].

Існуючі підходи до моделювання та прогнозування заробітної плати, їх переваги та недоліки, вибір оптимальних методів моделювання та прогнозування в сучасних умовах досліджують Дупляк О. М. і Єдлічко А. О. [8], а Васюренко Л. В. розглядає методи планування фонду оплати праці [9].

Своє бачення моделі аналітичного обліку виплат працівникам, що є інформаційною базою для формування ФОП, запропонували Бондаренко Н. М. [10], Подмешальська Ю. В., Панченко А.М. [11], Феофанова І. В., Голяк В.В. [12].

Аналіз наукових публікацій свідчить, що існуючі праці змістовно й обґрунтовано розкривають питання формування ФОП, сутність методики ретроспективного аналізу фонду оплати праці та його облікового забезпечення. Проте завдання проведення перспективного аналізу фонду оплати праці та інформаційного забезпечення прогнозування, з використанням облікової інформації, залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування підходів до формування фонду оплати праці підприємства на наступний період (місяць, квартал, рік) і вдосконалення аналітичного обліку оплати праці, як складової інформаційного забезпечення аналітичного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нормативно-правових документах, які регулюють питання оплати праці працівників підприємств, використовують такі економічні категорії як «заробітна плата», «оплата праці», «винагорода», «виплати» для характеристики нарахованої заробітної плати. Так, Закон України «Про оплату праці» оперує поняттями: основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати [13]; у Кодексі законів про працю України використано такі економічні категорії як оплата праці та гарантії і компенсації [14]; Податковий кодекс України дає тлумачення таких термінів як заробітна плата, винагорода за цивільно-правовими договорами (ЦПД), додаткові блага [15]; у Цивільному кодексі України також використано поняття винагорода за ЦПД [16].

Незважаючи на те, що таке поняття як фонд оплати праці використовується на практиці фахівцями та відображено в статистичній звітності підприємства, його суть розкрито лише в декількох нормативних документах. В Інструкції зі статистики заробітної плати зазначається: «До фонду оплати праці включаються нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені в грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат [17]. У Методологічних поясненнях Державної служби статистики України наводиться таке трактування суті цієї категорії: «Фонд оплати праці – сума нарахувань працівникам у грошовій чи натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу: тарифні ставки (посадові оклади), премії, доплати, надбавки, а також інші види оплати за невідпрацьований час» [18]. У розглянутих трактуваннях використано різний ступінь деталізації показника «фонд оплати праці».

Згідно з Інструкцією зі статистики заробітної плати, фонд оплати праці складається з фонду основної заробітної плати, фонду додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат. Формування фонду оплати праці (ФОП) на виробничих підприємствах – це складний процес, який залежить від багатьох факторів (рис. 1).

В процесі формування фонду оплати праці найманих працівників необхідно враховувати особливості трудової діяльності різних груп промислово-виробничого персоналу та необхідність забезпечення прямої залежності між величиною трудового внеску у кінцеві результати роботи підприємства й розміром винагороди. Основними етапами формування ФОП на виробничих підприємствах є: визначення структури ФОП; вибір системи, форм та видів оплати праці; облік відпрацьованого часу та обсягу виконаних робіт;



нарахування заробітної плати; формування фондів преміювання та інших заохочувальних виплат, планування ФОП; контроль за використанням ФОП.

1. Зовнішні фактори:

- макроекономічна ситуація (інфляція, рівень безробіття);
- державне регулювання (мінімальна заробітна плата, оподаткування);
- конкуренція на ринку праці.

2. Внутрішні фактори:

- обсяг виробництва;
- продуктивність праці;
- структура та кваліфікація персоналу;
- система, форми та види оплати праці;
- фінансовий стан підприємства.

Рис. 1. Фактори, що впливають на формування ФОП

Джерело: сформовано автором

«Механізм формування фонду оплати праці має сприяти підвищенню продуктивності праці, зростанню конкурентоспроможності підприємства. Збільшення рівня оплати праці, з одного боку, призводить до зростання мотивації та якості праці, а з іншого – вимагає відповідних економічних умов для матеріального заохочення» [6].

Аналіз ФОП є важливим інструментом управління витратами на оплату праці господарюючих суб'єктів, тому підвищення ефективності його використання може значно вплинути на оптимізацію витрат. У працях науковців, що стосуються аналітичного дослідження ФОП, переважно висвітлено методичні підходи до проведення ретроспективного аналізу. Погоджуємось із думкою Г. Даценко, що аналіз ФОП доцільно проводити за такими напрямками:

- аналіз загального обсягу та динаміки фонду оплати праці на підприємстві;
- аналіз структури фонду оплати праці;
- аналіз рівня та динаміки середньої заробітної плати;
- аналіз факторів, що обумовили зміну обсягу фонду оплати праці;
- аналіз ефективності стимулювання персоналу;
- оцінка фінансових можливостей підприємства з формування фонду оплати праці» [5, с.161].

Дослідження напрацювань вчених показало, що до напрямів аналізу науковці також включають визначення резервів зниження витрат на оплату праці та оцінку співвідношення середньої заробітної плати і продуктивності праці.

Перспективний аналіз фонду оплати праці є важливим інструментом в управлінні витратами підприємства. Його проводять з метою визначення

можливої величини ФОП у майбутньому. Доцільність перспективного аналізу, на нашу думку, обґрунтовується наступними ключовими аспектами:

1) планування та прогнозування - перспективний аналіз дозволяє розробляти короткострокові та довгострокові плани щодо управління витратами на персонал; дає можливість визначати майбутні витрати на оплату праці з урахуванням очікуваних змін в економіці, законодавстві та на ринку праці, що створює підприємству умови для завчасної адаптації до можливих змін та мінімізації ризиків;

2) оптимізація структури ФОП - перспективний аналіз дозволяє оцінити ефективність існуючої структури ФОП та виявити можливості для її оптимізації; допомагає розробити стратегії щодо стимулювання продуктивності праці, залучення та утримання кваліфікованих працівників, а це своєю чергою сприяє підвищенню ефективності використання коштів, виділених на оплату праці;

3) управління ризиками - перспективний аналіз дозволяє виявити потенційні ризики, пов'язані з оплатою праці, такі як інфляція, зміни в законодавстві, нестабільність ринку праці; допомагає розробити стратегії щодо мінімізації цих ризиків та забезпечення фінансової стабільності підприємства;

4) підвищення конкурентоспроможності - перспективний аналіз дозволяє оцінити, наскільки конкурентоспроможною є система оплати праці на підприємстві, та розробити шляхи її покращення, що дозволить підприємству залучати та утримувати найкращих фахівців на ринку праці;

5) прийняття обґрунтованих управлінських рішень - перспективний аналіз надає керівництву підприємства інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих рішень щодо кадрової політики, стратегічного планування та управління витратами, що дозволяє підвищити якість управлінських рішень та забезпечити стабільний розвиток підприємства.

В процесі перспективного аналізу можна використовувати різні методи. «Вибір методу прогнозування буде залежати від характеру даних, тобто виявлених залежностей, трендів, шаблонів, інших характеристик, а також від завдання прогнозування» [19]. Вважаємо, що для прогнозування фонду оплати праці доцільно використати один із статистичних методів дослідження – індексний метод, який дозволяє врахувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на заробітну плату (інфляція, мінімальна заробітна плата, динаміка обсягів виробництва продукції, динаміка чисельності персоналу та інші фактори).

Згідно з чинним законодавством підприємства самостійно обирають системи, форми та види оплати праці, які в найбільшій мірі відповідають специфіці їх діяльності, розробляють тарифні сітки, схеми посадових окладів та інші норми оплати праці. Зазвичай на виробничих підприємствах використовують почасову і відрядну форми для оплати праці основних і допоміжних робітників та почасову форму (посадові оклади) для оплати праці службовців. Враховуючи такий підхід до організації оплати праці працівників, склад фонду оплати праці, залежність окремих його складових від внутрішніх (динаміка обсягів виробництва) і зовнішніх (динаміка мінімальної заробітної



плати) факторів, можна побудувати математичні моделі для короткострокового прогнозування фонду оплати праці.

1. *Розрахунок прогнозного ФОП робітників підприємства:*

$$\text{ФОПрп} = (\text{ФОЗв} + \text{ФДЗв}) * \text{Імз} * \text{Іов} + (\text{ФОЗп} + \text{ФДЗп}) * \text{Імз} * \text{Іч}, \quad (1)$$

де ФОПрп – прогнозний фонд оплати праці робітників, тис. грн;

ФОЗв, ФОЗп – фонд основної заробітної плати робітників за відрядної і почасової форм оплати праці, відповідно, тис. грн;

ФДЗв, ФДЗп – фонд додаткової заробітної плати робітників за відрядної і почасової форм оплати праці, відповідно, тис. грн;

Імз – індекс мінімальної заробітної плати;

Іов – індекс обсягу виробництва продукції;

Іч – індекс чисельності робітників, праця яких оплачується за почасовою формою.

2. *Розрахунок прогнозного ФОП службовців підприємства:*

$$\text{ФОПслп} = (\text{ФОЗсл} + \text{ФДЗсл}) * \text{Імз}, \quad (2)$$

де ФОПслп – прогнозний фонд оплати праці службовців, тис. грн;

ФОЗсл – фонд основної заробітної плати службовців, тис. грн;

ФДЗсл – фонд додаткової заробітної службовців, тис. грн;

3. *Розрахунок прогнозного ФОП працівників підприємства:*

$$\text{ФОПп} = \text{ФОПрп} + \text{ФОПслп} + \text{ІЗК}, \quad (3)$$

де ФОПп – прогнозний фонд оплати праці працівників підприємства, тис. грн;

ІЗК – інші заохочувальні та компенсаційні виплати, тис. грн.

Як зазначають Бондаренко Н. М., Бобирь О. І «Результати аналізу в значній мірі залежать від достовірності та повноти інформаційної бази, яка використовується під час його проведення і є відображенням тих чи інших подій господарської діяльності досліджуваного підприємства» [7].

Для розрахунку прогносної величини ФОП необхідно використовувати відповідну інформаційну базу, зокрема дані бухгалтерського обліку. На виробничих підприємствах облік виплат працівникам ведуть на рахунку 66 "Розрахунки за виплатами працівникам" і трьох субрахунках: 661 "Розрахунки за заробітною платою", 662 "Розрахунки з депонентами", 663 "Розрахунки за іншими виплатами" [20], що не дає достатньої інформації для проведення перспективного аналізу. Науковці не мають єдиного підходу щодо ступеня деталізації цього рахунку. Використання різних моделей аналітичного обліку обумовлюється особливостями технологічного процесу та організації оплати праці працівників, структурою фонду оплати праці, складом персоналу підприємства, необхідністю формування статистичної звітності та отримання цільової інформації. Враховуючи ці аспекти і важливість проведення перспективного аналізу ФОП, вважаємо за доцільне використовувати на

виробничих підприємствах модель аналітичного обліку оплати праці, наведену в таблиці 1.

Таблиця 1.

Аналітичні рахунки для обліку розрахунків за заробітною платою з працівниками підприємства

Рахунок, субрахунок	Назва субрахунку
661	Розрахунки за нарахованими виплатами
661.1	Основна заробітна плата
661.11	Основна заробітна плата робітників відрядна
661.12	Основна заробітна плата робітників почасова
661.13	Основна заробітна плата службовців
661.2	Додаткова заробітна плата
661.21	Додаткова заробітна плата робітників відрядна
661.22	Додаткова заробітна плата робітників почасова
661.23	Додаткова заробітна плата службовців
661.3	Інші заохочувальні та компенсаційні виплати

Джерело: розроблено автором

Аналітичний облік є важливим інструментом для перспективного аналізу фонду оплати праці, а такий підхід до його побудови надає детальну інформацію, яка дозволяє спрогнозувати майбутні зміни в обсягах ФОП.

Висновки і перспективи подальших досліджень Проведене дослідження показало, що нормативно-правові акти України оперують різними термінами для визначення оплати праці. Незважаючи на використання поняття "фонд оплати праці" в практичній діяльності, його суть розкрито лише в декількох нормативних документах.

Аналіз ФОП є ключовим інструментом управління витратами на персонал, а його перспективний аналіз набуває особливої актуальності в умовах динамічного ринку праці та мінливого законодавства. Запропоновані математичні моделі та деталізований аналітичний облік дозволяють підвищити точність прогнозування ФОП, враховуючи вплив різних факторів на його складові.

Впровадження запропонованої моделі аналітичного обліку, що деталізує складові ФОП за категоріями персоналу та формами оплати праці, сприятиме підвищенню ефективності управління витратами на персонал, забезпечуючи необхідну інформаційну базу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Підходи до формування фонду оплати праці та прогностичні моделі будуть актуальними для науковців у зв'язку з необхідністю врахування змін зовнішніх та внутрішніх факторів.

Список використаних джерел

1. Мельник А. О., Соловійова Т. М. Формування фонду заробітної плати на підприємстві. *Економічний форум*, 2020, № 4. С. 114-124. DOI:10.36910/6775-2308-8559-2020-4-15
2. Яременко Л. М. Механізм формування фонду оплати праці та напрями його удосконалення. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/2_2020/9.pdf (дата звернення: 04.03.2025).



3. Перепадя Ф.Л., Тонких Л.С. Управління фондом оплати праці персоналу промислових підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 5. С. 550–554.
URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/114.pdf> (дата звернення: 04.03.2025).
4. Кіндрацька Г.І., Загородній А.Г., Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 320 с.
5. Даценко Г., Коцеруба Н., Крупельницька І., Кудирко О., Лобачева І. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Вінниця: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Вінниц. торг.-екон. ін-т. 2021. 416 с.
6. Коба О. В., Ярова. А. В. Аналіз фонду оплати праці та ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент 36. 2019. С. 176-181.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2019_36_26 (дата звернення: 04.03.2025).
7. Бондаренко Н. М., Бобирь О. І. Методичні підходи до аналізу витрат на оплату праці. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Вип. 43, 2022 р.
URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/43_2022ua/5.pdf (дата звернення: 04.03.2025).
8. Дупляк О. М., Єдлічко А. О. Аналіз підходів до моделювання та прогнозування заробітної плати. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 6. Ч. 1. 2016. С.120-122
URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_1_2016ua/29.pdf
9. Васюренко Л. В. Базові засади управління фондом оплати праці. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 20, ч. 1. 2018 р. С. 80 – 83
URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/19.pdf
10. Бондаренко Н. М. Вдосконалення обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. *The 16th International scientific and practical conference "Modern directions of scientific research development" (September 7-9, 2022) BoScience Publisher, Chicago, USA. 2022. 369 p.*
11. Подмешальська Ю.В., Панченко А.М. Удосконалення організації обліку заробітної плати. *Інвестиції: практика та досвід*. №1, 2020. С. 58-63.
URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6973&i=8>
12. Феофанова І. В., Голяк В. В. Удосконалення обліку та аудиту заробітної плати на підприємстві. *Економіка та держава*. №3, 2021. С. 125-130.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2021_3_22 (дата звернення: 07.03.2025).
13. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 07.03.2025).
14. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 07.03.2025).
15. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 07.03.2025).
16. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
17. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом ДКСУ від 13.01.2004 р. № 4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04#Text> (дата звернення 10.03.2025)
18. Методологічні пояснення Служби статистики України URL: https://ifstat.gov.ua/STAT/m_doxn1n.htm (дата звернення: 10.03.2025).
19. Московчук А. Т., Дорош В. Ю. Детермінанти формування фінансових результатів: ретроспективний та перспективний аналіз. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*. 2023. Вип. 4. С. 468-478. <https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/17805> (дата звернення: 10.03.2025).
20. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення 10.03.2025).

References

1. Melnyk, A. O., & Solov'ova, T. M. (2020). Formuvannia fondu zarobitnoi platy na pidpriemstvi [Formation of the wage fund at the enterprise]. *Ekonomichniy forum*, (4), 114-124. URL: <https://www.google.com/search?q=https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-4-15> [in Ukrainian].
2. Yaremenko, L. M. (2020). Mekhanizm formuvannia fondu oplaty pratsi ta napriamy yoho udoskonalennia [The mechanism of formation of the wage fund and directions of its improvement]. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/2_2020/9.pdf [in Ukrainian].
3. Perepadia, F. L., & Tonkykh, L. S. (2015). Upravlinnia fondom oplaty pratsi personalu promyslovykh pidpriemstv [Management of the wage fund of industrial enterprises personnel]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, (5), 550–554. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/114.pdf> [in Ukrainian].
4. Kindrats'ka, H. I., Zahorodnii, A. H., & Kulyniak, Yu. I. (2019). *Analiz hospodars'koi diial'nosti: pidruchnyk* [Analysis of economic activity: textbook]. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniky [in Ukrainian].
5. Datsenko, H., Kotseruba, N., Krupel'nyts'ka, I., Kudyko, O., & Lobacheva, I. (2021). *Analiz hospodars'koi diial'nosti: navch. posib.* [Analysis of economic activity: textbook]. Vinnytsia: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. Vinnyts. torh.-ekon. in-t [in Ukrainian].
6. Koba, O. V., & Yarova, A. V. (2019). Analiz fondu oplaty pratsi ta efektyvnosti vykorystannia trudovykh resursiv na pidpriemstvi [Analysis of the wage fund and efficiency of labor resources use at the enterprise]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, 36, 176-181. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2019_36_26 [in Ukrainian].
7. Bondarenko, N. M., & Bobyr, O. I. (2022). Metodychni pidkhody do analizu vytrat na oplaty pratsi [Methodical approaches to the analysis of labor costs]. *Naukovyi visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, 43. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/43_2022ua/5.pdf [in Ukrainian].
8. Dupliak, O. M., & Yedlichko, A. O. (2016). Analiz pidkhodiv do modeliuvannia ta prohnozuvannia zarobitnoi platy [Analysis of approaches to modeling and forecasting wages]. *Naukovyi visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, 6(1), 120-122. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_1_2016ua/29.pdf [in Ukrainian].
9. Vasiurenko, L. V. (2018). Bazovi zasady upravlinnia fondom oplaty pratsi [Basic principles of wage fund management]. *Naukovyi visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, (20), 80–83. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/19.pdf [in Ukrainian].
10. Bondarenko, N. M. (2022). Vdoskonalennia obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi na pidpriemstvi [Improving the accounting of payroll settlements at the enterprise]. In *The 16th International scientific and practical conference "Modern directions of scientific research development"* (p. 369). BoScience Publisher, Chicago, USA.
11. Podmieshal's'ka, Yu. V., & Panchenko, A. M. (2020). Udoskonalennia orhanizatsii obliku zarobitnoi platy [Improving the organization of wage accounting]. *Investysii: praktyka ta dosvid*, (1), 58-63. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6973&i=8> [in Ukrainian].
12. Feofanova, I. V., & Holiak, V. V. (2021). Udoskonalennia obliku ta audytu zarobitnoi platy na pidpriemstvi [Improving the accounting and audit of wages at the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*, (3), 125-130. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2021_3_22 [in Ukrainian].
13. Zakon Ukrainy «Pro oplaty pratsi» vid 24.03.1995 r. № 108/95-VR [Law of Ukraine "On Remuneration of Labor" dated March 24, 1995 № 108/95-VR]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> [in Ukrainian].
14. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy vid 10.12.1971 № 322-VIII [Labor Code of Ukraine dated December 10, 1971 № 322-VIII]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> [in Ukrainian].



15. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 roku № 2755-VI [Tax Code of Ukraine dated December 2, 2010 № 2755-VI]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> [in Ukrainian].
16. Tsyvil'nyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV [Civil Code of Ukraine dated January 16, 2003 № 435-IV]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian].
17. Instruktsiia zi statystyky zarobitnoi platy, zatverdzhena nakazom DKSU vid 13.01.2004 r. № 4 [Instruction on statistics of wages, approved by order of the SCSU dated January 13, 2004 № 4]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04#Text> [in Ukrainian].
18. Metodolohichni poiasnennia Sluzhby statystyky Ukrainy [Methodological explanations of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: https://ifstat.gov.ua/STAT/m_doxn1n.htm [in Ukrainian].
19. Moskovchuk, A. T., & Dorosh, V. Yu. (2023). Determinanty formuvannia finansovykh rezul'tativ: retrospektyvnyi ta perspektyvnyi analiz [Determinants of financial results formation: retrospective and prospective analysis]. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*, (4), 468-478. URL: <https://lib.lntu.edu.ua/uk/147258369/17805> [in Ukrainian].
20. Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalters'koho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'iazan' i hospodars'kykh operatsii¹ pidpriemstv i orhanizatsii, zatverdzhena nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 r. № 291 [Instruction on the application of the Chart of Accounts for accounting of assets, capital, liabilities and business transactions of enterprises and organizations,² approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November³ 30, 1999 № 291]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> [in Ukrainian].

<i>Отримано:</i>	16.03.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.03.16	<i>Received:</i>	16.03.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	11.05.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.05.11	<i>Accepted:</i>	11.05.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025

DOI: [10.58423/2786-6742/2025-9-244-256](https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-9-244-256)

UDC: 330.322.1

Vanessa M NAKENG

Faculty Member, School of Accountancy, Faculty of Management and Law
University of Limpopo,
Polokwane, South Africa

ORCID ID: [0000-0002-9049-4889](https://orcid.org/0000-0002-9049-4889)

e-mail: vanessa.nakeng@ul.ac.za

(Corresponding author)

Collins C NGWAKWE

Faculty Member, Graduate School of Leadership,
Faculty of Management and Law
University of Limpopo,
Polokwane, South Africa

ORCID ID: [0000-0002-6954-8897](https://orcid.org/0000-0002-6954-8897)

e-mail: collins.ngwakwe@ul.ac.za

ANALYSIS OF THE EFFECT OF CORPORATE SOCIAL INVESTMENT ON RESOURCE EFFICIENCY

Abstract. Corporate sustainability is a key priority on many companies' agendas since they must report on it. Companies invest in corporate sustainability programs to maintain compliance while still making a profit. Therefore, the purpose of this study is to evaluate the effect of corporate social investment (CSI) on corporate resource efficiency (where resource efficiency is represented by water and energy consumption) of companies listed in the FTSE/JSE Responsible Investment Index. The applied method is in two phases, firstly the paper's theoretical foundation is inclined on the stakeholder and agency theory, which is further buttressed by empirical literature. Secondly, the study adopted quantitative research method to collect and analyse secondary data. The secondary data used in this paper was collected from annual integrated reports of 24 social investment performing companies listed in FTSE/JSE Responsible Investment Index. The secondary data was analysed through the application of feasible generalised least squares (FGLS) and panel corrected standard error for model (PCSE). It also tested for regression compliance by applying various tests such as Heteroscedasticity, Multicollinearity, Autocorrelation using the Correlation matrix, Variance inflation factor, Wooldridge test and Wald test. Therefore using the FGLS and PCSE, the paper tested two models arising from the two dependent variables representing resource efficiency. Findings from this study show a positive relationship between corporate social investment on water and energy resource efficiency at $P < 0.10$. The implication of the findings is that companies that engage and improve upon their social investment are more likely to achieve a dual positive benefit of environmental resource efficiency (water reduction and energy reduction), which would indirectly lead to cost savings and enhance profit. Further implication is that the achievement of environmental resource efficiency would also attract good reputation to the companies.

Keywords: Corporate social investment, water consumption, energy consumption, corporate social investment, Broad-Based Black Economic Empowerment (BBBEE) investment.



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



JEL Classification: J3, M4, L2

Анотація. Корпоративна сталість є ключовим пріоритетом у порядку денному багатьох компаній, оскільки вони зобов'язані звітувати про неї. Компанії інвестують у програми корпоративної сталості з метою дотримання нормативних вимог і водночас отримання прибутку. Відтак, мета цього дослідження полягає в оцінці впливу корпоративних соціальних інвестицій (CSI) на ефективність використання ресурсів (де ефективність використання ресурсів представлена споживанням води та енергії) компаніями, що входять до індексу FTSE/JSE Responsible Investment Index. Методологія дослідження складається з двох етапів. По-перше, теоретичну основу статті сформовано на базі теорії зацікавлених сторін і агентської теорії, що додатково підкріплено емпіричними дослідженнями. По-друге, було використано кількісний метод дослідження для збору та аналізу вторинних даних. Вторинні дані отримано з річних інтегрованих звітів 24 компаній, що реалізують соціальні інвестиції та включені до індексу FTSE/JSE Responsible Investment Index. Дані проаналізовано за допомогою методу здійснених узагальнених найменших квадратів (FGLS) та коригованої на панельну вибірку стандартної похибки (PCSE). Також проведено перевірку відповідності регресійної моделі за допомогою тестів на гетероскедастичність, мультиколінеарність, автокореляцію, зокрема з використанням кореляційної матриці, індексу інфляції дисперсії (VIF), тестів Вудріджа та Вальда. Отже, з використанням FGLS і PCSE, у статті протестовано дві моделі, що відповідають двом залежним змінним, які представляють ефективність використання ресурсів. Результати дослідження вказують на позитивний зв'язок між корпоративними соціальними інвестиціями та ефективністю використання водних і енергетичних ресурсів при рівні значущості $P < 0.10$. Це означає, що компанії, які здійснюють соціальні інвестиції та вдосконалюють їх, мають більше шансів досягти подвійної позитивної вигоди: підвищення ефективності використання екологічних ресурсів (зменшення споживання води та енергії), що опосередковано веде до скорочення витрат і зростання прибутку. Додатково, досягнення екологічної ефективності сприятиме зміцненню репутації компаній.

Ключові слова: корпоративні соціальні інвестиції, споживання води, споживання енергії, корпоративні соціальні інвестиції, інвестиції у програму широкомасштабного економічного розширення для темношкірої більшості населення (BBBEE).

Absztrakt. A vállalati fenntarthatóság számos cég napirendjén kiemelt prioritást élvez, mivel kötelesek erről jelentést tenni. A cégek vállalati fenntarthatósági programokba fektetnek be annak érdekében, hogy megfeleljenek a szabályozási követelményeknek, miközben továbbra is nyereséget termelnek. Ennek megfelelően a tanulmány célja annak vizsgálata, hogy a vállalati társadalmi befektetések (CSI) milyen hatással vannak az erőforrás-hatékonyságra – amelyet a víz- és energiaszükséglet képvisel – azon vállalatok esetében, amelyek szerepelnek a FTSE/JSE Responsible Investment Index-ben. A kutatás módszertana két szakaszból áll. Először a dolgozat elméleti megalapozása az érintettek elméletére és az ügynökelméletre támaszkodik, amit empirikus szakirodalom támaszunk alá. Másodszer, a tanulmány kvantitatív kutatási módszert alkalmazott másodlagos adatok gyűjtésére és elemzésére. Az elemzéshez használt másodlagos adatokat 24 olyan vállalat éves integrált jelentéseiből gyűjtöttük össze, amelyek társadalmi befektetéseket hajtanak végre, és szerepelnek a FTSE/JSE Responsible Investment Index-ben. Az adatokat megvalósítható általánosított legkisebb négyzetek (FGLS) módszerével és a panelre korrigált standard hibával (PCSE) elemeztük. A regressziós modell megfelelőségét több statisztikai teszttel is vizsgáltuk, például heteroszkedaszticitási, multikollinearitási és autokorrelációs tesztekkel, ideértve a korrelációs mátrixot, a varianciainflációs faktort (VIF), a Wooldridge- és Wald-teszteket. A FGLS és PCSE módszerek alkalmazásával a tanulmány két modellt tesztelt, amelyek az erőforrás-hatékonyságot képviselő két függő változóra épültek. A kutatás eredményei pozitív összefüggést mutatnak a vállalati társadalmi befektetések és a víz-, illetve energiahatékonyság között, 10%-os szignifikanciaszinten ($P < 0,10$). Ez azt jelenti, hogy azok a vállalatok, amelyek aktívan foglalkoznak társadalmi befektetésekkel és javítják ezeket, nagyobb valószínűséggel érnek el kettős előnyt: környezeti

erőforrás-hatékonyságot (a víz- és energiafogyasztás csökkentését), amely közvetetten költségmegtakarításhoz és nyereségnövekedéshez vezethet. További következményként a környezeti hatékonyság elérése hozzájárulhat a vállalat jó hírnevének erősítéséhez is.

Kulcsszavak: vállalati társadalmi befektetés, vízfogyasztás, energiafogyasztás, vállalati társadalmi befektetés, széles körű fekete gazdasági megerősítésre irányuló befektetés (BBBEE).

Problem statement. Corporate sustainability helps businesses be efficient in cost and resources over the long-term thereby avoiding equity problems while improving profitability [1]. While cost efficiency concern how companies save money by changing their operations, resource efficiency involves the usage of natural resources in a manner that is sustainable and resourceful [1; 2]. In other words, resource efficiency is the viable consumption of natural resources such as energy and water. When companies maintain cost efficiency and resource efficiency, they are likely to achieve better profitability. Research has shown that corporates make a significant contribution to emissions and pollution through the manufacture of resources such as energy as well as consumption of water [3]. There is an urgent need to decrease and/or reverse the negative impacts associated with some practices on poor corporate sustainability, a motivating factor for businesses to focus on increasing investments towards addressing sustainability challenges [4]. Hesitancy by companies to channel significant financial resources towards enforcing good sustainable practices has rarely solved the deteriorating environmental quality [5].

Literature review. The literature review section which follows bellow is arranged to firstly provide the theoretical foundation, namely the stakeholder and agency theories, and thereafter, the review of empirical literature follows.

Stakeholder theory. There is a direct and indirect way in which stakeholders influence companies, whether they are internal or external stakeholders. For example, employees whose main influence is to contribute positively towards the operations and success of companies are stakeholders. The main stakeholders of companies are society, considered by the stakeholder theory, and influencers of various decisions, policies, and business operations [6]. The emphasis on the need by companies to create some relationships by the stakeholder theory has enhanced investments in many companies [7]. [8] argue that when companies attend to more social issues through social sustainability investment, it attracts more stakeholders, and it can affect their profitability while enhancing their stakeholder value. By recognising and applying the stakeholder theory, companies perform better, promoting interrelations between stakeholders. The justification for adopting the stakeholder theory is that companies have the responsibility to satisfy the needs of all their stakeholders and resource efficiency, that is, minimising the use of water and energy is one avenue of exercising this responsibility.

Agency theory: Most companies rely on relationships with their shareholders to gain access to resources that help managers meet stakeholders' needs, maximise profit, and utilise resources effectively. Stakeholder pressure, however, may cause companies to not completely adhere to social or environmental standards, which may prevent



them from being resource efficient [9]. In the study of [10] it was revealed that there is negative relationship between agency theory and social sustainability. It is argued that the pressure from stakeholders may cause companies to change their priorities, allowing them to overlook their obligations to serve society and protect the environment [11]. Agency theory is often related to corporate sustainability investments through their involvement in corporate sustainability activities and it enhances their profitability. Adopting and applying the agency theory is likely to assist companies with stakeholders, which in return benefits companies.

Empirical literature. Companies tend to believe that investment in social sustainability improves profitability since some of their engagements are educational to society [12]. However, [13] argue that there is a need to explore social sustainability, which can expand the need for social sustainability investment. There is a need to have practices in place for social sustainability. Investment in social sustainability allows companies to promote healthy and productive living through social sustainability practices by addressing certain risks in areas that lack. [14] and [15] allude to the fact that social investment has an impact on resource efficiency. [15] revealed a negative relationship between training and education, donations (corporate social investment), BBBEE investment and energy usage (resource efficiency). [14] found that there is a positive relationship between community donations and education (corporate social investment) and energy usage (resource efficiency). [15] used a case study with a sample of two companies through qualitative and quantitative research approaches. [14] used a case study method on a sample of 21 communities through a quantitative research approach. Furthermore, the differences in the sample size and research analysis may have led to the differences in the direction of social investment on resource efficiency and profitability. Social sustainability such as corporate social responsibility strive to be resource efficient by meeting the social needs of communities. This indicate that investment is directly related to corporate sustainability and fulfil the corporate social strategy of companies. The aim of the study is to determine the effect of corporate social investment on resource efficiency.

Methodology. The positivist paradigm was used in the study since it evaluated the relationship between quantitative variables, which were measured statistically. This study made use of the information on sustainability from companies listed on the JSE because it offers efficient, safe primary and secondary capital markets for various securities, backed by regulatory and post-trade services. The researcher used 24 performing FTSE/JSE Responsible Investment Index companies as indicated by JSE. The study adopts the below stated models.

$$WATECO_{it} = \alpha_i + \beta_1 CSI_{it} + \beta_2 BBINV_{it} + \beta_3 MKTCAP_{it} \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$ENERCO_{it} = \alpha_i + \beta_1 CSI_{it} + \beta_2 BBINV_{it} + \beta_3 MKTCAP_{it} \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Where; *WATECO* is water consumption, *ENERCO* is the energy consumption, CSI is Corporate Social Investment, BBINV is BBBEE investment and MKTCAP stands for market capitalisation $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ and β_4 are model parameters while α denotes intercept which is the value that the water consumption and energy consumption will take if all explanatory variables take the value of zero. Moreover, ε_{it} signifies the disturbance error term. The disturbance error term account for the effect of other

unaccounted variables that have a direct or indirect economic relationship with water consumption and energy consumption.

Results and discussions. Descriptive Statistics for model 1. This section presents empirical findings. Table 1 indicates the aforementioned variables along with the mean, standard deviation, minimum and maximum values, and the number of observations. In this model 1, water investment is the outcome variable with an average of 12.21, the minimum is 6.99 and the maximum is 18.41. The variables were log (logarithm) and ranges between 1 and 2 digits. Corporate Social Investment has a mean of 11.34, a minimum value of 3.09 and maximum value of 14.79. The BBEE investment has an average of 10.71 with a minimum value of 7.65 and a maximum value is 18.75. Market capitalisation has an average of 18.08, minimum is 17.83 and the maximum is 0.87.

Table 1-Descriptive Statistics for model 1

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Water consumption	120	12.206	2.626	6.999	18.405
Corporate Social Investment	120	11.338	2.006	3.091	14.785
BBEE investment	119	10.707	2.478	7.65	18.75
Market capitalisation	120	18.082	.233	17.827	18.503

Note: All variables are log (logarithm)

Source: Stata outcomes

Correlations analysis for model 1. The correlation analysis of dependent variable water consumption and independent variables corporate social investment, BBEE investment and control variable market capitalisation are presented in Table 2. The correlation suggested that Water consumption and Corporate Social Investment ($r = 0.16$) are positively correlated. Water consumption and BBEE investment are likely to be positively correlation ($r = 0.23$). Whereas water investment and market capitalisation ($r = -0.028$) are negatively correlated.

Table 2-Matrix of correlations for model 1

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
(1) Water consumption	1.000			
(2) Corporate Social Investment	0.158	1.000		
(3) BBEE investment	0.230	0.431	1.000	
(4) Market capitalisation	-0.017	-0.022	0.089	1.000

Source: Stata outcomes

Multicollinearity test for model 1. Table 3 presents variance inflationary factors (VIF) analysis. The basic rule is that the variance inflationary factors (VIF) cannot be more than 10. Otherwise, the model can show signs of collinearity. Given that the mean VIF is 1.160, which is less than 10, multicollinearity is absent from the data.

Heteroscedasticity Test results for model 1. Table 4 presents the heteroscedasticity test for model 1, which pits the possibility of heteroscedasticity in the panel data against the null hypothesis that there is no heteroscedasticity in the data. The null hypothesis indicated that there is no heteroskedasticity in the panel data and is rejected if the estimated probability is less than or equal to the critical value of 0.05.

The null hypothesis, according to which there is no heteroscedasticity in the panel data in model 1, is rejected because the p-value is less than the critical value of 0.05. We reject the null hypothesis that there is no heteroscedasticity in the model 1. Hence, there is a presence of heteroskedasticity in panel data in model 1, which could be responsible for the insignificant in the results.

Table 3-Variance inflation factor for model 1

Variables	VIF	1/VIF
BBBEE investment	1.240	0.805
Corporate Social Investment	1.230	0.811
Market capitalisation	1.010	0.988
Mean VIF	1.160	

Source: Stata outcomes

Heteroscedasticity Test results for model 1. Table 4 presents the heteroscedasticity test for model 1, which pits the possibility of heteroscedasticity in the panel data against the null hypothesis that there is no heteroscedasticity in the data. The null hypothesis indicated that there is no heteroskedasticity in the panel data and is rejected if the estimated probability is less than or equal to the critical value of 0.05. The null hypothesis, according to which there is no heteroscedasticity in the panel data in model 1, is rejected because the p-value is less than the critical value of 0.05. We reject the null hypothesis that there is no heteroscedasticity in the model 1. Hence, there is a presence of heteroskedasticity in panel data in model 1, which could be responsible for the insignificant in the results.

Table 4-Modified Wald test for groupwise heteroskedasticity for model 1

	Coef.
Chi-square test value	2.1e+06
P-value	0.0000

Source: Stata outcomes

Autocorrelation for model 1. The results for autocorrelation test for model 1 are based on the dependent variable water consumption and independent variables corporate social investment, BBBEE investment and control variable market capitalisation for model 1. Table 5 demonstrates model 1's autocorrelation test. There is autocorrelation, according to the alternative hypothesis, whereas the null hypothesis claims that there is none. When the p-value is greater than 0.05, the null hypothesis is accepted. The computed probability value is found to be statistically insignificant at 0.079 thus implying that the null hypothesis is accepted.

Table 5-Wooldridge test for autocorrelation in panel data for model 1

	Coef.
F (1,23)	3.371
Prob > F	0.079

Source: Stata outcomes

Test of normality for model 1. Figures 1 represent the test of normality using the Epanechnikov kernel density estimates of model 1. The independent variables and dependent are likely normally distributed because the dataset kernel density is symmetrical and smooth. At 0.82, the Epanechnikov bandwidth is comparatively small.

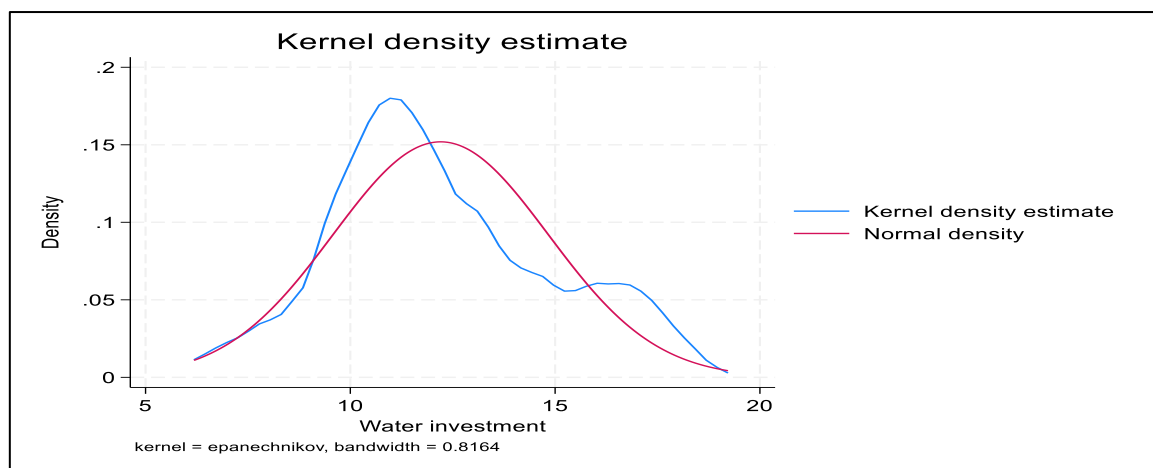


Fig. 1. Kernel density of model 1

Source: Stata outcomes

Interpretation for model 1 FGLS and PCSE results. The findings for model 1's feasible generalised least squares are shown in Table 6. Due to the panel data's heteroscedasticity, which indicates that the study's findings have been inflated and not reliable unless the heteroscedasticity problem has been resolved, this regression was applied. The results' validity is achieved by controlling for cointegration, serial correlation, and heteroscedasticity using feasible generalised least squares error [16]. The presence of cross-sectional dependency, robustness check, and consistency of results are all controlled for by panel corrected standard error [17;18]. Column (1) presents the estimation of model 3 using feasible generalised least squares. The results show that corporate social investment has an insignificant positive effect on water consumption. BBBEE investment has a significant positive influence on water consumption. Whereas market capitalisation has an insignificant negative relationship with water consumption. Column (2) presents the results of the estimation of panel-corrected standard error estimator. The results show that corporate social investment has an insignificant positive effect on water consumption. BBBEE investment has a significant positive influence on water investment. Whereas market capitalisation has an insignificant negative relationship with water consumption.

The results in Table 6 show that corporate social investment had an insignificant positive effect on water consumption. BBBEE investment had an insignificant positive influence on water consumption. Market capitalisation had an insignificant negative relationship with water consumption. Based on the findings, three out of three variables of corporate social investment were correlated to water consumption. Therefore, it is concluded that based on the dominance there existed a positive impact

between corporate social investment and water consumption.

Table 6-Feasible generalised least squares and panel corrected standard error for model 1

	(1) Main results		(2)
	FGLS	z	PCSE
Variables	Water consumption		Water consumption
Corporate Social Investment	0.0910* (0.129)	0.70	0.0910* (0.0599)
BBBEE investment	0.216** (0.105)	2.05	0.216*** (0.0581)
Market capitalisation	-0.373* (1.011)	-0.37	-0.373* (0.300)
Constant	15.62 (18.31)	0.85	15.62* (5.557)
Observations	119		119
R-squared			0.058
Number of Code	24		24

Standard errors in parentheses: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$; Feasible Generalised Least Squares (FGLS) and the Panel Corrected Standard Error (PCSE)

Source: Stata outcomes

The following sections discusses the results for model 2. The descriptive statistics shown in Table 7 indicates the aforementioned variables along with the mean, standard deviation, minimum and maximum values, and the number of observations. The descriptive statistics of key variables in model 4 in the current study indicate that energy consumption has an average of -0.023, the minimum is -7.42 and the maximum is 3.20. Corporate Social Investment has an average of 0.05 with a minimum value of -4.58 and maximum of 5.41. The BBBEE investment has a mean of -0.02, with a minimum value of -6.59 and a maximum value of 7.22. The market capitalisation is 0.03 on average, with a minimum of -0.68 and the maximum is 0.40.

Table 7-Descriptive Statistics for model 2

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Energy consumption	96	-0.023	1.127	-7.423	3.201
Corporate Social Investment	96	0.052	1.201	-4.579	5.405
BBBEE investment	95	-0.016	1.927	-6.593	7.222
Market capitalisation	96	0.033	0.42	-0.676	0.402

Note: All variables are log (logarithm)

Source: Stata outcomes

Correlations analysis for model 2

The correlation analysis of model 2 indicates dependent variable energy consumption

and independent variables corporate social investment, BBBEE investment and control variable market capitalisation. In Table 8, energy consumption and Corporate Social Investment ($r = 0.40$) are positively correlated. Energy consumption and BBBEE investment ($r = -0.01$) are negatively correlated. Also, energy consumption and market capitalisation ($r = -0.027$) are negatively correlated.

Table 8-Matrix of correlations for 2

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)
(1) Energy consumption	1.000			
(2) Corporate Social Investment	0.402	1.000		
(3) BBBEE investment	-0.014	0.037	1.000	
(4) Market capitalisation	-0.027	-0.077	0.167	1.000

Source: Stata outcomes

Multicollinearity test for model 2. Table 9 presents variance inflationary factors (VIF) analysis. It is generally accepted that the variance inflationary factors (VIF) cannot exceed 10. Failure to do so may result in collinearity in the model. The data supplied does not exhibit multicollinearity, as indicated by the mean VIF of 1.025, which is less than 10.

Table 9-Variance inflation factor for Model 2

	VIF	1/VIF
Market capitalisation	1.036	.965
BBBEE investment	1.031	.97
Corporate Social Investment	1.009	.992
Mean VIF	1.025	.

Source: Stata outcomes

Heteroscedasticity test results for model 2. Table 10 indicates the heteroscedasticity test for model 2, which pits the alternative of heteroscedasticity in the panel data against the null hypothesis that there is no heteroscedasticity in the data. The hypothesis stating that there is no heteroscedasticity in the panel data is rejected if the estimated probability is less than or equal to the significant value of 0.05. The null hypothesis that there is no heteroscedasticity in the panel data in model 4 is rejected because the p-value is less than the critical value of 0.05. Therefore, considering that the tests were conducted after a control variable was included in a regression model, there is undesired heteroscedasticity in the panel data. This means that the study's findings are erroneous and unreliable until the heteroscedasticity issue is addressed.

Table 10-Modified Wald test for groupwise heteroskedasticity for model 2

	Coef.
Chi-square test value	7.9e+06
P-value	0.0000

Source: Stata outcomes

Autocorrelation test for model 2. Table 11 displays the model 2 autocorrelation test. There is autocorrelation, according to the alternative hypothesis, whereas the null hypothesis claims that there is none. A p-value of greater than 0.05 indicates acceptance of the null hypothesis. Consequently, since the calculated probability value is 0.609, the null hypothesis is accepted. Therefore, the inference that follows is that the variables in model 2 do not exhibit autocorrelation.

Table 11-Wooldridge test for autocorrelation in panel data for model 2

	Coef.
F (1,23)	0.268
Prob > F	0.609

Source: Stata outcomes

Test of Normality for model 2

Figures 2 denote the test of normality using the Epanechnikov kernel density estimates of energy consumption and independent variables corporate social investment, BBBEE investment and control variable market capitalisation. Based on figure 2 the dataset kernel density is smooth and symmetrical, which implies that variables are normally distributed. The Epanechnikov bandwidths are low, at 0.03.

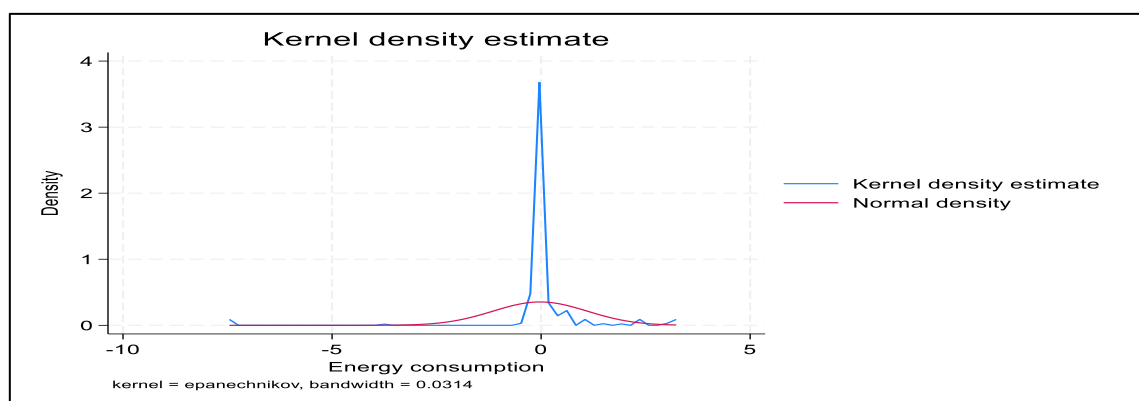


Fig. 2. Kernel density of model 2

Source: Stata outcomes

Interpretation for model 2 FGLS and PCSE results. Table 12 column (1) presents the results of feasible generalised least squares. The results show that corporate social investment has an insignificant positive impact on energy consumption. While BBBEE investment has a significant negative impact on energy consumption. Market capitalisation has a significant positive impact on energy consumption. Column (2) reveals the results of panel-corrected standard error estimator. The results show that corporate social investment has a significant positive impact on energy consumption. While BBBEE investment has an insignificant negative impact on energy consumption. Market capitalisation has a significant positive impact on energy consumption.

Table 12-Feasible generalised least squares and panel corrected standard error for model 2

	(1)		(2)
	FGLS	z	PCSE
Variables	Energy consumption		Energy consumption
Corporate Social Investment	0.380* (0.0886)	4.29	0.380* (0.133)
BBBEE investment	-0.0181** (0.0561)	-0.32	-0.0181** (0.0593)
Market capitalisation	0.0238** (0.257)	0.09	0.0238** (0.286)
Constant	-0.0402 (0.106)	-0.38	-0.0402 (0.139)
Observations	95		95
R-squared			0.163
Number of Code	24		24

Standard errors in parentheses: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$; Feasible Generalised Least Squares (FGLS) and the Panel Corrected Standard Error (PCSE)

Source: Stata outcomes

Table 12 show results of model 2 that indicate that corporate social investment had an insignificant positive impact on energy consumption. While BBBEE investment had a significant negative impact on energy consumption. Market capitalisation had a significant positive impact on energy consumption. Based on the results, two out of three variables of corporate social investment were correlated to energy consumption. Therefore, it is concluded that based on the dominance there was a positive impact between corporate social investment and energy consumption. The results contrast with that by [14] which showed a positive relationship between community donations and education (corporate social investment) and energy usage (resource efficiency). On the other hand, the results were not consistent with that by [15] who found a negative relationship between training and education, donations (corporate social investment), BBBEE investment, and energy usage (resource efficiency). [19] assert that, in addition to maximising profits, corporations should also fulfil their needs whether they be social, environmental, or economic as this is a key component of the stakeholder theory. Profit maximisation and resource efficiency are balanced when stakeholders in businesses that practice sustainability have a thorough awareness of social sustainability [20].

Conclusions and prospects for further research. The aim of the study was to analyse the effect of corporate social investment on resource efficiency. The study had two models which were as follows: model 1 with dependent variable water consumption and independent variables corporate social investment, BBBEE investment and control variable market capitalisation. Model 2 follows dependent variable energy consumption and independent variables corporate social investment, BBBEE investment and control variable market capitalisation.

The findings indicate a positive relationship between corporate social



investments on resource efficiency. This suggests that if companies make social investments, the South African economy would expand more since employment would be created and more effective methods of production will be developed. Due to the capabilities derived from the social investment efforts provided by companies, this would aid in the economic transformation. Increased awareness of the value of environmental health would benefit the primary resource efficiency of the companies included in the study. Companies may become more competitive and foster innovation by promoting resource efficiency. It is recommended that companies should invest more on social investment since it builds on the reputation of companies, and this helps to maintain resource efficiency that in turn helps with the wellbeing of societies. In accordance with the results from the data, the researcher recommends that future research in this area be on different industries of companies listed on the JSE.

References

1. Schilirò, D., 2019. Sustainability, innovation, and efficiency: A key relationship. In *Financing sustainable development*, pp.83-102.
2. Parker, L.D., 2020. The COVID-19 office in transition: cost, efficiency and the social responsibility business case. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 33(8), pp.1943-1967.
3. Meuer, J., Koelbel, J. and Hoffmann, V.H., 2020. On the nature of corporate sustainability. *Organization & environment*, 33(3), pp.319-341.
4. Sharma, Y.K., Mangla, S.K., Patil, P.P. and Liu, S., 2019. When challenges impede the process: For circular economy-driven sustainability practices in food supply chain. *Management Decision* 57(4), pp.995-1017.
5. Tura, N., Keränen, J. and Patala, S., 2019. The darker side of sustainability: Tensions from sustainable business practices in business networks. *Industrial Marketing Management*, 77, pp.221-231.
6. Sari, R., 2021. The effect of company size, profitability, and international share ownership on corporate social responsibility disclosure. *Point of View Research Accounting and Auditing*, 2(1), pp.35-42.
7. How, S.M., Lee, C.G. & Brown, D.M., 2019. Shareholder theory versus stakeholder theory in explaining financial soundness. *International Advances in Economic Research*, 25(1):pp133-135.
8. Daugaard, D. and Ding, A., 2022. Global drivers for ESG performance: The body of knowledge. *Sustainability*, 14(4), pp.21-22.
9. Adomako, S., Simms, C., Vazquez-Brust, D. and Nguyen, H.T., 2023. Stakeholder green pressure and new product performance in emerging countries: a cross-country study. *British Journal of Management*, 34(1), pp.299-320.
10. Bătae, O.M., Dragomir, V.D. and Feleagă, L., 2021. The relationship between environmental, social, and financial performance in the banking sector: A European study. *Journal of Cleaner Production*, 290, pp.125-791.
11. Glambosky, M., Jory, S.R. and Ngo, T., 2023. Stock market response to the statement on the purpose of a corporation: A vindication of stakeholder theory. *Corporate Governance: An International Review*, pp. 1-21.
12. Abdel Megeid, N.S. and Abd-Elmageed, M.H., 2021. Do Board Characteristics and Corporate Social Responsibility Practices Affects Profitability and Firm Value in the Egyptian Listed Companies? *Journal of Accounting Thought*. 25(2), pp.517-553.
13. Ferreira, J.J., Lopes, J.M., Gomes, S. and Rammal, H.G., 2023. Industry 4.0 implementation: Environmental and social sustainability in manufacturing multinational enterprises. *Journal of Cleaner Production*, 404, p.136841.



14. Joshi, N., Agrawal, S. and Welegedara, N.P., 2022. Something old, something new, something green: community leagues and neighborhood energy transitions in Edmonton, Canada. *Energy Research & Social Science*, 88, p.102-524.
15. Gachie, W., 2021. Practical implementation of sustainability accounting: research of major public listed companies. *The Journal of Accounting and Management*, 11(1).pp173-188.
16. Adeleye, B.N., Akam, D., Inuwa, N., James, H.T. and Basila, D., 2023. Does globalization and energy usage influence carbon emissions in South Asia? An empirical revisit of the debate. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(13), pp.36190-36207.
17. Adeleye, B.N., Bengana, I., Boukhelkhal, A., Shafiq, M.M. and Abdulkareem, H.K., 2022. Does human capital tilt the population-economic growth dynamics? Evidence from Middle East and North African countries. *Social Indicators Research*, 162(2), pp.863-883.
18. Alferez, M., Bagtasos, N.F., Chio, K.S., Payot, J., Laygan, R.M., Abing, M.J., Capulong, C. and Teves, M.R., 2024. Islamic Finance and Economic Performance: A Panel Analysis in Selected Countries. *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)*, 7(2), pp.248-266.
19. Wojewnik-Filipkowska, A., Dziadkiewicz, A., Dryl, W., Dryl, T. and Bęben, R., 2019. Obstacles and challenges in applying stakeholder analysis to infrastructure projects: Is there a gap between stakeholder theory and practice? *Journal of Property Investment & Finance*, 39(3), pp.199-222.
20. Yang, G., Miao, G., Zhang, X. and Xie, Q., 2022. Research on Value Creation of Engineering Project from the Perspective of Knowledge Creation Fusion—Based on Stakeholder Theory. *Journal of the Knowledge Economy*, pp.1-19.

Отримано:	16.05.2025	Beérkezett:	2025.05.16	Received:	16.05.2025
Прийнято до друку:	17.06.2025	Elfogadva:	2025.06.17	Accepted:	17.06.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025

DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-257-268

УДК 657.37

Igor ORLOV

д.е.н., професор, професор кафедри обліку і аудиту
Закарпатський угорський Інститут імені Ференца Ракоці II,

ORCID ID: [0000-0003-3119-0698](https://orcid.org/0000-0003-3119-0698)

e-mail: orlov.igor@kmf.org.ua

СУЧАСНІ ПРАКТИКИ НЕФІНАНСОВОГО ЗВІТУВАННЯ: РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Анотація. В статті досліджується еволюція практик нефінансового звітування, особливо зосереджуючись на звітності про сталий розвиток (SDR) та інтегрований звітності (IR). За останнє десятиліття сфера нефінансової звітності значно розширилася, перетинаючись з бізнес-етикою, фінансовим обліком і стратегічним менеджментом. В статті описано розвиток і значення звітів зі сталого розвитку та інтегрованої звітності, підкреслюючи їхню роль у підвищенні корпоративної прозорості та підзвітності. Звітність щодо сталого розвитку передбачає розкриття політики компанії, впливу та ефективності екологічних, соціальних і управлінських факторів (ESG). Вона спрямована на надання стейкхолдерам прозорості та надійної інформації про ініціативи та результати діяльності компанії щодо сталого розвитку. Інтегрована звітність виходить за рамки традиційної фінансової та нефінансової звітності, поєднуючи їх в уніфікований формат, щоб представити цілісне уявлення про стратегію, управління, ефективність і перспективи компанії. Дослідження визначає відсутність стандартизованої нефінансової звітності як критичну проблему, що призводить до неузгодженості в практиках звітності в усьому світі. В статті досліджено роль нормативного регулювання в забезпеченні надійності, порівнянності та достовірності SDR та IR. Подолання цієї проблеми можливе шляхом розробки та прийняття стандартизованих систем нефінансової звітності для вирішення сучасних викликів і задоволення потреб заінтересованих сторін. Такі системи, рекомендації чи стандарти посилять корпоративну підзвітність, підтримають розкриття інформації про сталий розвиток і сприятимуть створенню більш прозорого та відповідального бізнес-середовища. Майбутні дослідження мають бути зосереджені на створенні та впровадженні цих стандартизованих правил для подальшого вдосконалення практик нефінансового звітування.

Ключові слова: ESG, нефінансова звітність, якість інформації, корпоративна соціальна відповідальність, міжнародні організації.

JEL Classification: M41, M48

Absztrakt. A cikk a nem pénzügyi jelentések gyakorlatának fejlődését vizsgálja, különös tekintettel a fenntartható fejlődésről szóló jelentésekre (SDR) és az integrált jelentésekre (IR). Az elmúlt évtizedben a nem pénzügyi jelentések területe jelentősen bővült, átfedésben a üzleti etikával, a pénzügyi számvittel és a stratégiai menedzsmenttel. A cikkben kimutatásra kerülnek a fenntartható fejlődésről szóló jelentések és az integrált jelentések fejlődése és jelentősége, hangsúlyozva azok szerepét a vállalati átláthatóság és elszámoltathatóság javításában. A fenntartható fejlődésről szóló jelentések a vállalat politikájának, valamint a környezeti, társadalmi és irányítási tényezők (ESG) hatásának és hatékonyságának nyilvánosságra hozatalát írják elő. Célja, hogy a stakeholderek



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

számára átlátható és megbízható információkat nyújtson a vállalat fenntartható fejlődéssel kapcsolatos kezdeményezéseiről és eredményeiről. Az integrált jelentés túllép a hagyományos pénzügyi és nem pénzügyi jelentések keretein, és ezeket egységes formátumba ötvözi, hogy átfogó képet adjon a vállalat stratégiájáról, irányításáról, hatékonyságáról és kilátásairól. A tanulmány a standardizált nem pénzügyi jelentések hiányát kritikus problémának tartja, amely világszerte a jelentési gyakorlatok összehangolatlanságához vezet. A cikk vizsgálja a szabályozási szerepét a megbízhatóság, összehasonlíthatóság és hitelesség biztosításában az SDR és IR. A probléma megoldható a nem pénzügyi beszámolási rendszerek kidolgozásával és elfogadásával, hogy megfeleljenek a mai kihívásoknak és az érdekelt felek igényeinek. Az ilyen rendszerek, ajánlások vagy standardok erősítik a vállalati elszámoltathatóságot, támogatják a fenntartható fejlődéssel kapcsolatos információk nyilvánosságra hozatalát, és elősegítik egy átláthatóbb és felelősségteljesebb üzleti környezet kialakítását. A jövőbeli kutatásoknak ezeknek a standardizált szabályoknak a kidolgozására és bevezetésére kell összpontosítaniuk a nem pénzügyi jelentések gyakorlatának további tökéletesítése érdekében.

Kulcsszavak: ESG, nem pénzügyi beszámolás, információk minősége, vállalati társadalmi felelősségvállalás, nemzetközi szervezetek.

Abstract. The article examines the evolution of non-financial reporting practices, with a particular focus on sustainable development reporting (SDR) and integrated reporting (IR). Over the last decade, the field of non-financial reporting has expanded significantly, intersecting with business ethics, financial accounting, and strategic management. The article describes the development and significance of sustainability reports and integrated reporting, emphasizing their role in increasing corporate transparency and accountability. Sustainability reporting involves disclosing a company's environmental, social, and governance (ESG) policies, impacts, and performance. It aims to provide stakeholders with transparent and reliable information about the initiatives and results of the company's activities regarding sustainable development. Integrated reporting goes beyond traditional financial and non-financial reporting by combining them into a unified format to present a holistic view of a company's strategy, management, performance, and prospects. The study identifies the lack of standardized non-financial reporting as a critical issue, leading to inconsistencies in reporting practices around the world. The article examines the role of regulatory oversight in ensuring the reliability, comparability, and credibility of SDR and IR. Overcoming this problem is possible through the development and adoption of standardized systems of non-financial reporting to address modern challenges and meet the needs of interested parties. Such systems, guidelines, or standards will strengthen corporate accountability, support the disclosure of information on sustainable development, and contribute to a more transparent and responsible business environment. Future research should focus on creating and implementing these standardized rules to further improve non-financial reporting practices. The increasing importance of non-financial information in decision-making processes highlights the need for consistent and reliable reporting frameworks. Enhancing these frameworks will not only benefit corporations but also support broader societal goals of sustainability and ethical business practices.

Keywords: ESG, non-financial reporting, information quality, corporate social responsibility, international organizations

Постановка проблеми. За останнє десятиліття дослідження практик нефінансової звітності значно розширилися, перетинаючись з різними сферами, такими як ділова етика, фінансовий облік і стратегічний менеджмент. Нефінансова звітність – це комплексний термін, який охоплює кілька форм звітності, зокрема звітність про корпоративну соціальну відповідальність (КСВ),



інтегровану звітність (IR), звітність щодо сталого розвитку (SDR), звітність Глобальної ініціативи звітності (GRI) тощо.

Звітність про сталий розвиток відноситься до процесу, за допомогою якого компанії розкривають інформацію про політику сталого розвитку, вплив на середовище та суспільство, ефективність діяльності. Така звітність зазвичай охоплює широкий спектр екологічних, соціальних і управлінських факторів (ESG), представляючи інформацію, як діяльність компанії сприяє досягненню цілей сталого розвитку. Основна мета SDR – надати заінтересованим сторонам, зокрема інвесторам, працівникам, клієнтам і громадам, прозору та достовірну інформацію про ініціативи бізнесу щодо сталого розвитку та їх результати. Таким чином, виділяють три ключові елементи звітності зі сталого розвитку: 1) екологічна звітність – інформація про використання ресурсів, утилізацію відходів, викиди та заходи щодо пом'якшення зміни клімату; 2) соціальна звітність – інформація про умови праці, залучення громади, права людини та відповідальність за продукт; 3) звіт про управління – детальна інформація про структуру корпоративного управління, етичні практики, управління ризиками.

Інтегрована звітність (IR) виходить за межі традиційної фінансової та нефінансової звітності, об'єднуючи таку інформацію в єдину форму. Інтегрована звітність має на меті забезпечити цілісне представлення стратегії діяльності, управління, ефективності і перспективи бізнесу, ілюструючи, як компанія створює цінність у короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі. Міжнародна рада з інтегрованої звітності (IIRC) визначає IR як процес, заснований на інтегрованому мисленні, результатом якого є періодичний інтегрований звіт компанії про створення цінності протягом певного часу та пов'язані повідомлення щодо аспектів створення цінності. Концепція інтегрованої звітності передбачає представлення інформації про шість видів капіталу: фінансовий капітал, виробничий капітал, інтелектуальний капітал, людський капітал, соціальний капітал та природний капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обов'язки компаній перед суспільством розширилися, тому компанії почали вибудовувати бізнес-моделі з врахуванням різних векторів розвитку. Нові бізнес-моделі обов'язково мають включати інтереси стейкхолдерів різних рівнів, політику сталого розвитку та прозоре інформування про діяльність [9]. Інтегроване звітування спрямоване на те, щоб зрозуміти, наскільки добре компанія управляє своїм фінансовим і нефінансовим капіталом. Однак достовірність цих звітів потребує перевірки, спонукання компаній до проведення зовнішніх аудитів і заходів внутрішнього контролю.

Формат інтегрованої звітності, заснований на структурі стандартизованої фінансової звітності з можливістю деталізації фінансових і нефінансових показників управлінської звітності, може використовуватися компаніями в усіх секторах економіки. Гнучкість вільної модифікації таксономії звітності в електронному вигляді дає можливість адаптації для відображення інформації на всіх об'єктах обліку [3].

Швидке поширення практики звітування про нефінансову діяльність створило проблеми щодо якості звітів про сталий розвиток та інтегрованих звітів. У емпіричному дослідженні Пістоні, Сонгіні та Баваньолі відзначають, що, хоча підприємства дотримуються рекомендацій Ради інтегрованої звітності, вони часто розкривають обмежену інформацію щодо капіталу, бізнес-моделей, стратегічних пріоритетів і процесу створення вартості [14].

Фарук і Де Вільєрс наголошують на важливості розкриття інформації про шляхи створення доданої вартості для забезпечення достовірності інтегрованої звітності та звітності про сталий розвиток [8]. Дослідження Герванські свідчать про те, що інтегрована звітність зменшує асиметрію інформації та допомагає кредиторам оцінювати ризик дефолту, підкреслюючи важливість як зовнішнього, так і внутрішнього аудиту [10]. Окремі дослідження розглядають значимість розкриття інформації про діяльність компанії в контексті впливу на місцеві громади та навколишнє середовище, а саме негативні та позитивні фактори впливу (наприклад, розмір компенсацій за технологічний вплив).

Стент і Доулер підтверджують ці висновки, наголошуючи на тому, що інтегрованому звітуванню часто не вистачає суворого контролю та належної уваги невизначеності в майбутньому, незважаючи на існуючі рекомендації щодо практики IR звітності [16]. Інше дослідження оцінює вплив якості IR на ринкову вартість компаній, підкреслюючи критичну потребу у високоякісній звітності для підвищення корпоративної прозорості та підзвітності [13].

Аналіз зарубіжного досвіду дозволив Л. П. Коритник і М. В. Кучерявій обґрунтувати, що звіти про соціальну відповідальність, управління і сталий розвиток трансформувалися в ключове доповнення до фінансової звітності загального призначення; вони підвищують підзвітність публічних організацій, відображаючи не лише фінансові показники, а й ефективність надання державних послуг через розкриття соціального та екологічного впливу діяльності [4, с.67]. У контексті євроінтеграційних процесів Т.І. Єфименко наголошує, що інтегрована звітність ґрунтується на системі взаємопов'язаних елементів, яка виходить за межі класичного фінансового аналізу та забезпечує комплексне відображення створеної підприємством цінності для стейкхолдерів [1]. Подібний акцент роблять О. О. Яблонько та Н. І. Сушко, які розглядають інтегровану звітність як нову модель комунікації економічних агентів зі стейкхолдерами; вона синтезує фінансові й нефінансові показники, що дає змогу повніше оцінювати ефективність і стратегію діяльності організації [6, с. 330]. Л. І. Прохорова та Ю. М. Щербак розвивають цей підхід у площині державного сектору: впровадження інтегрованої звітності у бюджетних установах, на їхню думку, забезпечує горизонтальну й вертикальну порівнянність показників зі звітністю державних секторів інших країн, сприяючи модернізації національної системи бухгалтерського обліку та посиленню міжнародної довіри [5, с. 54].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відсутність загального стандарту нефінансової звітності призвело до значних розбіжностей у практиці звітування у всьому світі. Таким чином, дослідження має на меті



узагальнити різні практики нефінансового звітування і простежити їх еволюцію в часі.

Завданням статті є дослідження еволюції нефінансової звітності, зокрема звітності щодо сталого розвитку (SDR) та інтегрованої звітності (IR). Основна мета полягає у вивченні ролі та значення цих видів звітності у підвищенні корпоративної прозорості та підзвітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як звітність зі сталого розвитку, так і інтегрована звітність відіграють вирішальну роль у підвищенні прозорості корпоративної діяльності. Надаючи детальне розкриття інформації щодо практик сталого розвитку та інтегрованої ефективності, ці системи звітності дозволяють заінтересованим сторонам отримати чіткіше розуміння операцій, стратегій і впливу компанії. Ця прозорість важлива з кількох причин. Інвестори та інші заінтересовані сторони можуть приймати більш обґрунтовані рішення на основі повної та точної інформації. Прозоре звітування створює довіру та авторитет серед заінтересованих сторін, оскільки демонструє відданість компанії відкритості та підзвітності. Підзвітність є ще одним важливим аспектом, який сприяє розвитку SDR та IR. Публічно оприлюднюючи свою стійкість і інтегровану продуктивність, компанії зобов'язуються нести відповідальність за свої дії та вплив.

Зрештою, SDR та IR сприяють стійкій бізнес-практиці, вбудовуючи сталий розвиток та прозорість в основну стратегію та діяльність компанії. Ці системи звітності заохочують компанії розглядати довгостроковий вплив їхніх рішень на суспільство та навколишнє середовище, що призводить до більш сталих бізнес-моделей. Такий підхід гарантує, що бізнеси зосереджуються не лише на фінансових показниках, але й на створенні цінності для всіх заінтересованих сторін, сприяючи досягненню ширших суспільних цілей і сталого розвитку.

Однак, звітність про сталий розвиток (SDR) стикається з численними проблемами, які ускладнюють її впровадження та ефективність. Однією з першочергових проблем є відсутність стандартизації. Існування багатьох стандартів звітності та рекомендацій, таких як Глобальна ініціатива звітності (GRI), Рада стандартів сталого розвитку бухгалтерського обліку (SASB) і Цільова група з питань розкриття фінансової інформації, пов'язаної з кліматом (TCFD), кожна з яких має окремі вимоги та показники, створює плутанину та непослідовність у звітності. Відсутність загальноприйнятого стандарту загострює цю проблему, ускладнюючи для компаній вибір найбільш відповідної структури та узгодження своєї звітності з галузевими нормами.

Ще однією важливою проблемою є якість і доступність даних. Збір об'єктивних і релевантних даних про екологічні, соціальні та управлінські показники (ESG) може бути особливо складним для транснаціональних компаній, які працюють у різних регіонах із різними рівнями доступності даних. Забезпечення точності та повноти звітних даних має вирішальне значення, але компанії часто стикаються з цілісністю даних через неадекватні системи та процеси. Крім того, відсутність історичних даних про показники стійкості заважає відстежувати прогрес і визначати тенденції з часом.

Інтеграція даних сталого розвитку з традиційною фінансовою звітністю ускладнюється, оскільки такі набори даних часто знаходяться в різних системах і ними оперують різні команди. Досягнення цілісного погляду, який поєднує фінансові показники з впливом на сталість, потребує комплексного мислення та надійних внутрішніх процесів, які багатьом компаніям ще належить розвинути.

Окрім цього, ефективна взаємодія із заінтересованими сторонами та спілкування з ними також сповнені труднощів. Різні кола заінтересованих сторін, такі як інвестори, клієнти, працівники та регулятори, мають різні інтереси та інформаційні потреби, що ускладнює представлення SDR таким чином, щоб усі сторони були задоволені. Повідомлення складної інформації щодо сталого розвитку чітко та лаконічно є важливим для залучення стейкхолдерів і підтримки, але залишається постійною проблемою.

Еволюція норм щодо звітності про сталий розвиток ще більше ускладнює ситуацію. Компанії повинні бути в курсі новин і адаптувати свою практику звітування відповідно до нормативних вимог, що постійно змінюються. Зростання запиту на детальне та достовірне розкриття інформації про сталий розвиток ускладнює звітування для компаній, особливо тих, які мають обмежені ресурси або недостатній досвід у звітності про сталий розвиток. Визначення суттєвості та актуальності звітної інформації є ще одним складним процесом, який вимагає ретельного розгляду та участі заінтересованих сторін. Визначити, які проблеми сталого розвитку є суттєвими для бізнесу та заінтересованих сторін, і переконатися, що інформація, яка надходить, є релевантною, значущою та дієвою, є складним завданням, особливо в діловому та нормативному середовищі, що швидко змінюється.

Також перешкодою для ефективного інтегрованого звітування є технологічні обмеження. Багатьом компаніям не вистачає складних систем керування даними, здатних обробляти складні та великі обсяги даних, зокрема зі сталого розвитку. Інтеграція звітності про сталий розвиток з іншими інструментами бізнес-аналітики та звітності є технічно складною та вимагає ресурсів.

Регулювання відіграє вирішальну роль у забезпеченні надійності, порівнянності та достовірності звітності про сталий розвиток (SDR) та інтегрованої звітності (IR). По-перше, надійність цих звітів значно підвищується завдяки регулюванню. Нерегульоване звітування призводить до неузгодженості, вибіркового розкриття інформації та потенційного спотворення даних. Встановлюючи стандартизовані вимоги, нормативні рамки змушують компанії дотримуватися визначених принципів і практик, тим самим гарантуючи, що представлена інформація є точною, вичерпною та відображає фактичну продуктивність. По-друге, регулювання підвищує порівнянність SDR та IR. Без стандартизованих рамок компанії можуть застосовувати різні методології та показники, що ускладнює порівняння ефективності сталого розвитку між компаніями та секторами. Нормативні стандарти гарантують, що компанії звітують про подібні показники з використанням узгоджених методологій, що полегшує порівнянність. Ця порівнянність має вирішальне значення для



інвесторів, аналітиків та інших заінтересованих сторін, яким необхідно порівнювати продуктивність, оцінювати ризики та приймати інвестиційні рішення на основі порівнянних даних. По-третє, регулювання зміцнює довіру до SDR та IR. Коли звітність регулюється, існує зовнішня гарантія того, що дані були перевірені на відповідність встановленим стандартам. Ця зовнішня перевірка підвищує довіру зацікавлених сторін до наданої інформації. Регуляторні органи часто вимагають сторонніх аудитів або перевірок, додаючи додатковий рівень довіри. Достовірна звітність є життєво важливою для підтримки довіри інвесторів, клієнтів, співробітників та інших зацікавлених сторін до зобов'язань організації щодо сталого розвитку та продуктивності.

Зростання попиту заінтересованих сторін на стандартизовану та регульовану звітність підкреслює потребу в надійній нормативно-правовій базі. Інвестори все більше прагнуть до прозорості факторів ESG (екологічні, соціальні та урядові), оскільки вони є невід'ємною частиною оцінки довгострокової життєздатності та етичної гідності їхніх інвестицій. Ключові стейкхолдери вимагають підзвітності та відповідальної ділової практики, віддаючи перевагу співпраці з компаніями, які демонструють прихильність до сталого розвитку. Крім того, стандартизована та регульована звітність підтримує узгодження корпоративної практики з глобальними Цілями сталого розвитку ООН (ЦСР). Дотримуючись регламентованих рамок звітності, організації сприяють більшій прозорості та підзвітності у вирішенні глобальних проблем, таких як зміна клімату, соціальна нерівність і виснаження ресурсів. Таке узгодження є не тільки корисним для світової спільноти, але й покращує стратегічне позиціонування організацій як лідерів у сфері сталого розвитку.

Регулювання SDR та IR має важливе значення для забезпечення надійності, порівнянності та достовірності звітів про сталий розвиток. Він відповідає зростаючим вимогам зацікавлених сторін до прозорості та підзвітності та підтримує узгодження корпоративної практики з глобальними цілями сталого розвитку. Таким чином, надійна нормативно-правова база має вирішальне значення для просування сталого розвитку та зміцнення довіри та впевненості між усіма зацікавленими сторонами.

Звітність про сталий розвиток (SDR) та інтегрована звітність (IR) регулюються декількома міжнародними рамками, які стандартизують вказівки та принципи для забезпечення комплексної, послідовної та прозорої звітності. Серед найвпливовіших структур – Глобальна ініціатива звітності (GRI), Рада зі стандартів бухгалтерського обліку сталого розвитку (SASB) і Цільова група з розкриття фінансової інформації, пов'язаної з кліматом (TCFD).

Глобальна ініціатива звітності є однією з найпоширеніших структур для звітності про сталий розвиток, пропонуючи комплексний набір стандартів, які допомагають компаніям у звітності про їхні екологічні, соціальні та управлінські результати. Стандарти GRI організовані навколо трьох основних категорій: економічні, екологічні та соціальні, кожна з яких містить окремі показники [11]. GRI наголошує на необхідності залучення стейкхолдерів, спрямовуючи компанії

до звітування про проблеми, які мають значний економічний, екологічний та соціальний вплив, або ті, які суттєво впливають на рішення зацікавлених сторін.

Навпаки, Рада зі стандартів бухгалтерського обліку сталого розвитку (SASB) надає галузеві стандарти, спрямовані на розкриття фінансово суттєвої інформації щодо сталого розвитку [15]. Стандарти SASB допомагають компаніям визначати, керувати та повідомляти про ризики та можливості ESG, які можуть вплинути на фінансову ефективність. Пропонуючи стандарти, розроблені для 77 різних галузей промисловості, SASB визнає різноманітність питань стійкості матеріалів у різних секторах. Його зосередженість на фінансовій суттєвості означає, що він розглядає проблеми, які можуть вплинути на фінансовий стан організації або результати діяльності. Крім того, стандарти SASB призначені для використання разом із фінансовою звітністю, полегшуючи інтеграцію факторів ESG у фінансову інформацію.

Цільова група з розкриття фінансової інформації, пов'язаної з кліматом (TCFD), пропонує основу для розкриття ризиків і можливостей, пов'язаних із кліматом, з метою вдосконалення звітності про фінансову інформацію, пов'язану з кліматом [17]. Заснована Радою з фінансової стабільності, TCFD наголошує на виявленні та управлінні ризиками, пов'язаними з кліматом, включаючи як фізичні, так і перехідні ризики. Він заохочує організації розкривати перспективну інформацію, включаючи аналіз сценаріїв, щоб оцінити стійкість своїх стратегій за різних сценаріїв, пов'язаних із кліматом. Структура TCFD побудована навколо чотирьох основних елементів: управління, стратегії, управління ризиками, а також показників і цілей, що забезпечує комплексний підхід до розкриття фінансової інформації, пов'язаної з кліматом.

Міжнародна рада з інтегрованого звітування (IIRC) розробила інтегровану структуру звітності з метою забезпечення представлення інформації про створення цінності в часі. Запропонована структура заохочує інтеграцію фінансової та нефінансової інформації, ілюструючи взаємозв'язок різних факторів, що впливають на ефективність діяльності. Структура IIRC наголошує на створенні вартості як для компанії, так і для заінтересованих сторін у коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі. Структура має на меті сприяти інтегрованому мисленню, заохочуючи згуртований підхід до управління та звітності про ресурси та відносини, структуровані навколо шести капіталів.

Хоча GRI, SASB і TCFD служать різним цілям, разом вони підвищують надійність SDR і IR. Широкий підхід GRI до звітності про сталий розвиток, орієнтований на стейкхолдерів, робить його цінним для компаній, які оприлюднюють інформацію про впливи ESG. Орієнтація SASB на конкретну галузь і матеріальні ресурси підходить для інвесторів та компаній, які прагнуть інтегрувати фактори ESG в оцінку фінансової ефективності. Акцент TCFD на розкритті фінансової інформації, пов'язаної з кліматом, відповідає зростаючій потребі в прозорості в управлінні кліматичними ризиками та можливостями. Між тим, інтегрована структура звітності IIRC забезпечує цілісний підхід, наголошуючи на створенні вартості шляхом інтеграції фінансової та нефінансової інформації.



В останні роки впроваджуються ініціативи не лише щодо уніфікації стандартів інтегрованого звітування та звітності зі сталого розвитку, але і щодо обов'язковості подання такої звітності. У 2018 році Європейський Союз зобов'язав великі публічні компанії розкривати окрему інформацію ESG, що створило передумови підвищення прозорості та підзвітності в практиках корпоративного сталого розвитку. Цей крок підкреслив прагнення ЄС інтегрувати аспекти ESG у систему корпоративної звітності.

До вересня 2020 року Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) опублікували консультативний документ, у якому пропонуються нові спроби створити універсальні стандарти ESG. Ця ініціатива була спрямована на гармонізацію різноманітних практик звітності ESG та створення загальноприйнятої структури, таким чином сприяючи порівнянності та узгодженості у розкритті інформації про сталий розвиток.

У червні 2021 року злиття Ради зі стандартів бухгалтерського обліку в стійкому розвитку (SASB) і Міжнародної ради з інтегрованої звітності (IIRC) призвело до створення Value Reporting Foundation [12]. Це злиття мало на меті побудувати спільну архітектуру звітності, таким чином упорядкувавши практику звітування ESG і підвищивши узгодженість і повноту розкритої інформації.

У жовтні 2022 року Європейський Союз заявив про свій намір вимагати подальшого розкриття ESG від усіх публічних компаній. Ця подія підкреслила постійне зобов'язання ЄС розширити сферу обов'язкової звітності ESG з метою охоплення ширшого кола корпоративних організацій і підвищення загальної прозорості ринку [7].

Таким чином вже зроблено прогресивні кроки різними регуляторними органами та організаціями, що встановлюють стандарти, до практики обов'язкового та уніфікованого звітування про нефінансову діяльність.

Глобальна ініціатива звітності (GRI), Рада зі стандартів бухгалтерського обліку сталого розвитку (SASB) і Робоча група з питань розкриття фінансової інформації, пов'язаної з кліматом (TCFD) є ключовими структурами в сфері звітності про сталий розвиток (SDR) та інтегрованої звітності (IR). Кожна з рекомендацій має унікальні особливості, сильні та слабкі сторони, які роблять їх цінними для різних організаційних потреб і контекстів звітності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Різнманітні форми нефінансової звітності, включаючи звітність щодо КСВ, інтегровану звітність (IR), звітність щодо цілей розвитку, GRI та звітність про кліматичні зміни, демонструють існування різних підходів, методів та інструментів, які компанії використовують для розкриття показників про нефінансові результати діяльності.

Відсутність універсальних рекомендацій щодо формування нефінансової звітності призводить до значних розбіжностей у практиці звітування, що створює проблеми для зацікавлених сторін, які покладаються на таку інформацію для прийняття об'єктивних управлінських рішень. Стандартизовані структури звітності є критично важливими для підвищення довіри, прозорості та порівнянності звітності. Звітність зі сталого розвитку та інтегрована звітність

вже стали невід'ємною частиною забезпечення корпоративної прозорості та підзвітності, сприяючи підвищенню довіри та впевненості серед зацікавлених сторін. Разом з тим звітність зі сталого розвитку чи інтегрована звітність сьогодні вже стала обов'язковою частиною в забезпеченні корпоративної прозорості та підзвітності. Ефективні практики звітування дозволяють заінтересованим сторонам всіх рівнів отримати чітке розуміння діяльності компанії, стратегії та впливу, зміцнюючи довіру та впевненість. Інтеграція цілей сталого розвитку в корпоративні стратегії через інтегроване звітування спонукає компанії розглядати довгострокові наслідки своїх дій для суспільства та навколишнього середовища.

Подальші дослідження у сфері нефінансової звітності мають зосереджуватися на розробці та прийнятті стандартизованих рамок, які відповідатимуть сучасним викликам та потребам зацікавлених сторін. Це дозволить компаніям підвищити свою підзвітність, підтримати сталий розвиток та зробити внесок у створення більш прозорого та відповідального бізнес-середовища.

Список використаних джерел

1. Єфіменко Т. І. Запровадження інтегрованої звітності та реформування бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграції. *Фінанси України*. 2014. № 10. С. 8–11. URL: https://finukr.org.ua/?page_id=723&aid=414611.
2. Жиглей І. В. Звітність з питань сталого розвитку та її оцінка. *Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 3-4 квітня 2014 р.: присвяч. 70-річчю каф. обліку підприємницької діяльності* / [редкол.: В. І. Єфіменко та ін.]; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», 2014, с. 55-57.
3. Задорожний З.-М., Люба О., Омецінська І., Шестерняк М. Інтегрована звітність в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. Вип. 4(51). С. 91–102. URL: <https://doi.org/10.55643/fcactp.4.51.2023.4095>.
4. Коритник Л. П., Кучерява М. В. Нефінансова звітність як інструмент залучення додаткових коштів закладів вищої освіти. *Наукові праці НДФІ*. № 4 (97). 2021. С. 65–81. URL: <https://doi.org/10.33763/npndfi2021.04.06512>.
5. Прохорова Л. І., Щербак Ю. М. Інтегрована звітність як інструмент модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі України. *Сучасні проблеми бухгалтерського обліку та фінансів : матеріали Всеукр. наук. конф., 21–22 листопада 2018 р.* Київ : НУХТ, 2018. С. 54–55. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/f643e89b-0231-4210-9986-254a09d48ef3/content#page=53>.
6. Яблонько О. О., Сушко Н. І. Інтегрована звітність у діяльності бюджетних установ. *Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки : матеріали I Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.* 2017. С. 328–331. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/13262/1/%D0%AF%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E.%D0%9E..PDF>
7. Corporate sustainability reporting. *Finance*. URL: https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en.
8. Farooq, M.B. and De Villiers, C., 2017. The market for sustainability assurance services: A comprehensiveliterature review and future avenues for research. *Pacific Accounting Review*, 29 (1), 79-106.



9. Frías-Aceituno, J.V.; Rodríguez-Ariza, L.; García-Sánchez, I.M. Is integrated reporting determined by a country's legal system? An exploratory study. *J. Clean. Prod.* 2013, 44, 45–55.
10. Gerwanski, J. Does it pay off? Integrated reporting and cost of debt: European evidence. *Corp. Soc. Responsib. Environ. Manag.* 2020, 27, 2299–2319.
11. GRI Standards. GRI. URL: <https://www.globalreporting.org/standards/>.
12. IFRS Value Reporting Foundation. IFRS. URL: <https://www.ifrs.org/sustainability/value-reporting-foundation/>.
13. Lee, K.W.; Yeo, G.H.H. The association between integrated reporting and firm valuation. *Rev. Quant. Financ. Account.* 2016, 47, 1221–1250.
14. Pistoni, A.; Songini, L.; Bavagnoli, F. Integrated reporting quality: An empirical analysis. *Corp. Soc. Responsib. Environ. Manag.* 2018, 24, 489–507.
15. SASB Standards. SASB. URL: <https://sasb.ifrs.org/standards/download/>.
16. Stent, W.; Dowler, T. Early assessments of the gap between integrated reporting and current corporate reporting. *Meditari Account. Res.* 2015, 23, 92–117.
17. Task Force on Climate-Related Financial Disclosures. URL: <https://www.fsb-tcfd.org/recommendations/>.

References

1. Iefymenko T. I. (2014), “Zaprovadzhennia intehrovanoi zvitnosti ta reformuvannia bukhhalterskoho obliku v umovakh yevrointehratsii”. *Finansy Ukrainy*. № 10. S. 8–11. available at: https://finukr.org.ua/?page_id=723&aid=414611.
2. Zhyhlei, I. V. (2014), “Sustainability reporting and its assessment”. *Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz u suchasni ekonomichnii nausti ta praktytsi: zb. materialiv III Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 3-4 kvitnia 2014 r.: prysviach. 70-richchiu kaf. obliku pidpriemnytskoi diialnosti, DVNZ Kyivskyi natsionalnyi ekonomichniy universytet imeni Vadyma Hetmana*, pp. 55-57.
3. Zadorozhnyi, Z.-M., Liuba, O., Ometsinska, I. and Shesterniak M. (2023), “Integrated reporting in the management of foreign economic activities of enterprises”. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, vol. 4(51). C. 91–102. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.4.51.2023.4095>.
4. Korytnyk L. P., Kucheriava M. V. (2021), “Nefinansova zvitnist yak instrument zaluchennia dodatkovykh koshtiv zakladiv vyshchoi osvity “. *Naukovi pratsi NDFI*. № 4 (97). 2021. S. 65–81, available at: <https://doi.org/10.33763/npndfi2021.04.06512>.
5. Prokhorova L. I., Shcherbak Yu. M. (2018), “Intehrovana zvitnist yak instrument modernizatsii bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori Ukrainy “. *Suchasni problemy bukhhalterskoho obliku ta finansiv : materialy Vseukr. nauk. konf., 21–22 lystopada 2018 r. Kyiv : NUKhT*, 2018. S. 54–55. available at: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/f643e89b-0231-4210-9986-254a09d48ef3/content#page=53>
6. Iablonko O. O., Sushko N. I. (2017), “Intehrovana zvitnist u diialnosti biudzhethnykh ustanov“. *Oblik, analiz, audyt i opodatkovannia v umovakh hlobalizatsii ekonomiky: materialy I Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf.* S. 328–331, available at: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/13262/1/%D0%AF%D0%B1%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%9E.%D0%9E..PDF>
7. Corporate sustainability reporting. (2023), “What the EU is doing and why”, available at: https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en (Accessed 10 June 2024).
8. Farooq, M.B. and De Villiers, C., (2017). “The market for sustainability assurance services: A comprehensiveliterature review and future avenues for research”. *Pacific Accounting Review*, vol. 29 (1), pp. 79-106.
9. Frías-Aceituno, J.V., Rodríguez-Ariza, L. and García-Sánchez, I.M. (2013), “Is integrated reporting determined by a country's legal system? An exploratory study”. *J. Clean. Prod.*, vol. 44, pp. 45–55.
10. Gerwanski, J. (2020), “Does it pay off? Integrated reporting and cost of debt: European evidence”. *Corp. Soc. Responsib. Environ. Management*, vol. 27, pp. 2299–2319.



11. GRI Standards (2024), “The global standards for sustainability impacts”, available at: <https://www.globalreporting.org/standards/> (Accessed 2 June 2024).
12. IFRS (2024), “Value Reporting Foundation”, available at: <https://www.ifrs.org/sustainability/value-reporting-foundation/> (Accessed 15 May 2024).
13. Lee, K.W., Yeo, G.H.H. (2016), “The association between integrated reporting and firm valuation”. *Rev. Quant. Financ. Account.*, vol. 47, pp. 1221–1250.
14. Pistoni, A., Songini, L., Bavagnoli, F. (2018), “Integrated reporting quality: An empirical analysis”. *Corp. Soc. Responsib. Environ. Management*, vol. 24, pp. 489–507.
15. SASB Standards (2023). available at: <https://sasb.ifrs.org/standards/download/>.
16. Stent, W., Dowler, T. (2015), “Early assessments of the gap between integrated reporting and current corporate reporting”. *Meditari Account. Res.*, vol. 23, pp. 92–117.
17. TCFD Recommendation (2024), “Task Force on Climate-Related Financial Disclosures”, available at: <https://www.fsb-tcfd.org/recommendations/> (Accessed 4 May 2024).

<i>Отримано:</i>	23.02.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.02.23	<i>Received:</i>	23.02.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	16.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.16	<i>Accepted:</i>	16.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025



DOI: [10.58423/2786-6742/2025-9-269-283](https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-9-269-283)
ETO:336:37.018.1

Bernadett OROSZNÉ ILCSIK

Gazdálkodástudományi Intézet, mesteroktató
Nyíregyházi Egyetem
Nyíregyháza, Magyarország
ORCID ID: [0009-0006-6242-1793](https://orcid.org/0009-0006-6242-1793)
e-mail: ilcsik.bernadett@nye.hu
(Corresponding author)

Dóra BARABÁSNÉ DR. KÁRPÁTI

PhD
egyetemi docens Nyíregyházi Egyetem
Nyíregyháza, Magyarország
ORCID-ID: [0009-0000-2609-3266](https://orcid.org/0009-0000-2609-3266)

PÉNZÜGYI TUDATOSSÁG VIZSGÁLATA A FIATALOK KÖRÉBEN

Анотація. У статті представлено комплексне уявлення про фінансову обізнаність молоді, представлено поточну ситуацію, методологічні основи дослідження, сформульовані гіпотези та результати анкетування. Пропозиції та висновки, представлені в роботі, можуть сприяти подальшому розвитку фінансової освіти та стимулювати свідомі зміни в системі освіти та сімейному середовищі, щоб майбутні покоління могли приймати кращі фінансові рішення. Фінансова обізнаність – це складне питання, яке включає не лише лексичні знання чи простий досвід особистості. Людина може заявити, що вона мислить фінансово свідомо, якщо вона має відповідні знання та впевнено застосовує їх на практиці та в повсякденному житті. Необхідне поєднання цих компонентів та їх широке застосування призводить до позитивних результатів. У зв'язку з економічною кризою фінансова грамотність отримує все більше уваги. В останні роки в Угорщині започатковано програму розвитку фінансової грамотності, головним завданням якої є підвищення фінансової обізнаності молоді. Це дослідження мало на меті визначити фінансову обізнаність учнів 14-18 років. Зібрано міркування щодо фінансових знань, ставлення та повсякденного прийняття фінансових рішень. Результати дослідження підкреслюють, що рівень фінансової обізнаності пов'язаний з певними сімейними, шкільними та соціальними факторами, а також звертають увагу на недоліки, що існують у системі освіти. Результати дослідження можуть сприяти розробці програми фінансової освіти, допомагаючи розширити економічні знання молоді та опанувати свідоме управління фінансами. Метою анкетного дослідження є вивчення фінансової грамотності угорської молоді та дослідження її оцінка основних взаємозв'язків, що впливають на їхнє фінансове ставлення. За допомогою результатів дослідження зроблено внесок у усвідомлення студентами того, щоб їхня фінансова поведінка та обізнаність завжди були на належному рівні та актуальними. Маючи всі ці знання, можна уникнути багатьох складних ситуацій та запобігти їм. На основі даного опитування можна зробити висновок, що фінансова культура та ставлення 14-18-річних учнів були лише частково виявлені на основі анкетного дослідження. Зроблено заходи збільшення розміру вибірки та поширення опитування на весь повіт, тим самим забезпечивши більш ширшу репрезентативність.



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Дослідження висвітлює недоліки фінансових знань молоді та напрямки для подальшого розвитку.

Ключові слова: фінансова обізнаність, перевірка фінансових знань, анкетне дослідження

JEL Classification: A210, M590

Absztrakt. A cikk átfogó képet nyújt a fiatalok pénzügyi tudatosságáról, bemutatva a jelenlegi helyzetet, a kutatás módszertani hátterét, a megfogalmazott hipotéziseket, valamint a kérdőíves felmérésből származó eredményeket. Az itt ismertetett javaslatok és következtetések hozzájárulhatnak a pénzügyi nevelés továbbfejlesztéséhez, és remélhetőleg ösztönzik az oktatási rendszerben, valamint a családi környezetben történő tudatos változtatásokat annak érdekében, hogy a jövő generációi jobb pénzügyi döntéseket hozhassanak. A pénzügyi tudatosság komplex kérdés, amely nem csak az egyén lexikális tudását vagy egyszerű tapasztalatait foglalja magába. Az egyén akkor jelentheti ki, hogy pénzügyileg tudatosan gondolkodik, ha birtokában van a megfelelő ismereteknek és azokat a gyakorlatban, ill. a mindennapokban is magabiztosan alkalmazza. Szükség van ezeknek az összetevőknek a kombinációjára, és azok kiterjedt alkalmazására, amely a pozitív eredményekhez vezethet. A gazdasági válság kapcsán a pénzügyi kultúra egyre nagyobb figyelmet kapott. Az utóbbi években a pénzügyi kultúra fejlesztését segítő program indult el hazánkban, amely fő feladata a fiatalok pénzügyi tudatosságának növelése. Jelen tanulmány a 14-18 éves tanulók pénzügyi tudatosságának feltérképezésére irányult. Összegyűjtöttem a véleményeket a pénzügyi ismeretek, attitűdök és a mindennapi pénzügyi döntéshozatal vonatkozásában. Az eredmények rávilágítanak arra, hogy a pénzügyi tudatosság szintje összefügg bizonyos családi, iskolai és társadalmi tényezőkkel, továbbá felhívják a figyelmet az oktatási rendszerben tapasztalható hiányosságokra. A vizsgálat eredményei hozzájárulhatnak a pénzügyi nevelés programjának fejlesztéséhez, elősegítve a fiatalok gazdasági ismereteinek bővítését és a tudatos pénzgazdálkodás elsajátítását. A kérdőíves kutatás célja a magyar fiatalok pénzügyi kultúrájának megismerése, és a pénzügyi attitűdjüket befolyásoló alapösszefüggések feltárása és értékelése. A kutatás eredményével szeretnék hozzájárulni, ahhoz, hogy a diákok felismerjék azt, hogy kiemelkedő jelentősége van annak, hogy a pénzügyi magatartásuk, tudatosságuk mindig megfelelő szintű és naprakész legyen. Mindezen ismeretek birtokában, számos komplikált helyzet elkerülhető, megelőzhető. Felmérésem alapján, következésképpen megállapítható, hogy a 14-18 éves tanulók pénzügyi kultúráját és attitűdjét a kérdőíves kutatás alapján csak részlegesen sikerült feltárni. A minta számát emelni kívánom és kiterjeszteni vármegyénk egészére, ezáltal biztosítani a reprezentativitást is. A kutatás rávilágít a fiatalok pénzügyi ismereteinek hiányosságaira, illetve további fejlesztendő területekre.

Kulcsszavak: pénzügyi tudatosság, tanulók pénzügyi ismereteinek vizsgálata, kérdőíves kutatás

Abstract. The article presents a comprehensive overview of young people's financial awareness, including the current situation, the research methodology, the formulated hypotheses, and the results of a questionnaire survey. The suggestions and conclusions offered in the study may contribute to the advancement of financial education and foster deliberate changes in both the educational system and the family environment, thereby enabling future generations to make more informed financial decisions. Financial literacy is a complex issue that does not only involve an individual's lexical knowledge or simple experience. An individual can claim to be financially aware if he or she has the right knowledge and is confident in applying it in practice and in everyday life. It is the combination of these ingredients and their extensive application that can lead to positive results. Financial culture has received increasing attention in the context of the economic crisis. In recent years, a number of programmes have been launched in our country to promote financial literacy, with the main aim of raising young people's financial awareness. The present study aimed to assess the financial awareness of students aged 14 to 18. It collected data on their financial knowledge, attitudes, and everyday financial decision-making. The results indicate that the level of financial awareness is influenced by various family, school, and social factors, and they highlight existing gaps in the education system. This research may contribute to the development of financial education programs that support young



people in improving their economic literacy and adopting more conscious money management practices. The main objective of this questionnaire-based study was to understand the financial culture of Hungarian youth and to explore the contextual factors that shape their financial attitudes. The findings underscore the importance of maintaining up-to-date financial knowledge and awareness, as this can help young people avoid and prevent complex financial situations. Although the study provides useful insights, it only partially captures the financial culture and attitudes of 14- to 18-year-olds. To ensure greater representativeness, future research should involve a larger sample size and be extended to include the entire county. The results point to significant deficiencies in the financial literacy of young people and identify areas in need of further development.

Keywords: financial awareness, students' financial literacy survey, questionnaire survey

A kutatás célja és a probléma felvetése általánosságban. Napjainkban a pénzügyi tudatosság kulcskérdéssé vált, mivel a gazdasági környezet folyamatos változásai, a globalizáció és az információs technológia fejlődése új kihívások elé állítják az egyéneket. A pénzügyi döntések – legyen szó megtakarításról, hitelezésről vagy befektetésről – már a mindennapi élet szerves részét képezik, így elengedhetetlen, hogy a fiatalok már korai életkorban megismerkedjenek a pénzkezelés alapjaival. A tanulók, akik hamarosan belépnek a felnőtt élet és a munkaerőpiac világába, különösen érzékenyek az ilyen típusú ismeretek hiányára, hiszen a korai pénzügyi nevelés jelentősen befolyásolhatja hosszú távú gazdasági döntéseiket.

A jelen tanulmány célja, hogy feltárja a gimnazisták pénzügyi tudatosságának aktuális állapotát, megvizsgálja az ehhez kapcsolódó társadalmi és családi tényezőket, valamint javaslatokat tegyen a pénzügyi oktatás fejlesztésére. Célja továbbá, hogy átfogó képet adjon a pénzügyi kultúra értelmezéséről, fogalomrendszeréről, valamint tanulók pénzügyi tudatosságáról, pénzügyi attitűdjéről. A kérdések többek között a hallgatók lakóhelyének földrajzi elhelyezkedésére, a szülők végzettségére, a hallgatók lakhatási- jövedelmi viszonyaikra, általános pénzügyi ismereteikre irányulnak. A kutatás során vizsgáltam, hogy a fiatalok különböző szociodemográfiai és képzési jellemzői, miként befolyásolják pénzügyi attitűdjüket, egyrészt a primer kutatás elemzése által, illetve, hogy a mérési dimenziók mentén feltárjam a 14-18 éves diákok pénzügyi ismeretszintjét befolyásoló, ill. motíváló tényezőket.

Azt az állítást szeretném igazolni, hogy a fiatalok pénzügyi tudását nagyban befolyásolja a családi háttér, ugyanakkor ráirányítom a figyelmet arra, hogy a pénzügyi kultúra fejlesztése az oktatáson keresztül valósítható meg és fejleszthető a leghatékonyabban.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése (A pénzügyi kultúra különböző aspektusai, definíciói és összefüggései). A pénzügyi tudatosság fogalma sokféle szempontból is megközelíthető, de általánosságban az egyén azon képességét jelenti, hogy képes körültekintő, felelős döntéseket hozni pénzügyei kezelése során. A korábbi felmérések szerint a pénzügyi ismeretek hiánya egyértelműen összefüggésbe hozható az adósságspirállal, a megtakarítási kultúra hiányával és a nem megfelelő befektetési döntésekkel.

Nemzetközi tanulmányok – például a PISA pénzügyi ismeretek kutatása – kimutatták, hogy a fiatalok pénzügyi tudatossága jelentős mértékben függ az iskolai oktatásban kapott pénzügyi neveléstől, továbbá a családi háttértől. Magyarországon is számos felmérés készült már a témában. Az vizsgálatok alapján általános konklúzió, hogy az iskolai tantervben a pénzügyi oktatás szerepe elmarad az elvárt mértéktől, így a tanulók gyakran nem rendelkeznek megfelelő ismeretekkel a mindennapi pénzügyi döntéshozatalhoz.

Kiemelkedő fontosságú górcső alá venni azokat a modelleket és elméleti kereteket, amelyek a pénzügyi tudatosság különböző dimenzióit – például a pénzügyi ismereteket, attitűdöket és viselkedéseket – integrálják. A vizsgálat során kiemelt figyelmet fordítok arra, hogy milyen tényezők játszanak meghatározó szerepet a fiatalok pénzügyi döntéseiben, és hogyan lehet ezeket a momentumokat beépíteni az oktatási gyakorlatba [37]. A pénzügyi tudatosságnak, többféle fogalmi meghatározása fellelhető, számos nézőpontból került megvilágításra. Több kutató és szervezet határozta már meg különböző módon a pénzügyi kultúra és tudatosság fogalmát. A Magyar Nemzeti Bank állásfoglalása szerint a pénzügyi kultúra nem más, mint olyan pénzügyi ismeretek összessége, amelyek alapján az egyének képesek felmérni a kockázatot, valamint a döntésükben rejlő bizonytalanságot [17, 476-487].

A szakirodalmak sok esetben szinonimaként használják a pénzügyi kultúra és pénzügyi tudatosság fogalmát. Az angol nyelvű kutatásokban és a témával kapcsolatos tanulmányokban financial literacy kifejezést használják, melynek jelentése egyaránt megfeleltethető a pénzügyi kultúra és a pénzügyi tudatosság kifejezéseknek is.

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) értelmezése szerint a pénzügyi tudatosság egy olyan képességnek tekinthető, amely lehetővé teszi a megszerzett pénzügyi források hatékony gyarapítását, követését és felhasználásának kimenetelét oly módon, hogy az hozzájáruljon mind az egyén, mind a családja, mind vállalkozása jólétének és gazdasági biztonságának támogatásához, fejlődéséhez [39].

A nemzetközi szakirodalomban a pénzügyi kultúra definíciók között számos hasonlóság és azonosság tapasztalható, melyek között 5 fő tartalmi elem kiemelhető [39].

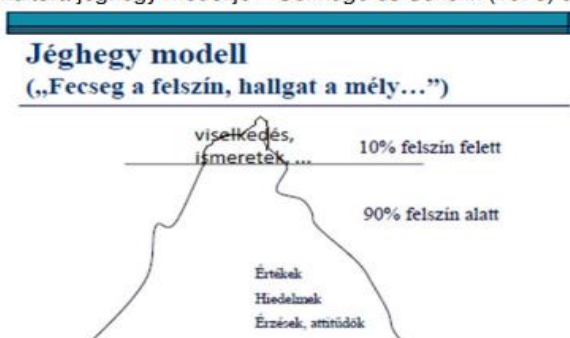
1. A pénzügyi ismeretekkel kapcsolatos fogalmak és összefüggések, illetve a pénzügyi szolgáltatásokkal összefüggő tájékozottság.
2. A produktív döntéshozatali minőség.
3. Az egyén saját pénzügyeinek hatékony és racionális kezelése.
4. A kritikus gondolkodás képessége, amelynek révén az egyén el tudja dönteni, hogy milyen előnyökkel, vagy hátrányokkal járhat egy-egy pénzügyekkel kapcsolatos döntése.
5. Célratörő és tudatos látásmód a jövőre vonatkozó pénzügyi szükségletek, költségvetés tervezésében [39].

Selfridge és Sokolik már 1975-ben ír arról, hogy a pénzügyi kultúra meghatározása, modellezése során a viselkedés, a meglévő hagyományok követése, az életmód, szokások a pénzügyi kultúra csúcsát jelentik, mely csupán közel 10 % -a a teljes kultúrának, melynek tudatában vagyunk a mindennapjai döntéseink, tevékenységeink során. Emiatt mindenképpen ki kell emelni a felszín alatti 90 %-ot,

azt a részt, amely a pénzügyekkel kapcsolatos gondolkodásmódot, elvárásokat, ideológiákat, értékeket, hiedelmeket foglalja magába, ezek általában érzelmeken alapuló nem tudatos formában jelennek meg [40, 276].

Egy másik szempontból szintén a 10-90 %-os megosztás figyelhető meg. Itt azonban nagyobb hangsúly kerül az érzelmi alapon való döntésekre. A pénzügyi viselkedés közepén szerepel, míg Selfridge és Sokolik ábrázolásában a 10% részét képezi [41].

A kultúra jéghegy modellje – Selfridge és Sokolik (1975) alapján



1. ábra A kultúra jéghegy modellje [40]

A pénzügyi műveltség mérése alapján a nemzeti alaptantervben (NAT több gazdasági alapismeretek oktatásához kapcsolódó tantárgy jelenik meg. 2015-től a Pénz7 programja keretében témahét kialakításával is segítik a pénzügyi tudatosság növelését [15, 32-33].



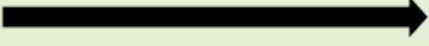
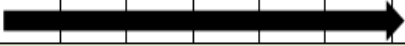
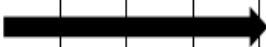
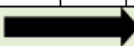
2. ábra: Pénzügyi kultúra-fejlesztés eszközei [42]

A létrehozott stratégiák kapcsán figyelembe kell venni a különböző egyéni szükségleteket, a pénzügyi szemszögből sérülékeny társadalmi csoportokat, az adott ország pénzügyi intézményrendszerének fejlettségét és a szabályozási környezetet. Eképpen nemcsak az edukáció kerül a középpontba, hanem sok más módszerrel,

lehetőséggel is egyaránt fejleszthető a tudatosság. A pénzügyi fejlesztés elsősorban a személyes kapcsolatfelvételen alapul. (Például személyes, telefonos tanácsadások, képzések keretében, a vezető intézmények információtárakat, valamint információs anyagokat, videós tartalmakat biztosítanak az érdeklődők számára stb.) [42].

Hazánk alapul véve az elmúlt évek tapasztalatait, kutatásait és a nemzetközi trendeket pénzügyi tudatosság fejlesztésébe kezdett (2017-2023), melyre egy 7 éves stratégiát alakított ki. A stratégia kialakításához hozzájárult, hogy a gazdasági világválság mély nyomot hagyott a lakosság pénzügyi biztonságérzetében és pénzügyi szolgáltatókba vetett hitében. A felmérések alátámasztják azt is, hogy mennyire fontos, hogy az egyén megfelelő szintű elméleti és gyakorlati pénzügyi ismeretekkel rendelkezzen [39], [43].

A stratégia elsőként a fiatal középiskolás korosztályt célozza meg. A program egyik központi célkitűzése között szerepet kap:

Kiemelt stratégiai cél	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1. A köznevelés rendszerén belüli valós pénzügyi edukáció megteremtése, erősítése, általánossá tétele							
2. A tudatos pénzügyi magatartás alapjainak és a háztartások pénzügyi stressztűrő képességének erősítése							
3. Körültekintő pénzügyi döntéseket előmozdító szemlélet megteremtése és a tudatos pénzügyi fogyasztói magatartást támogató intézmények/infrastruktúrák létrehozása és széles körű megismertetése							
4. Öngondoskodási szemlélet erősítése							
5. Pénzügyi alapszolgáltatásokhoz való hozzáférés, pénzügyi beilleszkedés mértékének növelése (financial inclusion)							
6. A készpénzkímélő fizetési eszközök használatának ösztönzése, készpénzhasználat súlyának csökkentése							
7. Körültekintő hitelfelvétel támogatása							

3. ábra Kiemelt stratégiai célok a pénzügyi tudatosság fejlesztésére a 2017-2023 [39]

A Nemzeti Ifjúsági Stratégia hosszú távú hatásaként alapvető célként szerepelt, hogy a felnövekvő generáció képes legyen saját maga egzisztenciáját, stabil pénzügyi alapjait megteremteni.

Atkinson és Messy írása alapján a pénzügyi kultúra olyan ismeretek, készségek, képességek, attitűdök és viselkedésminták együttese, melyek hiányában nem hozható

helyes pénzügyi döntés [2]. Luksander és szerzőtársai szerint a pénzügyi kultúra nem más, mint a pénzügyi információk feldolgozásának, valamint a megfelelő, helytálló pénzügyi döntések meghozatalának képessége [28, 237-258].

Suganya, Sakthivelrani és Durai szerint a pénzügyi kultúra legmeghatározóbb eleme, hogy az összegyűjtött ismeretek alapján az egyén képes pénzügyi jólétének maximalizálására [33, 99-104]. A pénzügyi oktatás szerepe kiemelkedő fontossággal bír a témában [10, 107-119].

A pénzügyi kultúrának vannak olyan tényezői, amelyek fejleszthetőek és vannak olyan részei, amelyek kevésbé [4]. Legnehezebb változtatni a szülőktől, ismerősektől tanult viselkedéseken, amik az évek során a jellemünkbe épülnek be [22, 48-52].

Gazdasági szocializációról ott beszélhetünk, ahol a fiatalok a nevelőiktől megtanulják a pénz használatának elveit, elsajátítják azokat az attitűdöket, amelyek aztán jelentősen meghatározzák a pénzügyi világban való eligazodásukat [34, 310-321]. Ebből következik, hogy a pénzügyi tudatosságot már kicsi kortól el kell kezdeni formálni [10, 107-119].

A kulcskompetenciák között nem szerepel a pénzügyi kompetencia, de mindenképpen említeni kell az alapkompenciák között, mivel a fiataloknak szükségük van azon készségekre, képességekre, amelyek segítségével kellően tudatos pénzügyi, gazdasági döntéseket hozhatnak.

A pénzügyi kultúra fogalmát többen is megfogalmazták [28, 35-44]; [32]; [26]; [2]; [7, 322-336].

Az OECD ötévente végez nemzetközi szintű összehasonlító kutatásokat különböző országok pénzügyi kultúrája szintjének megállapítása érdekében. Ennek része a pénzügyi attitűdök mérése is, amelyet az OECD saját skálával mér. Európa tizennégy országában végzett kutatást [2]. Az eredmények szerint a magyarokra átlag feletti pénzügyi alapismeretek, de jóval átlag alatti pénzügyi magatartás a jellemző [36, 39-52].

Az elmúlt években több tanulmány is készült, ami a pénzügyi tudás jellemzésével világít rá a fiatal lakosság pénzügyi tudásának hiányosságaira [10, 107-119].

A pénzügyi kultúra méréséhez nincs egységes mérési rendszer. A pénzügyi kultúra szintjének meghatározásához Hudzik Katalin – Béres Dániel és Németh Erzsébet kialakítottak egy saját mérési rendszert, annak érdekében, hogy komplex módon legyen megközelíthető a felsőoktatásban tanulók kultúrája. Ennek érdekében megalkották a Pénzügyi Tájékozottsági Mutatót (PTM), az Énkép Indexet (ÉI) és a Kockázatvállalási Mutatót (KM). A PTM a hallgatók pénzügyi tudásszintjét méri [17, 476-484].

$$\text{Énkép Index} = \text{PTM}_{\text{önbevallás}} - \text{PTM}_{\text{mért}} \quad (1)$$

Anyag és módszertan. A tanulmány kvantitatív kutatási módszert alkalmazott, kérdőíves felméréssel, melyet kiindulópontként egy gimnáziumban végeztem el. A kutatás célcsoportját 14–18 év közötti diákok alkották, akik önkéntes alapon töltötték ki a kérdőívet. A kérdőív felépítése három fő részből állt:

- Demográfiai adatok: Nem, életkor, családi háttér, szülők iskolai végzettsége, valamint az egyéni pénzügyi szokásokkal kapcsolatos kérdések.

- Pénzügyi ismeretek és attitűdök: Olyan kérdések, melyek a pénzügyi fogalmak, termékek és alapvető gazdasági elvek megértését tesztelték, valamint azt, hogy a diákok mennyire tartják fontosnak a pénzügyi tudatosságot.

- Viselkedési, megtakarítási kérdések: A mindennapi pénzügyi döntésekre, megtakarítási szokásokra, költsékezési szokásokra és a pénzügyi tervezésre vonatkozó kérdések.

A kérdőív előzetes tesztelését egy kis csoporton végeztem, amely során finomítottam a kérdésfeltevéseket annak érdekében, hogy az eszköz egyértelmű és megbízható legyen. Az adatgyűjtés során biztosítottam az anonim válaszadást, és a résztvevők tájékoztatást kaptak a kutatás céljáról, az adatok kezelésének módjáról, valamint arról, hogy a felmérés eredményeit kizárólag tudományos célokra használok fel. Az adatfeldolgozás során statisztikai szoftver segítségével végeztem az adatok elemzését, ahol különböző változók közötti korrelációkat vizsgáltam, valamint az egyes kérdésekre adott válaszok alapján átlagos pénzügyi tudatossági szintet határoztam meg.

A kutatás alapjául szolgáló minta nem minősül reprezentatívnak, mivel a mintába való bekerülés nem volt véletlenszerű.

Kérdőíves kutatásom célja a magyar fiatalok pénzügyi kultúrájának feltérképezése és pénzügyi kultúrát befolyásoló tényezők megismerése és ezek közötti összefüggések feltárása.

A hipotézisek alátámasztására zárt és feleletválasztó kérdéseket és 5 fokozatú Likert skálát tartalmazó kérdőívet készítettem.

A kérdőív 30 kérdést tartalmazott, amelynek első része szocio-demográfiai tényezőkre kérdezett rá, második része a vélt vagy valós pénzügyi tudást mérte fel egy 5 fokozatú Likert skála és zárt kérdések segítségével. A pénzügyi tudást és a szocio-demográfiai kapcsolatok közötti összefüggés vizsgálatára az SPSS statisztikai szoftvert használtam.

A hallgatók kiválasztása lépcsőzetes mintavétellel történt, a minta elemszáma 114 fő.

A kérdőív első részében demográfiai kérdések megválaszolásával a kitöltők lakóhelye, családi állapota, lakó- és anyagi helyzete került felmérésre, amelyek aztán az összehasonlítás alapjául szolgáltak.

A primer kutatásban több olyan kérdés is szerepelt, amelyek pénzügyi tudást mérő kérdések (helyes vagy helytelen a válasz).

A hallgatókat megkérdeztem, hogy egy ötös skálán mennyire értékelik saját pénzügyi tudásukat. A feltételezett, vagy vélt tudás értékelése után a konkrét tudást mérő kérdésre is válaszoltak a hallgatók, ezáltal lehetőség nyílt önértékelésüket összehasonlítani a valós tudásukkal.

A kettő összehasonlításának megjelenítésére szolgál az Énkép Index, amely a valós gazdasági-pénzügyi tudást viszonyítja a vélt tudáshoz.

Ennek segítségével három csoportra bonthatjuk a válaszadókat:

- azok, akik alulértékelik magukat, tehát valós tudásuk nagyobb, mint amit gondolnak magukról,
- azok, akik reálisan ítélik meg tudásukat,
- azok, akik felülértékelik magukat, azaz valós tudásuk kevesebb, mint amit gondolnak magukról [35].

Hipotézisek. A kutatás során az alábbi hipotéziseket fogalmaztam meg, amelyek vizsgálata hozzájárul a pénzügyi tudatosság komplex összefüggéseinek feltárásához:

H.1. A gimnazisták pénzügyi tudatosságának szintje pozitív összefüggésben áll a családi gazdasági helyzettel, illetve a szülők magasabb iskolai végzettségével.

H.2. Az iskolai pénzügyi nevelés mértéke és minősége szignifikánsan befolyásolja a diákok pénzügyi döntéshozatali készségeit.

H.3. A nemek között statisztikailag szignifikáns különbség figyelhető meg a pénzügyi tudatosság terén, ahol egyes kutatások szerint a lányok pénzügyi döntéseik esetén megfontoltabbak.

H.4. Az önálló pénzügyi döntéshozatali helyzetek gyakorisága (pl. saját zsebpénz kezelése) pozitív hatással van a diákok pénzügyi ismereteire és attitűdjeire.

Ezek a hipotézisek alapul szolgálnak az adatok elemzéséhez és a következtetések levonásához, lehetővé téve, hogy a vizsgálat átfogó képet nyújtson a pénzügyi tudatosság kialakulásáról a gimnazisták körében.

Kérdőíves kutatás eredményeinek bemutatása.

Demográfiai jellemzők. A kérdőívet online felületen töltötték ki. Az efféle vizsgálati módszer használatával a diákoknak többféle előnye származhat. Egyrészt ez a generáció már az online felületek használata során érzi otthon magát, és egyáltalán nem okoz nehézséget nekik egy internetes űrlap kitöltése. Másrészt környezetvédelmi és anyagi okok miatt is előnyösebb ez a kitöltési forma.

A vizsgálatba vont 114 fős mintasokaság 52 %-a nő, 48 %-a férfi volt.

A kérdőívet kitöltők szüleinek külön-külön vizsgálva az iskolai végzettségét megállapítható, hogy a szakközépiskolai, gimnáziumi végzettség a legnagyobb arányú.

A különböző szakirodalmak szerint az alacsonyabb iskolai végzettségű szülők gyermekének pénzügyi tájékozottsága alacsonyabb, mint a magasabb iskolai végzettséggel rendelkező szülők gyermekeié.

Elemelve a szülők iskolai végzettsége és a fiatalok pénzügyi kultúrája közötti kapcsolatot, arra az eredményre jutottam, hogy kevésbé függ a fiatalok pénzügyi ismeretének szintje a szülők iskolai végzettségétől a minta alapján.

A pénzügyi tájékozottságukat fejlesztő programokkal kapcsolatban feltett kérdésekkel arra kívántam választ kapni, hogy a fiatalok pénzügyi kultúráját mennyiben befolyásolja az, hogy középiskolai életük során találkoztak-e ilyen témájú programokkal, és ezek milyen hatással voltak pénzügyi ismereteikre?

A válaszadók közül 78 fő találkozott, ami azt jelenti, hogy a megkérdezettek nagy aránya szerzett ezeken a programokon keresztül pénzügyi ismereteket.

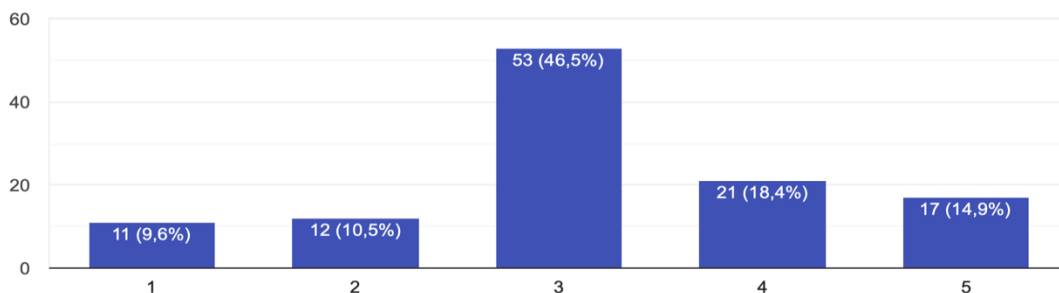
Általános pénzügyi fogalmakkal kapcsolatos ismeretek. Az általános pénzügyi fogalmak keretén belül olyan alapfogalmakra kérdeztem rá, amelyek elengedhetetlenek az általános pénzügyek tervezésében. A strukturált kérdésekre négy válaszlehetőség közül tudták kiválasztani a helyes megoldást a diákok. 1-től 5-ig terjedő skálán értékeltem pénzügyi tudásukat. A kérdések során olyan pénzügyi ismeretekre voltam kíváncsi, mint a monetáris szférával kapcsolatos kérdések, továbbá, hogy mennyire vannak tisztában a tanulók a megtakarítás, infláció, illetve árfolyam fogalmával.

A 4. ábrán látható, hogy körülbelül a fele a középiskolásoknak (45,5%) közepesre értékelte a pénzügyi ismereteit. Ez arra enged következtetni, hogy vannak hiányosságok, viszont az általános és mindennapi ismeretekkel a hármas választ adók tisztában vannak. 9,6% értékelte a saját tudását a leggyengébbre, a tanulók 10,5%-a értékelte kettesre a pénzügyi ismereteit. Ezekkel a tanulókkal ellentétben 18,4% érzi tudását jónak, míg a megkérdezett diákok 14,9% -a a legmagasabbra értékeli a pénzügyi tudását. Néhány diák alul, némelyik túlértékeli saját tudását. A tanulók, akik pénzügyi ismereteiket egyesre, kettesre értékelték, ennek ellenére is helyesen tudták megválaszolni a mindennapi pénzügyi információkkal kapcsolatos kérdések nagy részét. Míg velük ellentétben voltak olyan diákok, akik a legmagasabbra értékelték tudásukat, mégsem tudtak minden esetben helyesen válaszolni, vagy akár egy esetben sem volt megfelelő a válasz. Továbbá előfordult az is, aki hármasra, közepesre értékelte tudását, tisztában volt a mindennapi fogalmakkal.

Vizsgáltam továbbá a nemek és a pénzügyi ismeretek kapcsolatát, Yule-féle mutató alkalmazásával. Megállapítottam, hogy a nem ismérve és a pénzügyi ismeretek mértéke között közepes kapcsolat van. Továbbá megvizsgáltam azt is, hogy milyen összefüggés van a pénzügyi tudatosság és a kollégiumi, illetve a szüleikkel élő diákok között. Mindkét esetben asszociációs együtttható alapján vontam le következtetéseket. Cramer-féle mutató alapján hasonló eredményt kaptam, tehát közepes kapcsolat van a vizsgált ismérvek között.

Értékelje a pénzügyi ismereteit! (bank, megtakarítás stb.)

114 válasz



4. ábra Értékelje a pénzügyi ismereteit!

Forrás: saját szerkesztés

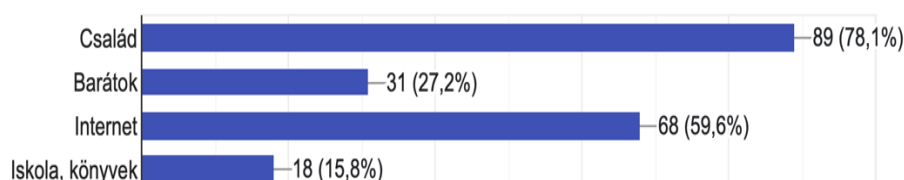
A 5. ábra mutatja meg, hogy a megkérdezettek hol alapozták/alapozzák meg a pénzügyi ismereteiket. A válaszadás során a diákok több válaszlehetőséget is megjelölhettek, illetve még kiegészíthették saját válaszadással is. A középiskolások közül mindössze 5 személy válaszolt erre a kérdésre egy válasszal, amik közül a leggyakoribb az internet volt. Ebből következik, hogy 99 tanuló jelölt meg több választ egyszerre.

A visszajelzések alapján 89 diák a pénzügyekkel kapcsolatos ismereteit családon belül szerezte. Szüleik és testvéreik körében informálódnak legtöbbit a mindennapi pénzügyi hírekkel kapcsolatosan, értelmezik ezeket az információkat, illetve akadnak olyan háztartások is, akik közösen beszélnek meg, hogy egy adott változás, - legyen az pozitív vagy negatív -milyen hatással van az életükre. A gyermekekre a szülők bírnak a legnagyobb befolyásoltsággal e téren, rajtuk múlik leginkább, hogy gyermekük a jelenben és a jövőben, hogyan fog tudni bánni a pénzzel.

A diákok közül 68-an tájékozódnak az interneten pénzügyi témákban. Nem meglepő, hogy az interneten való tájékozódás került a második helyre, ugyanis a Z generáció mára már mindennel kapcsolatosan az okostelefonjához (internethez) nyúl segítségért. Pontosan azért, mivel ott ténylegesen bármilyen kérdésre, bármilyen területen, bármely napszakban megtalálhatják a pontos választ, erőfeszítés nélkül. Mindezek mellett nem mehetünk el az internet árnyoldala mellett. Az interneten számos hamis hír terjeng és amennyiben ezeket a diákok nem képesek kiszűrni, akkor valótlán információk birtokába kerülhetnek, amelyek nagy mértékben befolyásolhatják már ebben a korban is a pénzügyi döntéseiket. Harmadikként a barátok kapnak szerepet (27,2%). Ebben az életkorban fontos, ha nem a legfontosabb szerepet a tinik életében a barátok töltik be. A válaszlehetőségek közül utolsó helyen végzett az iskola és a könyvek (15,8%). Ez az eredmény több szempontból is elszomorító. Egyrészt, az online világ teljes mértékben kiszorította a könyvekből való információ gyűjtést. Másrészt az iskolában ebben a témában a pénz7 keretein belül kötelező a pénzügyekkel, vállalkozással foglalkozni. Az eredményből megállapítható, hogy ez az időintervallum nem elégséges a diákok pénzügyi tudásának elmélyítésére. Pozitív, hogy néhány diák online kurzusokat végez ismeretei bővítésének érdekében.

Hol alapozta/alapozza meg a pénzügyi ismereteit?

114 válasz



5. ábra: Hol alapozta/alapozza meg a pénzügyi ismereteit?

Forrás: saját szerkesztés

A megkérdezett hallgatók válaszai alapján markánsan megjelenik, hogy a diákok csak eseti jelleggel követik az aktuális gazdasági eseményeket.

A **H1 hipotézis** alátámasztására a statisztikai elemzés azt mutatta, hogy a családi gazdasági helyzet és a szülők iskolai végzettsége szignifikánsan összefügg a diákok pénzügyi tudatosságával. Azok a diákok, akik olyan családból származnak, ahol a pénzügyi ismeretek átadása hangsúlyos, általában magasabb pénzügyi ismeretekkel rendelkeznek.

A **H2 hipotézis** esetében kiderült, hogy az iskolai pénzügyi nevelés mennyisége és minősége jelentős mértékben befolyásolja a diákok pénzügyi döntéshozatali képességeit.

A **H3 hipotézis** vizsgálata során a nemek közötti különbségek finomabb eltéréseit tapasztaltuk: bár a lányoknál magasabb fokú precizitás és óvatosság figyelhető meg, a statisztikai szignifikanciát csak bizonyos kérdéskörökben sikerült igazolni.

A **H4 hipotézis** esetében az adatok azt mutatják, hogy a rendszeresen önálló pénzügyi döntésekben részt vevő diákok jobb pénzügyi ismeretekkel és tudatosabb pénzügyi stratégiákkal rendelkeznek, mint azok, akik ritkábban kapnak ilyen lehetőséget.

Összességében az eredmények azt mutatják, hogy a pénzügyi tudatosság fejlesztése komplex feladat, melyet számos tényező befolyásol, így az iskolai és családi környezet, valamint a személyes tapasztalatok egyaránt kulcsfontosságú szerepet játszanak.

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei. A kutatás eredményeképpen az a tapasztalatom, hogy a diákok pénzügyi ismeretei erősen változóak. A kutatás eredményei egyértelműen rávilágítanak arra, hogy a gimnazisták pénzügyi tudatossága nem csupán az egyéni képességektől függ, hanem nagy mértékben befolyásolja a családi háttér és az iskolai nevelés minősége is. A vizsgálat alapján megfogalmazhatók a következő következtetések:

Oktatási szükségletek: Az iskolákban jelenleg nem kap elegendő hangsúlyt a pénzügyi nevelés, ezért javasolt az oktatási programokban a pénzügyi ismeretek átadását integrálni – akár kötelező tantárgyként, akár önálló modul formájában –, hogy a diákok már fiatal korban megismerhessék a gazdasági döntéshozatal alapjait.

Családi szerepvállalás: A családi háttér és a szülők pénzügyi ismeretei meghatározóak a fiatalok tudatosságának kialakításában. Ennek eredményeként ajánlott olyan programok kidolgozása, melyek bevonják a szülőket is a pénzügyi nevelés folyamatába, és segítik őket abban, hogy otthon is támogassák gyermekeik tudatos pénzügyi szokásainak kialakítását.

Gyakorlati tapasztalatok erősítése: A kérdőíves kutatás eredményei azt sugallják, hogy az önálló pénzügyi döntéshozatali helyzetek gyakorlása elősegítheti a tudatos pénzgazdálkodás elsajátítását. Itt lehetőség nyílik olyan iskolai programok indítására, ahol a diákok valós vagy szimulált pénzügyi döntéseket hozhatnak, ezáltal fejlesztve gyakorlati készségeiket.

További kutatási irányok: A jelen tanulmány korlátai közé tartozik a mintavétel nagysága és földrajzi eloszlása, így a jövőbeni kutatásoknak érdemes egy szélesebb



körű, regionálisan sokszínűbb mintán alapulniuk. Továbbá, a kvalitatív kutatási módszerek – például interjúk és fókuszcsoporthok – alkalmazása is hozzájárulhat a pénzügyi tudatosság mélyebb megértéséhez.

Összességében elmondható, hogy a gimnazisták pénzügyi tudatosságának fejlesztése kulcsfontosságú tényező a hosszú távú gazdasági stabilitás és az egyéni jólét szempontjából. Az eredmények alapján szükséges intézkedéseket kell hozni az oktatási rendszerben és a családi környezetben egyaránt, hogy a fiatalok már korán megtanulják a tudatos pénzügyi döntéshozatal alapelveit.

Korábbi kutatásomra hivatkozva kiemelten fontos, hogy a digitális kompetenciákat fejleszteni szükséges, leginkább ezalatt a készpénz kímélő fizetési módok előtérbe helyezésére gondolok. Ezen új kompetenciákat az oktatási rendszerben tudják leginkább elsajátítani a fiatalok, ezért kiemelten fontos, az oktatás szerepe, színvonala. A színvonal nemcsak a tananyagok tekintetében értendő, hanem naprakész tudás birtokában lévő tanulócentrikus pedagógusokban. Mivel a pedagógusok a gyerekek előtt követendő példaképek, ezért minden képzési területen oktató számára fontos lenne a pénzügyi ismeretek oktatása, valamint a továbbképzések biztosítása. Ezáltal nemcsak a fiatalokat juttatnánk digitális és naprakész pénzügyi kompetenciákhoz, hanem a pedagógustársadalmat is [37, 156]. Hosszú távú cél kiterjeszteni a kutatást a vármegye középiskoláira, hogy pontosabb képet kapjunk a tanulók pénzügyi ismereteiről.

Felhasznált források

1. Atkinson, Adele - Messy, Flore-Anne (2012): Measuring Financial Literacy. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
2. Atkinson A. Messy F.A. (2012): A pénzügyi kultúra mérése. Az OECD/Nemzetközi Pénzügyi Képzési Hálózata (INFE) kísérleti kutatásának eredményei. Online, letöltve: 2024.07.18., http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Sajtoszoba/Sajtoszobakozlomenyek/mnbhu-sajtokozlemenye-20120619-pk/Measuring_financial_literacy_HU.pdf
3. Balázs Lendvai Marietta (2006): Pénzügyi kultúránk fejlesztéséhez felhasználható marketingeszköztár. TDK-dolgozat. Sopron, Nyugat-magyarországi Egyetem.
4. Balázs Lendvai Marianna (2013): A bankmarketing szerepe a pénzügyi kultúra fejlesztésében. PhD-értekezés, Nyugat-magyarországi Egyetem, Sopron, <http://doktori.nyme.hu/406/1/disszertacio.pdf>
5. Barabás Eszter (2017.) Az erdélyi magyar felsőoktatásban tanuló 18- 25 éves fiatalok pénzügyi magatartása és attitűdje, XX. Reál- és Humántudományi Erdélyi Tudományos Diákköri Konferencia (ETDK)
6. Bárczi Judit - Zéman Zoltán (2015): A pénzügyi kultúra és annak anomáliái. Polgári Szemle, 11. évf., 1-3. sz., 101-108.
7. Béres Dániel – Huzdik Katalin (2012): A pénzügyi kultúra megjelenése makrogazdasági szinten. Pénzügyi Szemle, 57. évf., 3. sz., 322-336.
8. Chinen K.– Endo H. (2012): Effects of Attitude and Background on Students' Personal Financial Ability: A United States Survey. *International Journal Of Management*, pp. 778-791, *Business Source Complete*, EBSCOhost, viewed 10, online, letöltve: 2024. augusztus 05., <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=76444447&site=ehost-live>
9. Csiszárik-Kocsir Ágnes (2016): Etikusság a pénzügyekben, avagy a pénzügyek etikája. Vélemények egy kutatás eredményei alapján. Polgári Szemle, 12. évf., 4-6. sz., 32-44.

10. Csiszárik-Kocsir Ágnes - Garai-Fodor Mónika: Miért fontos a pénzügyi ismeretek oktatása a Z generáció véleménye alapján? *Polgári Szemle*, 14. évf., 1-3. sz., 2018, 107-119.,)
11. Fünfgeld B. - Wang L. (2009): Attitudes and behaviour in everyday finance: evidence from Switzerland. *International Journal of Bank Marketing*, 27. pp, 108-128.
12. Grifoni, Andrea - Messy, Flore-Anne (2012): Current Status of National Strategies for Financial Education. OECD INFE Comparative Analysis and Relevant Practices. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 16.
13. Hornyák Andrea (2013) Pénz, pénz, pénz, avagy a fiatalok pénzügyi kultúrája 2013. Képzés és Gyakorlat, 2013. 11. Évfolyam 1-4. Szám
14. Hornyák Andrea (2015): Attitűdök és kompetenciák a középiskolás diákok, mint potenciális banki ügyfelek körében. PhD Értekezés
15. Horváth Ilona: A nemzetközi és hazai pénzügyi, gazdasági oktatás eredményei a kutatások tükrében. *Új Pedagógiai Szemle* 2017/7-8.
16. Horváth Ilona (2017): A nemzetközi és hazai pénzügyi, gazdasági oktatás eredményei a kutatások tükrében. *Új Pedagógiai Szemle*, 67, 7-8, 18-46.
17. Hudzik Katalin-Béres Dániel-Németh Erzsébet: Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál *Pénzügyi Szemle* 2014/4. szám 476-487.
18. Johnson, Elizabeth – Sherraden, Margaret, S. (2007): From Financial Literacy to Financial Capability Among Youth. *The Journal of Sociology and Social Welfare*, Vol. 34, No. 3, 119-145.
19. Kahneman D. (2013): Gyors és lassú gondolkodás. Budapest: HVG Kiadó Zrt. 603.p.
20. Kelemen Gy. (2004): A tanári kompetencia rendszer az angolszász irodalom alapján. online, letöltve: 2014. július 05. <http://hu.scribd.com/doc/6791372/Tanulmány-Kelemen-Gyula>
21. Klapper, Leora F. - Lusardi, Annamaria - Panos, Georgios A. (2012): Financial Literacy and the Financial Crisis. NBER Working Paper, No. 17930, The World Bank, Washington.
22. Koh, Noi Keng - Lee, Chwee Beng (2010): "Because My Parents Say So" - Children's Monetary Decision Making. *Procedia, Social and Behavioral Sciences*, Vol. 9, 48-52, <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.12.114>
23. Koltay G. - Vince J. (2009): Fogyasztói döntések a viselkedési gazdaságtan szemszögéből *Közgazdasági Szemle*, LVI. Évf. 2009. június 495-525. p.
24. Konyha R. (2010): A kompetencia fogalma és elemzési módszerei – kidolgozott kompetencia modellek. online, letöltve: 2014. június 29. <http://hu.scribd.com/doc/99171638/A-kompetencia-fogalma-es-elemzesi-modszerei>
25. Kovácsné Henye Livia: Volksbank „Online generáció” versus pénzügyi kultúra
26. Kovács I. - Mihály N. - Mészáros A. - Madarász I. (2013): A pénzzel kapcsolatos attitűd és a különböző demográfiai változók kapcsolatának vizsgálata magyar egyetemi hallgatók mintáján. *Közgazdasági Fórum* 2013/1. február online, letöltve: 2013. december 11., http://epa.oszk.hu/00300/00315/00102/pdf/EPA00315_kozgazd_forum_2013_01_037-058.pdf
27. Kulcsár L. – Kovácsné Henye L. (2011): Pénzügyi kultúra: Kincs, ami nincs! *Új ifjúsági szemle ifjúságelméleti folyóirat*, 2011. (9. évf.), 4. sz., 35-44. p.
28. Luksander Alexandra - Béres Dániel - Hudzik Katalin - Németh Erzsébet (2014): A felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúráját befolyásoló tényezők vizsgálata. *Pénzügyi Szemle*, 59. évf., 2. sz., 237–258.
29. MNB (2008): Együttműködési megállapodás a pénzügyi kultúra fejlesztés területén. <http://www.mnb.hu/letoltes/0415mnbpszfamegallpodas-penzugyi-kultura-fejleszte.pdf> (Letöltés: 2012. április 12.)
30. MTI 2018.03.26. Okosan a pénzzel!
31. Nagy P. - Tóth Zs. (2012): Értelem és érzelem. A lakossági ügyfelek gazdasági magatartása és a bankokkal szembeni attitűdjei. *Hitelintézeti Szemle*, 2012.évi 11. Különszám 13-24. p., illetve online, <http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1039/>
32. Dr. habil Németh Erzsébet (2013) Felmérés a felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúrájáról kutatási jelentés. OECD (2016): OECD/INFE International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. OECD.



33. Suganya, S. - Sakthivelrani, S. - Durai, K. (2013): Development and Validation of Financial Literacy Scale. *International Journal of Research in Commerce and Management*, Vol. 4, No. 1, 99-104.
34. Zsótér Boglárka - Nagy Péter (2012): Mindennapi érzelmeink és pénzügyeink. *Pénzügyi Szemle*, 57. évf., 3. sz., 310-321.
35. Zsótér Boglárka - Béres Dániel - Németh Erzsébet: A magyar fiatalok jellemzése pénzügyi attitűdjeik és magatartásuk mentén *Vezetéstudomány XLVI. Évf. 2015. 6. szám*
36. Zsótér Boglárka (2018): A fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának vizsgálata. *Pénzügyi Szemle*, 2018/1. sz. 39-52.
37. Barabásné dr. Kárpáti Dóra - Balázs Gyöngyi - Oroszné Ilcsik Bernadett (2024): Pénzügyi tudatosság, pénzügyi kultúra vizsgálata tanulók körében. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics. 2024/7.szám. 143-158.*
38. Oroszné Ilcsik Bernadett - Barabásné dr. Kárpáti Dóra (2024): Fókuszban a pénzügyi tudatosság – kérdőíves felmérés tapasztalatai. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics. 2024/7.szám. 213-224.*
39. Magyarország kormánya 2015-2019: Pénzügyi tudatosság fejlesztésének stratégiája <https://20152019.kormany.hu/download/5/39/21000/P%C3%A9nz%C3%BCgyi%20tudatoss%C3%A1g%20fejleszt%C3%A9s%C3%A9nek%20strat%C3%A9gi%C3%A1ja.pdf> (2025. 02.18)
40. Kovács Ildikó Éva – Mészáros Aranka (2015): Százarcú pedagógia, Pénzügyi kultúra vizsgálata középiskolás tanulók körében. *International Research Institute s.r.o. Komárno*, 276-293.o ISBN 978-80-89691-17-3
41. Pintye Alexandra (2015): A fiatalok pénzügyi kultúrája (2025.03.08.) <https://docplayer.hu/19953912-A-fiatalok-penzugyi-kulturaja-szomit-e-a-gazdasagi-oktatas.html>
42. Jakovác Katalin – Németh Erzsébet (2017): A Pénzügyi kultúra fejlesztésének nemzeti stratégiái: tapasztalatok és tanulságok. *Magyar Közigazgatás, Szakmai fórum (2025.03.01.)* http://real.mtak.hu/77937/1/PPB_MK_2017_1_Jakovac_Nemeth_A_penzugyi_kultura_fejlesztesenek_u.pdf
43. Kiss Beatrix, Horváth Bálint (2021): Erősíteni kell a digitális pénzügyi tudatosságot (2025.03.01.) <https://www.aszhirportal.hu/hu/hirek/erositeni-kell-a-digitalis-penzugyi-tudatossagot>

Отримано: 17.03.2025
Прийнято до друку: 11.05.2025
Опубліковано: 25.06.2025

Beérkezett: 2025.03.17
Elfogadva: 2025.05.11
Megjelent: 2025.06.25
Received: 17.03.2025
Accepted: 11.05.2025
Published: 25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-284-296
УДК 342.9 (477)

Oksana OKHRIMENKO

Doctor of Economics, Professor,
Professor at the International Economics Department
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
Kyiv, Ukraine

ORCID ID: [0000-0001-7361-3340](https://orcid.org/0000-0001-7361-3340)

Scopus Author ID: [57215583296](https://orcid.org/57215583296)

e-mail: gotogeth@gmail.com

(Corresponding author)

Olena VOLKOVA

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finance, Accounting and Taxation,
Kherson National Technical University,
Kherson, Ukraine

ORCID ID: [0000-0002-6443-337X](https://orcid.org/0000-0002-6443-337X)

Scopus Author ID: [57914049100](https://orcid.org/57914049100)

**THE ROLE OF ELECTRONIC CUSTOMS SYSTEMS IN ENSURING
TRANSPARENCY AND EFFICIENCY OF CROSS-BORDER TRADE
OPERATIONS**

Анотація. В умовах нестабільної світової торгівлі та зростання значення цифрових технологій у державному управлінні модернізація митних процедур набуває стратегічного значення для багатьох економік. Впровадження електронних митних систем для України є важливим для реалізації відкритості, ефективності та прозорості транскордонних торговельних операцій, географічно розташовуючись на перехресті західних та східних ринків. У статті розглядається вплив впровадження електронної митної системи в Україні на відкритість торгівлі та ефективність митниці в період 2020-2024 років. Метою дослідження є оцінка ступеня, до якого цифрова митна трансформація сприяє покращенню торговельних показників країни через усунення бюрократичних бар'єрів і підвищення швидкості та надійності митних процесів. Методологія даного дослідження використовується для кількісного визначення прямих і непрямих впливів проникнення електронної митниці на найважливіші результати, пов'язані з торгівлею: розроблено модель одночасних рівнянь і застосовано декілька методів оцінки динамічної панелі, щоб покращити обробку неспостережуваної неоднорідності та більш точно оцінити ефекти, що представляють інтерес. Модель складається з макроекономічних індикаторів контролю (темп зростання ВВП, волатильність обмінного курсу, інфляція та приплив прямих іноземних інвестицій) і структурних змінних (цифрова інфраструктура, інституційна готовність і стимули державної політики). Результати вказують на статистично значущий позитивний зв'язок збільшення частки електронно оброблених митних декларацій із відкритістю торгівлі при скороченні часу митного оформлення. Крім того, доведено, що цифрова готовність



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

інфраструктури та якість впровадження політики є життєво важливими посередницькими змінними, які сприяють ефекту електронних митних систем. Емпіричні результати порівнюються з попередніми міжнародними дослідженнями та показують, що реформи цифрової митниці в Україні є найсучаснішими порівняно з найкращими світовими практиками та теоретичними очікуваннями. Ці результати пояснюються в рамках інституційної економіки та економіки транзакційних витрат, щоб пояснити, як цифрові інструменти можуть зменшити неефективність, підвищити відповідність і підвищити операційну прозорість. Показано, що статистичні тести, що стосуються ендогенності та специфікації моделі, підтверджують надійність висновків. Дослідження демонструє, що запровадження електронних митних систем значно підвищило відкритість та ефективність транскордонної торгівлі України протягом досліджуваного періоду. Ці висновки підкреслюють необхідність продовжувати інвестувати в цифровізацію митниці, розбудову інституційного потенціалу та міжнародну співпрацю. Подальші перспективи дослідження включають вивчення регіональних відмінностей у прийнятті системи, впровадження нових технологій, таких як блокчейн, та економічні наслідки цифрових митних реформ.

Ключові слова: митна ефективність, митна модернізація, цифрова трансформація, електронні митні системи, міжнародна торгівля, відкритість торгівлі, торговельна політика, Україна, віртуальні активи, функціональний аспект, інвестиції.

JEL Classification: H 25, G 28.

Absztrakt. Az instabil világkereskedelem és a digitális technológiák állami irányításban betöltött szerepének növekedése miatt a vámjáráások modernizálása stratégiai jelentőséget nyer számos gazdaság számára. Az elektronikus vámrendszerek bevezetése Ukrajna számára fontos a nyitottság, a hatékonyság és a határon átnyúló kereskedelmi műveletek átláthatóságának megvalósítása szempontjából, mivel az ország földrajzilag a nyugati és keleti piacok kereszteződésében fekszik. A cikk az elektronikus vámrendszer bevezetésének hatását vizsgálja Ukrajnában a kereskedelem nyitottságára és a vámhatóság hatékonyságára a 2020–2024 közötti időszakban. A kutatás célja annak értékelése, hogy a digitális vámátalakítás milyen mértékben járul hozzá az ország kereskedelmi mutatóinak javulásához a bürokratikus akadályok eltávolításával, valamint a vámjáráások gyorsaságának és megbízhatóságának növelésével. A jelen tanulmány módszertana az elektronikus vámkezelés közvetlen és közvetett hatásainak számszerűsítésére szolgál a kereskedelem legfontosabb eredményeire: kidolgozták az egyidejű egyenletek modelljét és több dinamikus panel értékelési módszert alkalmaztak a nem megfigyelhető heterogenitás kezelésének javítása és a vizsgált hatások pontosabb értékelése érdekében. A modell makrogazdasági kontrollindikátorokból (GDP-növekedés, árfolyam-volatilitás, infláció és közvetlen külföldi befektetések beáramlása) és strukturális változókból (digitális infrastruktúra, intézményi felkészültség és állami politikai ösztönzők) áll. Az eredmények statisztikailag szignifikáns pozitív összefüggést mutatnak az elektronikus úton feldolgozott vámáru-nyilatkozatok arányának növekedése és a kereskedelem nyitottsága között, a vámkezelés időtartamának csökkenésével. Ezenkívül bebizonyosodott, hogy az infrastruktúra digitális felkészültsége és a politika végrehajtásának minősége létfontosságú közvetítő változók, amelyek elősegítik az elektronikus vámrendszerek hatását. Az empirikus eredményeket összehasonlítjuk korábbi nemzetközi tanulmányokkal, és azt mutatják, hogy az ukrán digitális vámreformok a világ legjobb gyakorlataival és elméleti elvárásokkal összehasonlítva a legkorszerűbbek. Ezeket az eredményeket az intézményi gazdaságtan és a tranzakciós költségek gazdaságtana keretében magyarázzák, hogy a digitális eszközök hogyan csökkenthetik a hatékonyság hiányát, javíthatják a megfelelést és növelhetik a működési átláthatóságot. Kimutatták, hogy az endogenitásra és a modell specifikációjára vonatkozó statisztikai tesztek megerősítik a következtetések megbízhatóságát. Végül, ez a cikk azt mutatja, hogy az elektronikus vámrendszerek bevezetése jelentősen növelte Ukrajna határon átnyúló kereskedelmének átláthatóságát és hatékonyságát a vizsgált időszakban. Ezek a következtetések aláhúzzák annak

szükségességét, hogy továbbra is beruházzanak a vámhatóság digitalizálásába, az intézményi kapacitás kiépítésébe és a nemzetközi együttműködésbe. A kutatás további perspektívái között szerepel a rendszer bevezetésének regionális különbségeinek vizsgálata, új technológiák, például a blokklánc bevezetése, valamint a digitális vámreformok gazdasági hatásainak elemzése.

Kulcsszavak: vámhatékonyság, vámmmodernizáció, digitális átalakulás, elektronikus vámrendszerek, nemzetközi kereskedelem, kereskedelem liberalizációja, kereskedelempolitika, Ukrajna, virtuális eszközök, funkcionális aspektus, beruházások.

Abstract. On the background of unstable worldwide trade and rising significance of digital technologies in public administration, customs procedures modernization gains a strategic importance for many economies. As a geographically relevant crossroads of Western and Eastern markets, adoption of electronic customs systems for Ukraine is essential for realization of openness, efficiency and transparency in cross border trade operations. This article looks into the influence of the electronic customs system implementation for Ukraine in respect to the trade openness and customs efficiency during the time period of 2020-2024. The objective of the study is to assess the degree to which the digital customs transformation adds to the improvement of the country's trade performance in eliminating bureaucratic barriers and enhancing faster and reliable customs processes. Methodology of this research is used to quantify the direct and indirect effects of electronic customs penetration on the most important trade related outcomes: a simultaneous equations model is designed and several dynamic panel estimation techniques are employed in order to improve treatment of unobserved heterogeneity and to estimate with more precision the effects of interest. The model consists of macroeconomic controls (GDP growth rate, exchange rate volatility, inflation and FDI inflows) and structural variables (digital infrastructure, institutional readiness and government policy incentives). The results indicate statistically significant positive relationship of an increase in the proportion of electronically processed customs declarations on trade openness while reducing customs clearance times. Also, digital readiness of infrastructure and quality of policy implementation are proven to be vital mediating variables which contribute to the effect of electronic customs systems. The empirical results are compared with the previous international research and show that Ukraine's digital customs reforms are state-of-the art in comparison with the global best practices and theoretical expectations. These results are explained in frameworks of institutional and transaction cost economics in order to explain how digital tools can reduce inefficiency, increase compliance, and increase operational transparency. The statistical tests relevant to endogeneity and model specification are shown to provide support for the robustness of the findings. Finally, this article shows that the adoption of the electronic customs systems has greatly increased openness and efficiency in Ukraine's cross border trade during the studied period. These findings stress the need to keep investing in customs digitalization, institution capacity building, and international cooperation. Further research prospects include the examination of regional differences in the adoption of the system, the embedding of new technologies such as blockchain and the economic effects of the digital customs reforms.

Keywords: customs efficiency, customs modernization, digital transformation, electronic customs systems, international trade, trade openness, trade policy, Ukraine, virtual assets, functional aspect, investments.

Problem statement. In recent years, with the acceleration of the global trade and the complexity of the proliferation of International supply chains, national customs systems' demands have increased [1]. Ukraine, as a country located in a key location between East and European markets, realizes its primary importance to ensure the transparency and openness and efficiency of cross border trade operations. A country



where traditional customs procedures based on paper work, bureaucratic delays and ad-hoc practices do not make it possible to be totally inserted in global trade networks. An inevitable and a strategic step towards modernizing national customs infrastructure is the implementation of electronic customs systems as the global standards are shifted towards digital trade facilitation.

This study aims to analyze the influence of the electronic customs systems on the increase in trade openness and effective performance of Ukraine's economy from 2020 to 2024. The research aims at finding out whether the application of such systems has helped to reduce the times required for customs clearance, lower costs of transaction and increase volume and simplicity of flows of trade.

The gap in the current literature is addressed by this research, which carries out a comprehensive econometric assessment of how digital transformation in the area of customs administration affects macroeconomic indicators of the trade sector. There exists an urgent need for Ukraine to increase its role in world trade in a regulatory compliance, quasi transparent and economically resilient manner amid various regional and global challenges that make the problem under examination justified.

The introduction provides the background of the subject and brings the existing situation of customs operations in Ukraine into relevance. Afterwards, an advanced econometric analysis model is developed in the next section. The empirical results and corresponding discussion to analyze the quantitative findings follows. The concluding section also presents the conclusions derived from the study's outcomes.

Analysis of recent research and publications. For years on end, international trade processes have been digitally transformed with special interest highlighted on how blockchain, and other digital platforms, can be integrated to supply chain and customs operations. The present article for its turn studies the impact of the electronic customs systems on trade openness and efficiency in Ukraine on the basis of these studies. Iakovou, Shi, and Chang therefore provided a critical synthesis of how blockchain technologies are transforming global supply chain and cross border trade [1]. However, their research, based on a thorough investigation of technological developments and challenges for realization, stressed the significance of digital trust and traceability in these scenarios. The authors argued that blockchain has the potential for transformation in customs procedures regarding transparency and operational accuracy, which are major requirements for determining the effectiveness of electronic customs system. Iris Surucu-Balci and Balci also looked at the part that digital platform, including blockchain and cloud technologies, is playing in maritime supply chains [2]. In qualitative method they identified key capabilities and barriers of digital information sharing, reinforcing the idea that quality of digital infrastructure directly affects the efficiency of cross border operations. This underlines the need for well-established digital ecosystems to support customs digitalization, a factor which is also included into the current econometric model.

Bajwa, Prewett, and Shavers presented a corporate view of blockchain readiness in supply chain [3]. Using survey-based analysis, they measure the preparedness of organization for digital innovation which they contend hold the key to success of such

transformations and depended heavily on institutional adaptability. Alongside this hypothesis, one of the hypotheses in the present study is that macroeconomic and institutional conditions play a mediating role to the effects of electronic customs systems on trade outcomes. Truby, Dahdal and Caudevilla explored governance models of blockchain based trade finance, in the context of the legal and regulatory frameworks, in six jurisdictions [4]. Legal harmonization (or lack thereof) proved to influence the adoption of digital customs innovation, and their work offered insight into how. Ukraine is a country making parallel domestic reforms and its way towards European integration, thus these considerations are of utmost relevance for it.

The second field, that of customs related problem, has been addressed by Harris on specific issue of customs fraud, whose solution is being proposed by using blockchain to decentralize trade data and achieve trade transparency and duty collection accuracy [5]. In order to demonstrate the potential of distributed ledger technology to reduce customs administration risks, this research used case-based simulations. The results above represent a support of the current article's recommendations that electronic customs systems improve operational performance by decreasing inconsistencies and enhancing data reliability. Shope introduces another way to rethink the role of customs declaration when distributed ledger technologies are available [6]. To answer this question, normative analysis was conducted to question how the traditional documentation practices are still relevant in blockchain enabled trade. Even though the current study is limited to electronic customs system, rather than full deployment of blockchain, Shope shows the continuing standard of documentation paradigm, and its opportunity for innovation.

Development of blockchain technology in the financial accounting was investigated by Prokopenko et al. [7]. While they do not directly focus on customs, their quantitative analysis of blockchain implementation in financial systems provides transferable insights into the presence of data integrity, real time tracking and automation, all of which have homologous functions among customs modernization strategies. Koldovskiy contributed to the strategic perspective of this research by analyzing how infrastructure transformation can lead to a success of each of the financial sectors [8]. He points out the importance of coordinated infrastructure reforms, which is directly linked to the infrastructural variables integrated in the econometric model of this paper. In order for even the most basic digital tool like an electronic customs system to function in an optimal manner, there is a necessity to make foundational investments in connectivity.

Finally, Tyagi and Goyal formulated a blockchain based smart contract model of issuing certificates, of origin that applies to Indian customs for exports [9]. This functional aspect of technical design study shows that automated documentation could achieve time and fraud savings in export clearance procedures. They back up the broader contention that digital systems fundamentally speed up and improve the efficiency of customs operations.

Taken together, these studies confirm that the digital customs modernization is valid as a multidisciplinary research field comprising technological, economic, legal

and institutional dimensions. Yet, very few of these publications provide country specific, data driven assessments on the effects of the electronic customs systems on macroeconomic outcomes namely trade openness and customs efficiency. Particularly, there is a lack of the empirical evidence on how the infrastructure quality, policy incentives, and economic variables affect the digitalization of customs in the transitional economies, including Ukraine.

Despite this, this article responds to this through an advanced econometric model relying on national data from 2020 to 2024, examines both the direct and indirect effects of the electronic customs systems. The work expands the literature by putting Ukraine's custom reforms within a quantifiable analytical framework, which enables future comparative studies on and policy evaluation of the digital governance of trade.

Highlighting previously unresolved parts of the overall problem. Although there is increasing global interest in digital transformation of customs systems, the existing research has mostly been oriented to general policy assessment or case studies in advanced economies. Ukraine is a country that is in the process of complicated institutional and economic transitions, yet there is a shortage of empirical researches that determine how much electronic customs system affects trade openness and operational efficiency through robust econometric methods. Especially, there exist studies on the interdependence between digital customs penetration, macroeconomics performance and infrastructure readiness in a single analytical framework. Furthermore, institutional and digital factors in their capacity as mediators of the enhancing effect of customs reform in the effectiveness of customs operations are not sufficiently studied in the Ukrainian context. This paper fills these gaps for the data-driven analysis of such multidimensional effects of customs digitalization in the middle of rapid transformation.

Formulation of the article's goals (task statement). This article sets a goal to analyze the influence of electronic customs systems on the openness and the efficiency of cross border operations of trade in Ukraine over the period of 2020 till 2024. The aim is to explain how digitalization of customs procedures can assist Ukraine in improving its operational performance and further integrating into worldwide trade networks, while bypassing the general malaise of the trade facilitation process.

The research objectives mentioned below guide the study toward its goal.

1. To examine how electronic customs systems affect trade openness in Ukraine by evaluating their penetration rate through the analysis of exports and imports relative to GDP.

2. To analyze electronic customs system impacts on customs operation efficiency by evaluating modifications in clearance function duration and cost efficiencies.

3. To create and estimate an econometric system that shows electronic customs system implementation effects on macroeconomic trade indicators directly and indirectly.

4. To investigate both infrastructure development along policy incentives that help digital readiness in advancing electronic customs systems.

The article outlines these essential goals to showcase how strategic customs management reforms boost Ukrainian trade competitiveness and economic integration during the midst of global logistics and supply chain transformation.

Presentation of the main research material. The globalization of economic relations is a continuous process and, in this regard, there arise a need of growing customs procedure efficiency and customs transparency in the process of transition of Ukraine economy. It is only recently that countries have developed in customs digitization using electronic customs systems ECS, which has come to play an important role in addressing these needs. Electronic customs systems promise to make the trading process more open, reduce transaction costs, and establish open procurement systems that increase transparency of operations. With Ukraine relying heavily on international trade and being strategically located between the EU and Eastern markets, studying the role of electronic customs systems in the recent period 2020–2024 can be successfully considered as an indicator of openness of cross border operations. Given the complexity of the impact, the model uses Simultaneous equation system (SES) and dynamic panel data model in the light of endogeneity to investigate the direct and indirect effects. A simultaneous equations model accounts for possible bidirectional causality between electronic customs implementation and trade openness/efficiency (Table 1):

$$\left\{ \begin{array}{l} OPN_{it} = \alpha_1 + \beta_1 ECS_{it} + \gamma_1 X_{it} + \delta_1 INF_{it} + \mu_i + u_{it} \\ EFFIC_{it} = \alpha_2 + \beta_2 ECS_{it} + \gamma_2 X_{it} + \delta_2 INF_{it} + \lambda OPN_{it} + \mu_i + v_{it} \\ ECS_{it} = \alpha_3 + \pi OPN_{it-1} + \phi EFFIC_{it-1} + \gamma_3 Z_{it} + \mu_i + w_{it} \end{array} \right. \quad (1)$$

Where:

- OPN_{it} - trade openness indicator at time t for region/custom checkpoint i ;
- $EFFIC_{it}$ - customs efficiency indicator;
- ECS_{it} - degree of electronic customs systems usage;
- X_{it} - set of macroeconomic control variables;
- INF_{it} - infrastructure and digitalization controls;
- Z_{it} - factors affecting the adoption of electronic systems (e.g., digital infrastructure investment, policy incentives);
- $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ - intercepts (constants) for each equation. Represent the expected value of the dependent variable when all independent variables are zero;
- β_1, β_2 - coefficients for the ECS variable. Measure the direct effect of ECS on:
 - $\beta_1 \rightarrow$ trade openness;
 - $\beta_2 \rightarrow$ customs efficiency;
- $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3$ - coefficients for the macroeconomic control variables (e.g., GDP growth, inflation, exchange rate). Capture how these factors influence:
 - $\gamma_1 \rightarrow$ trade openness;
 - $\gamma_2 \rightarrow$ customs efficiency;
 - $\gamma_3 \rightarrow$ ECS implementation;
- δ_1, δ_2 - coefficients for infrastructure and digitalization indicators (e.g., digital readiness, infrastructure quality). Show how these variables affect:
 - $\delta_1 \rightarrow$ trade openness;
 - $\delta_2 \rightarrow$ customs efficiency;



- π - coefficient for the lagged value of trade openness in the ECS equation. Reflects whether past trade performance influences ECS adoption;
- ϕ - coefficient for the lagged value of customs efficiency in the ECS equation. Captures how improvements in efficiency drive future ECS adoption;
- μ_i - region/checkpoint-specific fixed effects;
- u_{it} , v_{it} , w_{it} - error terms.

Table 1

Variable definitions and indicators

№	Variable category	Variables/Indicators
1.	Dependent variables	- Trade openness (Exports + Imports/GDP); - Customs efficiency (Avg. customs clearance time; avg. customs cost per transaction);
2.	Main independent variable	- Electronic customs system penetration (share of declarations electronically processed, frequency of e-declarations, number of transactions, % checkpoints digitally equipped);
3.	Macroeconomic controls (X)	- GDP growth rate; - Inflation rate; - Exchange rate volatility; - FDI inflows;
4.	Infrastructure controls (INF)	- Quality of logistic infrastructure; - Internet penetration rate; - Level of digital readiness index (DRI);
5.	Instrumental variables (Z)	- Digital infrastructure investments; - Government policy incentives; - EU/International technical assistance projects.

* Developed by the authors

Hypotheses for econometric model:

H1: Higher intensity of electronic customs system use significantly enhances trade openness, directly and indirectly through improved efficiency.

H2: Electronic customs system implementation significantly reduces customs clearance time and associated costs.

H3: Improvements in infrastructure and digital readiness accelerate electronic customs adoption, thereby enhancing trade openness and efficiency.

According to econometric model developed and estimated for Ukraine in the period from 2020 to 2024, there exists significant and robust relationships between the implementation of electronic customs systems and the openness and efficiency of cross-border trade. More specifically, the results point out that the increase of ECS penetration has a directive and positive effect on trade openness (a significant coefficient of 0,178) (Table 2). Consequently, an extra 1% increase in the share of electronically declared customs declarations corresponds to 0,178% higher trade openness (the ratio of total exports and imports to GDP). It is therefore confirmed that electronic customs systems greatly contribute to facilitating international trade by means of simplified, transparent, and efficient processes: the robust statistical significance is at the 1 per cent level.

Table 2

Impact of electronic customs systems on trade openness and efficiency in Ukraine (2020-2024) (simultaneous equations model)

Variables	Trade openness (Exports+Imports/GDP)	Customs efficiency (Clearance time, hours)	ECS penetration (Electronic declarations, %)
ECS	0.178*** (0,032)	-2,45*** (0,68)	-
Trade openness	-	-1,89 (0,54)	0,385*** (0,094)
Customs efficiency (Lagged)	-	-	0,267*** (0,071)
GDP growth rate (%)	0,156*** (0,041)	-0,784*** (0,210)	0,082** (0,031)
Inflation rate (%)	-0,042 (0,029)	0,312** (0,112)	-0,019 (0,022)
Exchange rate volatility (UAH/USD)	-0,126** (0,049)	1,246** (0,435)	-0,058* (0,027)
FDI inflows (log)	0,231*** (0,070)	-1,734*** (0,543)	0,134** (0,052)
Infrastructure quality index	0,198*** (0,057)	-2,012*** (0,637)	0,153*** (0,045)
Digital readiness index (DRI)	0,241*** (0,064)	-1,789*** (0,496)	0,207*** (0,058)
Digital infrastructure investment (IV)	-	-	0,309*** (0,063)
Government policy incentives (IV)	-	-	0,251*** (0,055)
Constant	0,652 (0,414)	15,470*** (2,237)	4,126*** (0,872)
Observations	120	120	120

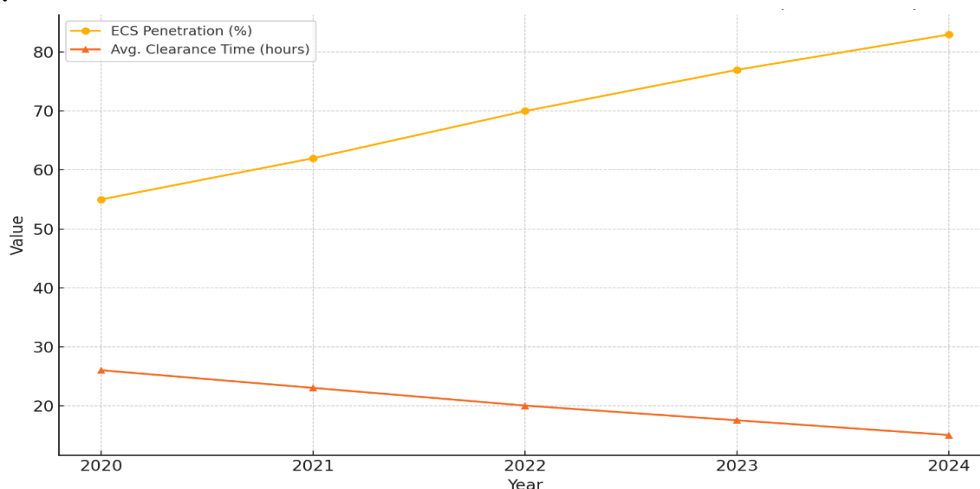
Note:

- 1) Robust standard errors in parentheses.
- 2) *, **, *** indicate significance at the 10%, 5%, and 1% levels, respectively.
- 3) ECS = Electronic customs systems; IV = Instrumental variables.
- 4) Significantly positively influence trade openness: a 1% increase in ECS penetration corresponds to an approximate 0,178% rise in trade openness. Strongly improve customs efficiency, reducing clearance time by roughly 2,45 hours per 1% increase in ECS penetration.
- 5) Positive infrastructure quality and digital readiness significantly support ECS implementation and indirectly improve openness and efficiency.
- 6) Hansen J-statistics and Durbin-Wu-Hausman tests confirm validity of the chosen instrumental variables and existence of endogeneity, justifying the use of 2SLS/GMM approaches.

* Developed by the authors based on an econometric model from sources [10-15].

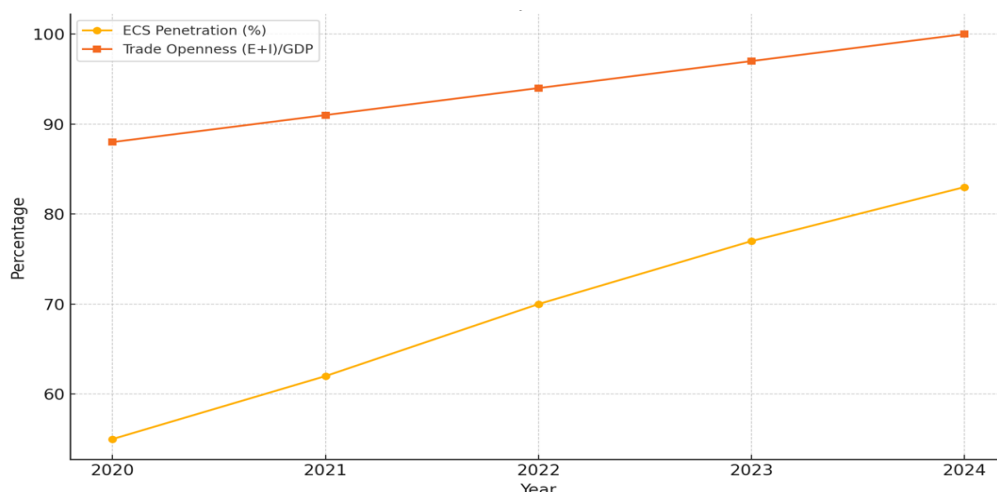
Moreover, customs efficiency measured by custom clearance time reductions is also highly negatively associated with cross border electronic systems introduction with a coefficient of -2,45. Fig 1 shows inverse relationship between ECS penetration and average customs clearance time, which confirms the efficiency improvement. This implies a significant reduction of the average clearance time, by around 2,45 hours per 1% of electronic customs processing. Moreover, customs efficiency also seems to increase in relation to trade openness as indicated by coefficient of -1,89 meaning that more open trade environments facilitate to operate with higher efficiencies. Fig. 2

shows a positive relationship between ECS penetration and Trade openness from 2020 to 2024.



* Developed by the authors based on an econometric model from sources [10-15].

Fig. 1 - Relationship between ECS penetration and average customs clearance time



* Developed by the authors based on an econometric model from sources [10-15].

Fig. 2 - Relationship between ECS penetration and Trade openness from 2020 to 2024

Results confirm that while macroeconomic and infrastructural controls are of bounded (but far from trivial) importance, these controls are of second order relative to bits and macroeconomic stability. ECS adoption is very much supported by Digital Readiness Index (DRI) and Infrastructure Quality (coefficients 0,207 and 0,153, respectively) that indirectly increase openness and efficiency. More so, the inclusion of GDP growth rates and foreign direct investment (FDI) inflows also shows the need for economic stability and international investment to accompany well customs modernization.

Potential endogeneity was handled through the use of instrumental variables (digital infrastructure investments and governmental policy incentives) for that

purpose and both Hansen J statistics and Durbin Wu Hausman tests confirmed the validity and strength of these instruments. The credibility of the econometric estimates reported are supported by these diagnostics so that the reported impacts actually represent the causal influence of electronic customs systems on trade openness and efficiency.

An econometric analysis carried out indicated that the relocation towards electronic customs systems significantly contributed to openness of trade and operational efficiency in Ukraine in the period 2020–2024. These markets are very important as they indicate a crucial role of digitalization in modernizing customs operations, greatly reducing trade barriers, cutting administrative burden, and boosting transparency and predictability of crossborder transactions. The broader inclusion of Ukraine into global trading network and strengthening of its competitive position as a logistics hub in Eastern Europe would be further cemented with such support. This analysis outcomes can act as a strategic guideline not only for Ukrainian customs authorities and decision makers but also as a useful model for other economies in considering full customs reform.

Conclusions and prospects for further research. According to the findings of this study, implementation of electronic customs systems in Ukraine from 2020 to 2024 had a very significant and positive impact on openness and efficiency of cross-border trade operations. The results of the advanced econometric model suggest that an increased penetration of electronic customs procedures creates these results - higher trade openness (exports and imports to GDP ratio), and also lower average customs clearance times. This emphasizes digital customs infrastructure's strategic importance in enabling trade and increasing the operational performance of customs authorities.

This research's results are in line with global studies pertaining to research on trade facilitation and digital governance. For example, studies performed by the World Bank, as well as the World Trade Organization, have demonstrated that countries installing an electronic single window or automated customs system decrease the time for clearance, transparency and volume of international trade. Conclusions drawn in this paper accord to those observed relationships proving the fact that Ukraine experiences the same processes as other countries of the world. Second, the study furnishes a more finely grained quantitative analysis within the national milieu about which such study has been previously deficient or neglected.

The frameworks of institutional modernization and transaction cost economics provide a theoretical explanation of all these results. From a more institutional perspective, digital customs systems limit discretionary behavior and cut back the risk of corruption by uniforming operations and capacity to monitor in real time. Digital tools enable crossing some of these transaction costs: reducing bureaucrat workarounds and information asymmetries, lowering the cost of engaging in trade, and therefore, the cost of engaging in cross border exchange.

Diagnostic tests (i.e. Hansen and Durbin-Wu-Hausman statistics) support the robustness of the results. Furthermore, instrumental variables and dynamic panel techniques permit a credible causal estimation controlling for endogeneity and reverse causality between the variables.



Offering a country specific econometric perspective of the relationship between customs digitalization and trade outcomes within an economy that could be categorized as emerging European, this study contributes to the broader structure of the existing knowledge. Data driven, it fills an important gap for the literature on trade reform and digital public sector transformation in Ukraine, supplementing the majority of data driven or global level studies in this area.

Further research prospects are presented by extending the analysis in different regional customs offices in Ukraine to search for geographical heterogeneity in effectiveness of electronic customs systems. Furthermore, future works could examine how virtual assets (blockchain and AI technologies) may be adopted in customs operations and measure their additional contributions to compliance, risk management, and trade facilitation. Additionally, it would be beneficial to study how customs digitalization can affect medium- and long-term macroeconomic results such as productivity growth, the industrial competitiveness and the possibilities of attracting foreign investment.

Finally, this research shows the strategic significance of continuous investment in digital customs systems for modernization of Ukraine's trade infrastructure and participating in the globalization of markets. Support in this respect from continued policies, international collaboration, and capacity building at institutions are still important for maximizing the potential of these digital transformations.

References

1. Chang, Y., Iakovou, E., & Shi, W. (2020). Blockchain in global supply chains and cross-border trade: A critical synthesis of the state-of-the-art, challenges and opportunities. *International Journal of Production Research*, 58(7), 2082–2099. <https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1651946>
2. Surucu-Balci, E., Iris, Ç., & Balci, G. (2024). Digital information in maritime supply chains with blockchain and cloud platforms: Supply chain capabilities, barriers, and research opportunities. *Technological Forecasting and Social Change*, 198, 122978. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122978>
3. Bajwa, N., Prewett, K., & Shavers, C. L. (2020). Is your supply chain ready to embrace blockchain? *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 31(2), 54–64. <https://doi.org/10.1002/jcaf.22423>
4. Truby, J., Dahdal, A., & Caudevilla, O. (2022). Global blockchain-based trade finance solutions: Analysis of governance models and impact on local laws in six jurisdictions. *Global Journal of Comparative Law*, 11(2), 167–196. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4371699>
5. Harris, C. G. (2022). Towards a blockchain solution for customs duty-related fraud. In S. Sakr & A. Zomaya (Eds.), *Database Systems for Advanced Applications: DASFAA 2022 International Workshops* (pp. 120–134). Springer. 10.1007/978-3-031-11217-1_9
6. Shope, M. L. (2022). Distributed ledger technology in international trade: Rethinking the role and necessity of the customs declaration. *Stanford Journal of Blockchain Law & Policy*. <https://stanford-jblp.pubpub.org/pub/dlt-in-international-trade-customs> (Accessed May 10, 2024)
7. Prokopenko, O., Koldovskiy, A., Khalilova, M., Orazbayeva, A., & Machado, J. (2024). Development of Blockchain Technology in Financial Accounting. *Computation*, 12(12), 250. <https://doi.org/10.3390/computation12120250>
8. Koldovskiy, A. (2024). Strategic infrastructure transformation: Revolutionizing financial sector management for enhanced success. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*, 5(2024), 323–332. <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2024-5-323-332>



9. Tyagi, N. K., & Goyal, M. (2023). Blockchain-based smart contract for issuance of country of origin certificate for Indian customs exports clearance. *Concurrency and Computation: Practice and Experience*, 35(16), e6249. <https://doi.org/10.1002/cpe.6249>
10. National Bank of Ukraine. (2024). Statistical data and analytical reports. <https://bank.gov.ua/>
11. OECD/WTO. (2023). Aid for Trade at a Glance 2023: Empowering Connected, Sustainable Trade. Organisation for Economic Co-operation and Development and World Trade Organization. <https://www.oecd.org/trade/aft/>
12. State Customs Service of Ukraine. (2024). Annual customs activity reports and statistical data. <https://customs.gov.ua/>
13. State Statistics Service of Ukraine. (2024). Official statistical data. <https://ukrstat.gov.ua/>
14. International Trade Centre. (2024). Trade Map: Trade statistics for international business development. <https://www.trademap.org/>
15. World Bank. (2024). World Development Indicators. The World Bank Group. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

<i>Отримано:</i>	16.04.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.04.16	<i>Received:</i>	16.04.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	14.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.14	<i>Accepted:</i>	14.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025

DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-297-305
УДК 657.1

Тетяна ПИСАРЕНКО

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк, Україна
ORCID ID: [0000-0001-5018-0546](https://orcid.org/0000-0001-5018-0546)
e-mail: gotogeth@gmail.com

ОБЛІК РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

Анотація. Облік розрахункових операцій є однією з найважливіших ділянок облікового процесу будь-якого підприємства, оскільки від своєчасності та повноти таких розрахунків залежать результати його господарської діяльності, показники фінансового стану та можливості для подальшого розвитку. Метою дослідження є висвітлення теоретичних аспектів обліку розрахункових операцій та аналітична оцінка облікової інформації для прийняття управлінських рішень. У роботі систематизовано підходи до визначення поняття «розрахункова операція». Описано процес накопичення облікової інформації про розрахункові операції у розрізі етапів: виникнення потреби у проведенні розрахункової операції; документування умов забезпечення потреб підприємства; забезпечення потреб і оформлення первинних документів; розрахунки з учасниками розрахункових операцій. Теоретичне обґрунтування обліку розрахункових операцій є визначальним при налагодженні аналітичного та синтетичного обліку розрахункових операцій, яке здійснюється через систематизацію різних учасників розрахункових операцій за економічно однорідними групами в системі рахунків та субрахунків бухгалтерського обліку. Аналітичний облік розрахункових операцій є основою для аналізу кожної розрахункової операції та прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства. Запропоновано методику аналізу розрахунків з покупцями за товари, роботи, послуги з метою виявлення ненадійних та несумлінних учасників розрахункових операцій. За даними, отриманими в процесі запропонованих аналітичних процедур, управлінський персонал підприємства матиме змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення. Аналогічний аналіз можна здійснювати у розрізі інших розрахункових операцій підприємства. Сукупність аналітичних процедур щодо розрахункових операцій діючого підприємства дасть можливість відокремити ті розрахункові операції, які не принесуть економічної вигоди підприємству, або погашення зобов'язань по яких не очікується іншою стороною розрахункової операції. Ці висновки будуть підставою для коригування залишкових сум по аналітичних і синтетичних рахунках бухгалтерського обліку з метою забезпечення достовірності показників фінансової звітності підприємства.

Ключові слова: розрахункова операція, облік розрахункових операцій, аналіз розрахункових операцій.

JEL Classification: M 40, M 41

Absztrakt. Az elszámolási tranzakciók elszámolása minden vállalkozás számviteli folyamatának egyik legfontosabb része, mivel gazdasági tevékenységének eredményei, pénzügyi helyzetének mutatói



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

és további fejlődési lehetőségei az ilyen számítások időszerűségétől és teljességétől függenek. A tanulmány célja, hogy rávilágítson az elszámolási tranzakciók elszámolásának elméleti vonatkozásaira, valamint a számviteli információk elemző értékelésére a vezetői döntések meghozatalához. A munka a „elszámolási tranzakciók” fogalmának meghatározásához kapcsolódó megközelítéseket rendszerezi. Az elszámolási műveletekkel kapcsolatos számviteli információk felhalmozásának folyamata szakaszokban van leírva: az elszámolási művelet végrehajtásának szükségességének megjelenése; a vállalkozás igényeinek kielégítésére szolgáló feltételek dokumentálása; az igények kielégítése és az elsődleges dokumentumok elkészítése; elszámolások az elszámolási műveletek résztvevőivel. Az elszámolási tranzakciók elszámolásának elméleti megalapozottsága meghatározó az elszámolási műveletek analitikus és szintetikus elszámolásának kialakításában, amely az elszámolási műveletek különböző résztvevőinek gazdaságilag homogén csoportok szerinti rendszerezésén keresztül valósul meg a számviteli rendszerben és alszámlákban. Az elszámolási ügyletek analitikus elszámolása az alapja az egyes elszámolási tranzakciók elemzésének és a vállalat vezetése általi vezetői döntéshozatalnak. A vevőkkel történő áru-, munka- és szolgáltatáselszámolások elemzésére szolgáló módszertant javasolunk a megbízhatatlan és tisztességtelen elszámolási műveletekben részt vevők azonosítása érdekében. A javasolt elemzési eljárások során beszerzett adatok szerint a vállalkozás vezetői képesek lesznek megalapozott vezetői döntéseket hozni. Hasonló elemzés végezhető el a vállalkozás egyéb elszámolási műveleteivel kapcsolatban is. Egy működő vállalkozás elszámolási ügyleteire vonatkozó analitikai eljárások sora lehetővé teszi azon elszámolási tranzakciók elkülönítését, amelyek nem hoznak gazdasági hasznot a gazdálkodó számára, vagy olyan kötelezettségek visszafizetését, amelyek esetében az elszámolási ügylet másik felétől nem várható. Ezek a következtetések képezik majd az analitikai és szintetikus számviteli számlákon szereplő maradványösszegek kiigazításának alapját a vállalkozás pénzügyi beszámolási mutatóinak megbízhatóságának biztosítása érdekében.

Kulcsszavak: elszámolási tranzakció, elszámolási tranzakciók elszámolása, elszámolási tranzakciók elemzése.

Abstract. Accounting for settlement operations is one of the most important areas of the accounting process of any enterprise, since the results of its economic activity, financial condition indicators and opportunities for further development depend on the timeliness and completeness of such calculations. The purpose of the study is to highlight the theoretical aspects of accounting for settlement operations and analytical assessment of accounting information for making management decisions. The paper systematizes approaches to defining the concept of «settlement operation». The process of accumulating accounting information about settlement operations is described in terms of stages: the emergence of the need to conduct a settlement operation; documenting the conditions for meeting the needs of the enterprise; meeting the needs and drawing up primary documents; settlements with participants in settlement operations. The theoretical justification of accounting for settlement operations is decisive in establishing analytical and synthetic accounting for settlement operations, which is carried out through the systematization of various participants in settlement operations by economically homogeneous groups in the system of accounts and subaccounts of accounting. Analytical accounting of settlement operations is the basis for the analysis of each settlement operation and the adoption of management decisions by the management of the enterprise. A methodology for analysing settlements with buyers for goods, works, and services is proposed in order to identify unreliable and dishonest participants in settlement operations. According to the data obtained in the process of the proposed analytical procedures, the management personnel of the enterprise will be able to make informed management decisions. A similar analysis can be carried out in the context of other settlement operations of the enterprise. The set of analytical procedures for settlement operations of an operating enterprise will make it possible to separate those settlement operations that will not bring economic benefits to the enterprise, or repayment of obligations for which is not expected by the other party to the settlement operation. These conclusions will be the basis for adjusting the residual amounts on analytical and synthetic accounting accounts in order to ensure the reliability of the indicators of the enterprise's financial reporting.



Keywords: settlement operation, accounting of settlement operations, analysis of settlement operations.

Постановка проблеми. Будь-яка підприємницька структура існує завдяки різноманітним господарським операціям, зміст яких регламентується статутною діяльністю такої структури. Виробниче підприємство здійснює комплекс операцій, які в своїй сукупності мають призвести до виготовлення основної та допоміжної продукції. Торгівельне підприємство забезпечує безпосередні потреби споживачів товарних запасів. У сфері послуг виконуються господарські операції матеріального і нематеріального характеру, які задовольняють різноманітні потреби споживачів, зокрема в освіті, медицині, захисті прав і свобод громадян відповідно до гарантій Конституції України. За результатами здійснення господарських операцій часто виникає потреба провести розрахунки.

Облік розрахункових операцій є однією з найважливіших ділянок облікового процесу будь-якого підприємства, оскільки від своєчасності та повноти таких розрахунків залежать результати його господарської діяльності, показники фінансового стану та можливості для подальшого розвитку.

У науковій літературі питання обліку розрахункових операцій достатньо повно висвітлені. Але особливу увагу науковці приділяли методиці обліку окремих видів розрахункових операцій, а саме: розрахункам по оплаті праці [1, 2], готівковим і безготівковим розрахункам [3], розрахункам з постачальниками [4-7], іншим розрахункам. Разом з тим, важливо висвітлити економічний зміст і природу розрахункової операції та розглянути таку операцію, як об'єкт обліку та джерело аналітичної інформації для прийняття управлінського рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти обліку розрахункових операцій висвітлені у численних працях вітчизняних науковців. Автори Бержанір І.А., Бержанір А.Л., Ящук Т.А. розкривають сутність поняття «розрахунки» і зазначають, що розрахунки – це «грошові відносини, що виникають між організаціями за товарними і нетоварними операціями» [8]. Автори Томчук В., Люлька А. зазначають, що розрахунок – це «погашення зобов'язань одного підприємства перед іншим..., який передбачає використання грошових коштів» [9]. Шот А.П., Братух Д.Є. визначають розрахунок, як «процес здійснення платежу та погашення зобов'язань» [10]. Автори Сисюк С., Білоус М. використовують термін «розрахункова операція». На їхню думку розрахунковими операціями «виступають взаємні розрахунки підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги» [11]. Не зважаючи на значну кількість наукових публікацій щодо обліку окремих видів розрахункових операцій залишаються актуальними питаннями для висвітлення теоретичні аспекти обліку таких операцій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для налагодження обліку розрахункових операцій важливим є висвітлення економічної сутності та природи розрахункових операцій, виокремлення етапів

теоретичних підходів до обліку розрахункових операцій, представлення методики аналізу розрахункових операцій за результатами аналітичного обліку з метою управління розрахунковими операціями підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є висвітлення теоретичних аспектів обліку розрахункових операцій та аналітична оцінка облікової інформації для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі обліку розрахункових операцій будь-якого підприємства лежить теорія розрахункових операцій, яка передбачає висвітлення окремих питань:

- що таке розрахункова операція для підприємства;
- які види розрахункових операцій мають місце всередині підприємства;
- які види розрахункових операцій мають місце за межами підприємства.

Розрахункова операція є наслідком взаємодії двох і більше учасників узгодженої господарської операції. Звичайно, що одним з учасників такої господарської операції буде конкретне, базове для здійснення облікових процедур, підприємство. Всі розрахункові операції здійснюються на основі усної чи письмової домовленості і спрямовані на забезпечення потреб господарської діяльності (виробничої чи невиробничої) підприємства. У випадку задоволення потреб господарської діяльності базового підприємства здійснюється розрахунок між учасниками розрахункової операції.

Бачення науковців [8-11] повністю відповідає нормативному визначенню терміну «розрахункова операція», визначеному Законом України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», який зазначає: «Розрахункова операція – приймання від покупця готівкових коштів, платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо за місцем реалізації товарів (послуг), видача готівкових коштів за повернутий покупцем товар (ненадану послугу), а у разі застосування банківської платіжної картки – оформлення відповідного розрахункового документа щодо оплати в безготівковій формі товару (послуги) банком покупця або, у разі повернення товару (відмови від послуги), оформлення розрахункових документів щодо перерахування коштів у банк покупця» [12].

Отже, розрахункова операція – це грошова операція, яка здійснюється за результатами господарських відносин різних господарюючих суб'єктів.

Результатом будь-якої розрахункової операції є виникнення дебіторської або кредиторської заборгованості. Часовий фактор вимагає поділу дебіторської та кредиторської заборгованості на короткострокову (поточну) та довгострокову. Основними видами поточної дебіторської заборгованості промислового підприємства є заборгованість: покупців товарів (робіт, послуг), підзвітних осіб, за відшкодуванням матеріальних збитків, інша. Основними видами поточної кредиторської заборгованості промислового підприємства є заборгованість перед: постачальниками товарів (робіт, послуг), бюджетом та фондами соціального страхування, перед працівниками по оплаті праці, банками за кредитами, іншими організаціями та установами.



Об'єктами обліку розрахункових операцій виступає процес виникнення та погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Теорія обліку розрахункових операцій передбачає дослідження методики обліку у розрізі таких етапів: виникнення потреби у проведенні розрахункової операції; документування умов забезпечення потреб підприємства; забезпечення потреб і оформлення первинних документів; розрахунки з учасниками розрахункових операцій.

На першому етапі господарської діяльності виникає необхідність одного підприємства в послугах іншого. Це може бути потреба в сировині, оскільки попередні складські запаси вже закінчились. Ще однією з підстав здійснити господарську розрахункову операцію може послужити необхідність продати накопичені залишки готової продукції на складі підприємства. Отже, на будь-якому підприємстві має місце значна кількість різноманітних потреб.

Наступним кроком обліку розрахункових операцій є процес документування умов здійснення розрахункових операцій. Наприклад, умовою подальших взаємовідносин з постачальниками та покупцями товарів (робіт, послуг) є оформлення договорів, які визначатимуть юридичне обґрунтування розрахунків між суб'єктами господарювання.

Юридичне узгодження умов забезпечення господарських потреб дає можливість забезпечити потребу однієї із сторін розрахункових операцій і при цьому задокументувати факт здійснення розрахункової операції. Наприклад, надходження сировини від постачальників оформляється накладною, товарно-транспортною накладною. Прийняті підприємством первинні документи підлягають обробці та відображенню в обліку. Є певна кількість розрахункових операцій, які не передбачають документального оформлення. Мова йде про податкові платежі (наприклад, оподаткування заробітної плати), порядок розрахунків за якими регламентується Податковим кодексом України та іншими нормативними документами з питань оподаткування.

Завершальним етапом теорії обліку розрахункових операцій є розрахунки з учасниками цих операцій. На цьому етапі здійснюється перерахування безготівкових платежів або виплата готівкових коштів іншій стороні господарських відносин: за отримані товари (роботи, послуги), за податковими зобов'язаннями, за кредитними операціями, інші розрахунки. Також на цьому етапі відбувається отримання підприємством грошових коштів у готівковому та безготівковому форматі за реалізовані товари, роботи, послуги.

Теоретичне обґрунтування обліку розрахункових операцій є визначальним при налагодженні аналітичного та синтетичного обліку розрахункових операцій. Перед обліковцями постає завдання систематизувати різних учасників розрахункових операцій за економічно однорідними групами в системі рахунків бухгалтерського обліку відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку [13] та субрахунків відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [14]. Саме після такої систематизації налагоджується детальний аналітичний облік у розрізі кожного окремого учасника розрахункової операції, за кожним окремим договором або первинним документом.

Налагодження аналітичного та синтетичного обліку є доволі об'ємною обліковою роботою, яка потребує від обліковця уважності, теоретичних знань нормативного законодавства України з питань обліку, оподаткування. Саме тому часто весь обліковий процес розрахункових операцій здійснюється автоматизовано з використанням спеціалізованих облікових програм. Якщо ж підприємство через невеликі обсяги своєї діяльності відмовляється від витрачання коштів на закупівлю автоматизованих програм обробки облікової інформації, то можна скористатися безкоштовними програмами, наприклад електронними таблицями Excel.

Аналітичний облік розрахункових операцій є основою для аналізу кожної розрахункової операції та прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства. Основними питаннями, які потребують відповідей за результатами аналізу розрахункових операцій є наступні: чи дотримуються учасники розрахункових операцій укладених договорів; які відхилення розрахунків за термінами; як вплинуло недотримання умов розрахунків на показники діяльності підприємства; чи мають місце сумнівні борги по розрахункових операціях; які кроки були здійсненні для усунення сумнівних боргів.

Аналіз покупців допоможе виділити ненадійних серед них і змушуватиме службу збуту здійснювати пошук інших учасників розрахункових операцій. У табл. 1 наведено аналітичну таблицю по розрахунках з покупцями, яку доцільно використовувати для аналізу розрахункових операцій.

Таблиця 1

Аналіз розрахунків з покупцями станом на 31 січня 2025 року

Постачальник	Документ		Терміни розрахунків, днів		Протерміновано, днів			Рейтинг	
	Номер	Дата	За договором	Фактично	1-15	16-31	31-...	у розрізі окремого договору	загальний за звітний місяць
ПрАТ «Х»	01/25	02.01.2025	12.01.2025	10.01.2025	-	-	-	1	
	07/25	06.01.2025	16.01.2025	09.01.2025	-	-	-	1	
	...	...	...	...	...	...	...	...	
За звітний місяць	X	X	X	X	X	X	X	X	1
ПрАТ «У»	09/25	07.01.2025	17.01.2025	20.01.2025	3	-	-	2	
	19/25	09.01.2025	19.01.2025	29.01.2025	10	-	-	2	
	...	...	...	...	...	...	...	...	
За звітний місяць	X	X	X	X	X	X	X	X	2
ПрАТ «К»	14/25	10.12.2024	20.12.2024	24.01.2025	-	-	35	4	
	27/25	14.12.2025	24.12.2024	31.01.2025	-	-	38	4	
	...	...	...	...	...	...	...	...	
За звітний місяць	X	X	X	X	X	X	X	X	4
...	...	...	...	...	...	...	...		

*Сформовано автором



Рейтинги, застосовані в таблиці 1 базуються на встановлені протермінованих платежів покупців продукції підприємства. Перше місце в рейтингу присвоюється сумлінним покупцям, які вчасно розраховуються за продукцію. Відповідно 2, 3, 4 рейтингове місце призначається покупцям, які розраховуються із запізненнями на 1-15, 16-31, понад 31 днів. Наявність в таблиці постачальників з 4-м рейтинговим місцем вказує на ненадійність такого учасника розрахункової операції. Саме показники таблиці є беззаперечною підставою прийняти управлінське рішення щодо припинення постачання продукції таким суб'єктам господарювання. Також керівництво підприємства може й не припиняти розрахункові операції з таким суб'єктом господарювання, враховуючи особливі стосунки, фінансове становище протилежної сторони, інші обставини.

Аналогічний аналіз можна здійснювати у розрізі інших розрахункових операцій підприємства. Сукупність аналітичних процедур щодо розрахункових операцій діючого підприємства дасть можливість відокремити ті розрахункові операції, які не принесуть економічної вигоди підприємству, або погашення зобов'язань по яких не очікується іншою стороною розрахункової операції. Ці висновки будуть підставою для коригування залишкових сум по аналітичних і синтетичних рахунках бухгалтерського обліку з метою забезпечення достовірності показників фінансової звітності підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, розкриття сутності і природи розрахункової операції, як об'єкта обліку, є важливою складовою налагодження якісного облікового процесу на підприємстві. Аналіз наукової літератури та нормативної бази дав можливість висвітлити економічний зміст та природу розрахункової операції. У дослідженні розрахункова операція розглядається, як операція, яка здійснюється за результатами господарських відносин різних господарюючих суб'єктів, що призводить до виникнення дебіторської або кредиторської заборгованості. Вивчення теоретичних аспектів обліку розрахункових послужило базою для виділення окремих етапів обліку розрахункових операцій. Виділення етапів обліку розрахункових операцій дає можливість систематизувати облікові процедури на підприємстві та рівномірно розподілити облікові операції між учасниками облікового процесу. Обґрунтовано взаємозв'язок між теорією обліку розрахункових операцій та порядком здійснення аналітичного й синтетичного обліку розрахункових операцій. У дослідженні пропонується методика формування аналітичних таблиць для обліку, аналізу і контролю розрахункових операцій підприємства. Налагодження аналітичного обліку з різним ступенем деталізації забезпечить керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття своєчасних та об'єктивних управлінських рішень.

Метою подальших наукових досліджень є пошук різних методів обробки аналітичної інформації про розрахункові операції з метою розробки оптимальних моделей руху грошових коштів за видами діяльності підприємства.



Список використаних джерел

1. Варламова І.С. Особливості організації обліку праці та розрахунків із заробітної плати. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2019. Вип. 1. С. 51-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2019_1_10 (дата звернення 10.01.2025 р.).
2. Павлова Г.Є. Нормативно-правові засади обліку та аналізу розрахунків за виплатами працівникам аграрної сфери. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3(2). С. 216-222. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_3%282%29_33 (дата звернення 10.01.2025 р.).
3. Грилицька А.В. Особливості обліку та контролю готівкових і безготівкових розрахунків: теоретичний аспект. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 1. С. 245-251. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/schebu_2020_1_38 (дата звернення 10.01.2025 р.).
4. Оляднічук Н.В. Удосконалення обліку та аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2021. URL: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-10> (дата звернення 10.01.2025 р.).
5. Проскуріна Н.М., Конєва, А.В. Електронна комерція: особливості системи бухгалтерського обліку. *Економіка та суспільство*, (34). 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-95> (дата звернення 10.01.2025 р.).
6. Руда Л.П., Причепа І.В., Липецька О.Р. Організація обліку та методичні засади проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Економіка та суспільство*, (35). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-48> (дата звернення 10.01.2025 р.).
7. Майстер, Л., Гладій І., Откаленко О. Організація розрахунків з постачальниками. *Innovation in modern science*. 2023. URL: <https://doi.org/10.30890/2709-2313.2023-20-03-004> (дата звернення 10.01.2025 р.).
8. Бержанір І.А., Бержанір А.Л., Яшук Т.А. Економічна сутність зобов'язань і розрахунків підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Вип. 2 (19). С. 240-244. URL: http://www.pev.kpu.zp.ua/journals/2020/2_19_ukr/2_19_2020.pdf#page=240 (дата звернення 10.01.2025 р.).
9. Томчук В., Люлька А. Розрахункові операції підприємства як об'єкт бухгалтерського обліку. *Наука і техніка*. № 11(11). 2022. URL: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-11\(11\)-73-84](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-11(11)-73-84) (дата звернення 10.01.2025 р.).
10. Шот А.П., Братух Д.Є. Місце і значення розрахункових операцій у забезпеченні стабільності фінансового стану підприємств України. *Молодий вчений*. 10 (110), 2022. С. 96-100. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-10-110-19> (дата звернення 10.01.2025 р.).
11. Сисюк С., Білоус М. Економічна суть розрахункових операцій в системі обліку, аналізу та контролю. *Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія»*. 28 травня 2021 року, м. Тернопіль. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/42593/1/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%8E%D0%BA.pdf> (дата звернення 10.01.2025 р.).
12. Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.95 р. № 265/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 10.01.2025 р.).
13. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text> (дата звернення 10.01.2025 р.).
14. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення 10.01.2025 р.).



References

1. Varlamova I.S. Osoblyvosti orghanizaciji obliku praci ta rozrakhunkiv iz zarobitnoji platy. Visnyk Zaporizhskogo nacionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky. 2019. Vyp. 1. S. 51-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2019_1_10 [in Ukrainian].
2. Pavlova Gh.Je. Normatyvno-pravovi zasady obliku ta analizu rozrakhunkiv za vyplatamy pracivnykam aghrarnoji sfery. Problemy systemnogho pidkходу v ekonomici. 2019. Vyp. 3(2). S. 216-222. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2019_3%282%29_33 [in Ukrainian].
3. Ghrylicjka A.V. Osoblyvosti obliku ta kontrolju ghotivkovykh i bezghotivkovykh rozrakhunkiv: teoretychnyj aspekt. Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja. 2020. Vyp. 1. S. 245-251. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/cxeebu_2020_1_38 [in Ukrainian].
4. Oljadnichuk N.V. Udoshonalennja obliku ta audytu rozrakhunkiv iz postachaljnykamy ta pidrjadnykamy. Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu. 2021. URL: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-10> [in Ukrainian].
5. Proskurina N.M., Konjeva, A.V. Elektronna komercija: osoblyvosti systemy bukhghaltersjkoj obliku. Ekonomika ta suspiljstvo, (34). 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-95> [in Ukrainian].
6. Ruda L.P., Prychepa I.V., Lypcicka O.R. Orghanizacija obliku ta metodychni zasady provedennja audytu rozrakhunkiv z postachaljnykamy ta pidrjadnykamy. Ekonomika ta suspiljstvo, (35). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-48> [in Ukrainian].
7. Majster, L., Ghladyj Y., Otkalenko O. Orghanizacija rozrakhunkiv z postachaljnykamy. Innovation in modern science. 2023. URL: <https://doi.org/10.30890/2709-2313.2023-20-03-004> [in Ukrainian].
8. Berzhanir I.A., Berzhanir A.L., Jashhuk T.A. Ekonomichna sutnistj zobov'jazanj i rozrakhunkiv pidpryjemstva. Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk. 2020. Vyp. 2 (19). S. 240-244. URL: http://www.pev.kpu.zp.ua/journals/2020/2_19_ukr/2_19_2020.pdf#page=240 [in Ukrainian].
9. Tomchuk V., Ljuljka A. Rozrakhunkovi operaciji pidpryjemstva jak ob'jekt bukhghaltersjkoj obliku. Nauka i tekhnika. # 11(11). 2022. URL: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-11\(11\)-73-84](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-11(11)-73-84) [in Ukrainian].
10. Shot A.P., Bratukh D.Je. Misce i znachennja rozrakhunkovykh operacij u zabezpechenni stabilnosti finansovogho stanu pidpryjemstv Ukrajiny. Molodyj vchenyj. 10 (110), 2022. S. 96-100. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-10-110-19> [in Ukrainian].
11. Sysjuk S., Bilous M. Ekonomichna sutj rozrakhunkovykh operacij v systemi obliku, analizu ta kontrolju. Materialy mizhnarodnoji naukovo-praktychnoji Internet-konferenciji «Oblik, opodatkuвання i kontrolj: teorija ta metodologhija». 28 travnja 2021 roku, m. Ternopilj. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/42593/1/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%8E%D0%BA.pdf> [in Ukrainian].
12. Zakon Ukrajiny «Pro zastosuvannja rejestratoriv rozrakhunkovykh operacij u sferi torghivli, ghromadsjkoj kharchuvannja ta poslugh» vid 06.07.95 r. # 265/95-VR. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text> [in Ukrainian].
13. Plan rakhunkiv bukhghaltersjkoj obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij, zatverdzhenyj nakazom MFU vid 30.11.1999 r. # 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text> [in Ukrainian].
14. Instrukcija pro zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjkoj obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij, zatverdzhena nakazom Ministerstva finansiv Ukrajiny vid 30.11.1999 r. # 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> [in Ukrainian].

Отримано:	16.04.2025	Beérkezett:	2025.04.16	Received:	16.04.2025
Прийнято до друку:	22.05.2025	Elfogadva:	2025.05.22	Accepted:	22.05.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-306-318
УДК 336.14

Катерина СОЧКА

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II
м. Берегове, Україна
ORCID ID: [0000-0002-6247-221X](https://orcid.org/0000-0002-6247-221X)
Scopus ID: [57210756948](https://orcid.org/57210756948)
e-mail: szocska.katalin@kmf.org.ua
(Corresponding author)

Оксана ПЕРЧІ

викладач кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II,
м. Берегове, Україна
ORCID ID: [0000-0003-4514-721X](https://orcid.org/0000-0003-4514-721X)

ДЕФІЦИТ БЮДЖЕТУ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІСЦЕВОМУ РІВНЯХ

Анотація. У статті досліджено сучасний стан дефіциту бюджетів країн Європейського Союзу, державного та місцевих бюджетів в Україні, проаналізовано взаємозв'язок дефіциту бюджету та державного боргу та їх тенденції в сьогоденних умовах. У статті запропоновано узагальнене групування чинників, що ведуть до формування дефіциту бюджету на національному та місцевому рівнях з урахуванням сучасних тенденцій міжнародних та національних соціально-економічних та політичних викликів. Довгостроковий характер дефіциту державного бюджету України дозволяє стверджувати про визначальне значення незадовільної системи управління державними фінансами, низьку фінансову дисципліну, нераціональне використання державних коштів, лобіювання інтересів окремих груп та необґрунтовані преференції, високий рівень корумпованості та тіньового сектору, як базові внутрішні чинники хронічного зростаючого дефіциту бюджету. Акцентовано на увагу на доцільності формування дефіциту бюджету у окремих випадках для фінансування державних потреб.

Визначено, що довгострокове збільшення фактичного дефіциту бюджету держави виступає одним з чинників подальшого його зростання в результаті постійного нарощення державного боргу та видатків на фінансування бюджету. Вивчено динаміку співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування державного бюджету України, наголошено на негативних довгострокових тенденціях його динаміки. Досліджено показники дефіциту місцевих бюджетів України загалом та зроблено висновок про їх відносну профіцитність, що визначається результатами реформи децентралізації, укрупненням громад і як результат, підвищенням їх фінансової спроможності, більш чітким дотриманням бюджетного законодавства органами місцевого самоврядування, що у більшості випадків дозволяє стверджувати про тимчасовий касовий характер дефіциту місцевих бюджетів.



Наголошено, що в умовах стрімкого зростання дефіциту бюджету та державного боргу, неможливо забезпечити його повноцінне обслуговування виключно ринковими інструментами, тому буде використовуватися поєднання як політичних (повна або часткова відмова від окремих зобов'язань, домовленості з кредиторами про повне або часткове списання визначених зобов'язань, реструктуризація боргу для зменшення боргового тиску та можливості його подальшого обслуговування), так і фінансово-економічних заходів.

Ключові слова: дефіцит бюджету, державний бюджет, місцеві бюджети, державний борг, внутрішнє фінансування бюджету, зовнішнє фінансування бюджету

JEL Classification: E62, H60, H62, H63, H72

Absztrakt. A cikk megvizsgálja az Európai Unió országainak költségvetési hiányának jelenlegi helyzetét, az ukrajnai állami és helyi költségvetéseket, elemzi a költségvetési hiány és az államadósság közötti kapcsolatot, valamint ezek tendenciáit a jelenlegi környezetben. A cikk vonalakban csoportosítja azokat a tényezőket, amelyek a költségvetési hiányhoz vezetnek nemzeti és helyi szinten, figyelembe véve a nemzetközi és nemzeti társadalmi-gazdasági és politikai kihívások jelenlegi tendenciáit. Az ukrajnai költségvetés hiányának hosszú távú jellege lehetővé teszi, hogy a krónikusan növekvő költségvetési hiány fő belső tényezőiként a nem kielégítő államháztartási gazdálkodási rendszer, az alacsony pénzügyi diszciplína, a közpénzek irracionális felhasználása, egyes csoportok érdekeinek lobbizása és indokolatlan preferenciái, a korrupció magas szintje és az árnyékszektor döntő jelentőségét állapítsuk meg. A szerző hangsúlyozza a költségvetési hiány kialakításának célszerűségét bizonyos esetekben a közszükségletek finanszírozása érdekében.

Megállapítható, hogy az állam tényleges költségvetési hiányának hosszú távú növekedése az államadósság és a költségvetés finanszírozási kiadásainak folyamatos növekedése következtében annak további növekedésének egyik tényezője. Megvizsgálják Ukrajna állami költségvetése belső és külső finanszírozási forrásai arányának dinamikáját, és kiemelik a dinamikájában mutatkozó negatív hosszú távú tendenciákat. A cikk megvizsgálja az ukrajnai helyi költségvetések hiányának mutatóit általában, és arra a következtetésre jut, hogy azok viszonylag többletet mutatnak, amit a decentralizációs reform eredményei, a közösségek konszolidációja és pénzügyi kapacitásuk növekedése, a költségvetési jogszabályok pontosabb betartása a helyi önkormányzati szervek által, ami a legtöbb esetben lehetővé teszi a helyi költségvetések hiányának ideiglenes készpénzes jellegének megállapítását.

Meg állapítható, hogy a gyorsan növekvő költségvetési hiány és államadósság összefüggésében lehetetlen kizárólag piaci eszközökkel biztosítani annak teljes kiszolgálását, ezért a hatóságoknak politikai (bizonyos kötelezettségek teljes vagy részleges elengedése, megállapodás a hitelezőkkel bizonyos kötelezettségek teljes vagy részleges leírásáról, adósságátütemezés az adósságnyomás csökkentése és a további kiszolgálás lehetősége érdekében) és gazdasági intézkedések kombinációját kell alkalmazniuk.

Kulcsszavak: költségvetési hiány, állami költségvetés, helyi költségvetések, államadósság, belső költségvetési finanszírozás, külső költségvetési finanszírozás

Abstract. The article examines the current state of the budget deficit of the European Union, as well as the State and local budgets in Ukraine, analyses the relationship between the budget deficit and public debt and their trends in the present context. The article proposes a generalised grouping of factors that cause budget deficits at the national and local levels, considering current trends in international and national social, economic and political challenges. The persistent nature of Ukraine's state budget deficit suggests that the poor public financial management system, low financial discipline, wasteful use of public funds, lobbying of certain groups and unreasonable preferences, high levels of corruption and the shadow sector are the main internal factors responsible for the constant and growing budget deficit. The author highlights the relevance of budget deficits in certain contexts to finance public services.

It is determined that the long-term increase in the actual budget deficit of the state is one of the factors of its further growth as a result of the constant increase in public debt and budget financing expenditures. The dynamics of the proportion of internal and external sources of financing of the State budget of Ukraine is examined, and negative long-term trends in its dynamics are highlighted. The article examines the indicators of the local budgets deficit in general and makes a conclusion about their relative surplus, which is determined by the implementation of the decentralisation reform, consolidation of communities and increase of their financial capacity, more precise compliance with the budget legislation by local authorities, which in most cases allows to state that the deficit of local budgets is temporary.

It is emphasised that in the context of the fast-growing budget deficit and public debt, it is impossible to ensure its proper financing by market instruments only, so the government will have to use a combination of both political (full or partial waiver of certain obligations, agreement with creditors on full or partial write-off of certain obligations, debt restructuring to reduce debt pressure and the possibility of further servicing) and economic measures.

Keywords: budget deficit, state budget, local budgets, public debt, internal budget financing, external budget financing

Постановка проблеми. Актуальні виклики сьогодення, пов'язані з необхідністю попередження та мінімізації негативних наслідків цілого комплексу економічних, соціальних, управлінських, екологічних питань зумовили формування у глобальному масштабі тенденції дефіцитності бюджетів національного та місцевого рівнів. В Україні останнє десятиріччя проблематика хронічного зростання дефіциту державного бюджету набула величезної ваги, а в сьогоденніх складних політичних, безпекових та соціально-економічних умовах вона вимагає переосмислення природи виникнення, джерел фінансування та потенційних інструментів скорочення дефіциту бюджету. З точки зору балансування ресурсів бюджетної системи важливим є розуміння також рівня дефіцитності місцевих бюджетів, інструментів їх фінансування та методів мінімізації. Оскільки показник дефіциту бюджету є одним з важливих маркерів фінансової безпеки держави, доцільно оцінювати його загальне значення в рамках усієї бюджетної системи країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення природи дефіциту бюджету, чинників його формування та методів скорочення досліджувалася у працях багатьох вітчизняних науковців, оскільки практично з часу здобуття незалежності державний бюджет України затверджувався з дефіцитом. Особливої уваги набуває вивчення питання дефіцитності бюджету в умовах ведення військових дій, що одночасно вимагає значного зростання видатків держави та відповідно, дефіциту бюджету, але також накладає певні умови та обмеження щодо використання традиційних методів скорочення дефіциту.

З урахуванням складних реалій сьогодення автором [1] ґрунтовно проаналізовано чинники формування дефіциту бюджету у довоєнний та поточний період часу, його вплив на рівень інфляції та державного боргу, інші негативні соціально-економічні наслідки зростання дефіциту бюджету.



Безумовно, сьогодні актуальним завданням залишається пошук додаткових джерел фінансування бюджету і науковцями [2] запропоновано окремі методи покриття дефіциту бюджету під час військового стану, зокрема, укладання домовленостей з кредиторами про перегляд існуючих боргових зобов'язань, розширення дотаційних можливостей країнами ЄС для малого та середнього бізнесу України, розроблення відповідних програм відновлення вітчизняної енергетичної, транспортної та виробничої інфраструктур, що фінансуються міжнародними організаціями та країнами – донорами.

Бюджетний дефіцит, як один з найбільш важливих індикаторів бюджетної безпеки держави дослідили автори [3], ними ж зроблено висновок про великий перелік причин, що ведуть до збільшення дефіциту бюджету у вітчизняних реаліях та негативний вплив тіньової економіки як системного явища, що впливає на багато процесів у країні.

Докладно досліджено науковцем [4] сучасний стан виконання місцевих бюджетів, проведено оцінку рівня дефіцитності місцевих бюджетів та окремих інструментів їх фінансування (за борговими операціями, за активними операціями, в т. ч. – депозити, операції з цінними паперами, зміна залишків бюджетних коштів) у розрізі обласних і районних бюджетів та територіальних громад (міста – обласні центри, інші міста, селища, села).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є оцінка природи формування довгострокового дефіциту державного бюджету України та місцевих бюджетів, дослідження чинної практики його фінансування, оцінка потенційних інструментів мінімізації дефіциту різних рівнів бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних реаліях дефіцит бюджету є звичайним явищем для багатьох країн світу і, за умов адекватного управління ним, дає можливість забезпечити повне та своєчасне фінансування органами влади своїх зобов'язань, відшукати додаткові ресурси для виконання непередбачених витрат, адекватно маневрувати фінансовими коштами для вирішення поточних викликів бюджетного періоду. З огляду на практику трактування фінансово-економічних показників у розвинутих країнах світу, загальноприйнятим нормативним рівнем дефіциту бюджету вважається 3% ВВП.

Макроекономічні показники розвинутих країн світу яскраво засвідчують, що питання дефіциту бюджету є актуальним для більшості розвинутих економік. Зокрема, у 2024 році практично усі країни Європейського Союзу (за винятком Данії, Ірландії, Кипру, Греції, Люксембургу та Португалії) прозвітували про дефіцитність державних бюджетів, при цьому найвищий рівень відношення дефіциту державного бюджету до ВВП було зафіксовано у таких країнах ЄС, як Румунія (-9,3%), Польща (-6,6%), Франція (-5,8%), Словаччина (-5,3%) [5]. Таким чином, посилення дефіцитності бюджетів національного рівня є актуальною тенденцією для багатьох країн ЄС.

Таблиця 1.

**Динаміка вибраних макроекономічних показників, країни
Європейського Союзу, Україна, 2020 – 2023 р.р.**

Показники	Роки			
	2020	2021	2022	2023
	Країни Європейського Союзу			
ВВП, млрд. євро	13580,2	14794,4	16143,7	17193,7
Дефіцит (-) бюджету, % ВВП	-6,7	-4,6	-3,2	-3,5
Державний борг, млрд. євро	12150	12828,6	13313,7	13895,6
Державний борг, % ВВП	89,5	86,7	82,5	80,8
	Україна			
Номінальний ВВП, млрд. дол. США	155,6	199,8	161,9	178,8
Дефіцит (-) державного бюджету, % ВВП	-5,2	-3,6	-17,6	-20,4
Дефіцит бюджету, млрд. грн.	217,1	197,9	914,7	1333,1
Державний борг, % ВВП	60,8	48,9	78,4	84,4

Джерело: узагальнено авторами за [6; 7; 8]

Вивчення даних таблиці 1 засвідчує актуальність наявності дефіциту бюджету для розвинутих країн Європи, що пов'язано з його природою та наслідками. Варто підкреслити, що між бюджетним дефіцитом та державним боргом завжди формується безпосередній зв'язок, оскільки дефіцит бюджету веде до нарощення державного боргу за рахунок запозичення коштів для збалансування бюджету, а відповідно, зростання державного боргу призводить до збільшення витрат бюджету на його обслуговування.

За період аналізу рівень дефіциту бюджетів країн ЄС демонструє позитивну тенденцію до поступового скорочення з -6,7% (2020 р.) до -3,5% (2024 р.). Високий обсяг дефіциту бюджетів країн ЄС на початок періоду аналізу (2020 р.) був пов'язаний з вимушеними діями урядів щодо попередження та мінімізації негативних наслідків пандемії COVID – 19, формування європейської та національних систем підтримки різних соціальних верств населення, цільових програм фінансової підтримки окремих секторів економіки або регіонів, які найбільше постраждали внаслідок ефектів пандемії.

Важливим індикатором оцінки рівня заборгованості держави є співвідношення державного боргу до ВВП, значення якого у 2024 році для 12 країн ЄС перевищило безпечний рівень у 60%. Найвищий рівень співвідношення державного боргу до ВВП було зафіксовано у Греції (153,6%), Італії (135,3%), Франції (113,0%), Бельгії (104,7%) та Іспанії (101,8%) [6].

Одночасно із зменшення відносного показника дефіциту бюджетів країн ЄС до ВВП (з -6,7% до -3,5%), спостерігається зменшення частки державного боргу до ВВП (з 89,5% до 80,8%), що підтверджує тезу про те, що помірний дефіцит бюджету в сучасних умовах є нормальним явищем, і в середньостроковій перспективі, за умов адекватного управління, дає можливість повернутися до нормативних значень.



Незважаючи на поступове покращення відносних показників дефіциту бюджету та державного боргу у країнах ЄС, вони ще все засвідчують про високий рівень державної заборгованості країн, які посилилися в результаті пандемії COVID – 19.

Вивчення відносних показників дефіциту державного бюджету України у 2023 році (зростання до 20,4% ВВП) та державного боргу (зростання до 84,4% ВВП) засвідчує про критично високий рівень заборгованості держави із негативною тенденцією до його зростання, що в умовах ведення військових дій, економічного спаду, деградації виробничої та соціальної інфраструктури, депопуляції суттєво звужує можливості маневрувати фінансовими потоками та вчасно і повністю виконувати фінансові зобов'язання країни (табл. 1).

Конкретні причини виникнення та тенденцій бюджетного дефіциту у різних країнах визначаються комплексом різних чинників політичного, економічного, адміністративного, управлінського характеру. З урахуванням результатів досліджень вітчизняних науковців [2; 9, с. 27; 10, с. 236; 11 с.53], практики спостережень поточних міжнародних та вітчизняних економічних та фінансових процесів вважаємо, що основні причини виникнення дефіциту бюджету на різних рівнях бюджетної системи в сучасних умовах можна узагальнено представити на рис. 1.

З точки зору природи формування дефіциту бюджету вважаємо доцільним виділити три узагальнені групи чинників (економічно обґрунтовані, нейтральні та кризові).

Економічно обґрунтовані (продуктивні) причини формування дефіциту бюджету пов'язані з активною інвестиційною та інноваційною діяльністю органів влади щодо розбудови або модернізації економічної чи соціальної інфраструктури, масштабних вкладень у проекти стратегічного розвитку національного, секторального або регіонального рівня; зазначені пріоритети використання фінансових ресурсів у середньо- та довгостроковій перспективі призводять до поступового природного зменшення дефіциту бюджету до нормативних рівнів за рахунок активізації підприємницької діяльності, пожвавлення споживчого ринку, розроблення та впровадження нових товарів, послуг та технологій, зростання доходів суб'єктів економічної діяльності та домогосподарств, що у загальному підсумку забезпечує збільшення реальних доходів держави і скорочення дефіциту бюджету.

Нейтральною групою чинників формування дефіциту бюджету вважаємо зростання видатків для фінансового забезпечення програм подолання (мінімізації) негативних наслідків надзвичайних подій (масштабні природні або техногенні катастрофи, епідемії), що носять тимчасовий несистемний характер.

В сьогоденних умовах найбільш чисельною є група довгострокових кризових чинників, що ведуть до формування дефіциту бюджету (зовнішні та внутрішні).

Вагомим чинником формування та стрімкого збільшення дефіциту бюджету держави є ведення військових дій, що супроводжуються швидким зростанням обсягів державних видатків на потреби оборони та захисту.

Цілеспрямований вплив зовнішніх учасників (іноземні уряди, міжнародні економічні, політичні або торгівельні союзи) у вигляді різних форм обмежень вільного руху товарів, капіталів, послуг у міжнародній торгівлі (застосування санкцій, інструментів тарифного та нетарифного регулювання) можуть вести до формування або збільшення дефіциту бюджету через недоотримання запланованих надходжень валютної виручки від експорту конкретної продукції або послуг.



Рис. 1. Причини виникнення дефіцитів бюджетів різних рівнів

Джерело: авторська розробка

Найбільш чисельними є внутрішні кризові причини формування дефіциту бюджету, пов'язані, в першу чергу, з неефективним управлінням соціально-економічними процесами у країні, незбалансованою фінансовою політикою,



прийняттям неефективних рішень з питань використання державних коштів. Погоджуємося з твердженням вітчизняного науковця [1, ст.61], який наголошує на тому, що визначальне значення у формуванні постійного дефіциту державного бюджету України за останнє десятиріччя має слабкість державного фінансового контролю, політична нестабільність, лобіювання інтересів окремих груп при розподілі бюджетних коштів, корумпованість влади.

Варто наголосити, що довгостроковий хронічний дефіцит бюджету поступово сам перетворюється на причину нарощення дефіцитності бюджету за рахунок залучення коштів (в т.ч. платно) для фінансування бюджету; таким чином формується постійний цикл зростання дефіциту бюджету та нарощення державного боргу, тобто виникає ситуація, коли дефіцит бюджету сам веде до його зростання.

Таблиця 2

**Динаміка дефіциту державного бюджету України,
 2020 – 2024 р.р., млрд. грн.**

Показники	Роки				
	2020	2021	2022	2023	2024
Обсяг дефіциту державного бюджету, млрд. грн.	217,1	197,9	914,7	1333,1	1358,5
Фактичні видатки на обслуговування боргу і обслуговування державних деривативів, млрд. грн.	119,7	155,7	157,9	247,6	307,4
Частка видатків на обслуговування боргу і обслуговування державних деривативів до обсягу дефіциту державного бюджету, %	55,13	78,67	17,26	18,57	22,62

Джерело: узагальнено авторами за [12]

Вивчення даних таблиці 2 демонструє той факт, що Україна вже знаходиться у постійному циклі нарощення дефіциту бюджету та державного боргу із стабільним збільшенням як абсолютних обсягів, так і частки видатків на обслуговування боргу та державних деривативів до обсягу дефіциту бюджету. Фактичні видатки на обслуговування боргу та державних деривативів за період аналізу зросли у 2,5 рази (до 307,4 млрд. грн. у 2024 році). Дуже негативним показником є високе значення частки видатків на обслуговування боргу та державних деривативів до обсягу дефіциту бюджету – 55,1% (2021 р.), 78,7% (2022 р.), тобто практично три четвертих обсягу дефіциту бюджету спрямовувалося на обслуговування державного боргу. Незважаючи на зменшення цього ж показника у 2022 року до 17,3% продовжується вкрай негативна тенденція до подальшого підвищення його значення – 22,6% (2024 р.). Показовим є той факт, що у 2024 році тільки видатки на обслуговування боргу та державних деривативів (307,4 млрд. грн.) на 41% перевищили загальний обсяг дефіциту державного бюджету у 2020 році (217,1 млрд. грн.). Така ситуація свідчить про мало контрольоване стрімке зростання дефіциту бюджету та державного боргу, що посилює вкрай негативні наслідки у фінансовій, економічній та соціальній сферах.

Актуальними чинниками, які сприяють зростанню дефіциту бюджету є системна практика непрозорого та нераціонального розподілу державних коштів, необґрунтована пріоритизація окремих державних видатків, чіткий вплив певних лобістських груп при розподілі державних ресурсів, високий рівень тіньової економіки, що веде до зменшення доходів держави, завищення видатків бюджету і прямо впливає на збільшення дефіциту бюджету.

Для місцевих бюджетів додатковим чинником формування дефіциту можуть бути горизонтальні або вертикальні фіскальні дисбаланси, які пов'язані з невідповідністю між обсягами фінансових ресурсів конкретного місцевого бюджету та видатковими зобов'язаннями, які покладені на нього згідно чинного розмежування компетенцій між рівнями влади; дана ситуація вирішується шляхом подальшого унормування розмежування доходів між різними ланками бюджетної системи та розподілу видаткових повноважень між ними.

Чинним законодавством [13, ст. 2.51] фінансування бюджету визначається як надходження та витрати бюджету, що пов'язані із зміною боргу, обсягів депозитів, цінних паперів, коштів від приватизації державного (комунального майна), зміни залишків бюджетних коштів.

Таблиця 3
Фінансування державного та місцевих бюджетів України,
2020 – 2024 р.р., млрд. грн.

Показники фінансування	2020		2021		2022		2023		2024	
	Млрд д. грн.	%	Млрд . грн.	%	Млрд д. грн.	%	Млрд. грн.	%	Млрд . грн.	%
Державний бюджет										
Разом, в т.ч.	217,10	100,0	197,94	100,0	914,70	100,0	1333,1	100,0	1358,5	100,0
Внутрішнє фінансування	122,20	56,29	87,39	44,15	349,14	38,17	248,47	18,64	206,10	15,17
Зовнішнє фінансування	94,89	43,71	110,55	55,85	565,56	61,83	1084,6	81,36	1152,4	84,83
Місцеві бюджети										
Разом фінансування	6,85	100,0	-11,03	100,0	-69,87	100,0	-5,41	100,0	-7,89	100,0

Джерело: узагальнено авторами за [12]

Вивчення даних таблиці 3 засвідчує про протилежні тенденції у питання фінансування державного бюджету та місцевих бюджетів в Україні за період аналізу.

Абсолютний обсяг дефіциту державного бюджету збільшився у 6,2 рази від 217 млрд. грн. у 2020 році до 1358,5 млрд. грн. у 2024 році. Стрімке мало контрольоване зростання дефіциту державного бюджету розпочалося після початку повномасштабних військових дій у 2022 році і було пов'язане з необхідністю фінансування різноманітних потреб оборони та захисту країни. За цей період кардинально змінилося співвідношення джерел фінансування дефіциту державного бюджету, зокрема, якщо у 2020 році внутрішні джерела



фінансування склали 56,3%, у наступні роки спостерігається щорічне зменшення їх частки до 15,2% у 2024 році. Найбільш вагомими внутрішніми джерелами фінансування державного бюджету є фінансування за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку, випуску цінних паперів, зміни залишків коштів бюджетів.

Обсяг зовнішнього фінансування державного бюджету за період аналізу збільшився астрономічно – у 12 разів від 94,9 млрд. грн. у 2020 році до 1152,4 млрд. грн. у 2024 році; відповідно, частка зовнішнього фінансування дефіциту бюджету зросла від 43,7% (2020 р.) до 84,8% (2024 р.). В структурі зовнішнього фінансування дефіциту визначальне місце займають позики, надані міжнародними фінансовими організаціями (79,4% у 2024 р.), що з точки зору довгострокових тенденцій є негативним явищем, оскільки посилює залежність у прийнятті рішень від зовнішніх учасників.

На відміну від трендів державного бюджету, показники фінансування місцевих бюджетів України з 2021 року у цілому демонструють позитивну тенденцію з їх профіцитністю. Варто підкреслити, що в результаті проведеної реформи децентралізації, укрупнення громад та районів, впорядкування розмежування доходів між ланками бюджетної системи та удосконалення видаткових повноважень, закріплених за конкретними бюджетами, більшість об'єднаних територіальних громад є самодостатніми [14, с. 461], а дефіцити місцевих бюджетів носять переважно тимчасовий характер і передбачають подолання касових розривів в межах бюджетного періоду. Слід зазначити, що у довоєнний період більшість громад на кінець бюджетного року мали можливість накопичувати певні обсяги невикористаних залишків бюджетних коштів, а сьогодні місцеві бюджети досить активно використовують зміни обсягів депозитів і цінних паперів для управління ліквідністю.

Загалом, світова практика виробила декілька груп конкретних інструментів для зменшення дефіциту бюджету, більшість з яких вже використовуються у вітчизняній практиці.

В першу чергу, це політичне рішення про неможливість виконання зобов'язань щодо внутрішніх або зовнішніх кредиторів (окремих або усіх), що веде до повної або часткової відмови держави від усіх або окремих своїх зобов'язань; домовленість з кредиторами про повне або часткове списання окремих або усіх зобов'язань; реструктуризація боргу для зменшення боргового тиску та можливості його подальшого обслуговування.

Великий перелік інструментів пов'язаний із збільшенням доходів бюджету, що може передбачати як посилення фіскального тиску, запровадження додаткових податків та платежів, підвищення податкових ставок, скасування існуючих пільг та преференцій, посилення фінансового контролю, так і стимулювання економічної діяльності, що у середньостроковій перспективі призведе до поступового відновлення підприємницької активності і через зростання доходів громадян та бізнесу забезпечить стабільне збільшення доходів бюджету. Одночасно актуальним питанням залишається виведення бізнесу з тіні,

моніторинг фінансових потоків бізнесу та громадян, виявлення та усунення потенційних схем уникнення оподаткування.

Важливим напрямом скорочення дефіциту бюджету є зменшення його видатків через секвестр бюджету, скорочення бюджетного фінансування окремих груп видатків, вироблення чітких критеріїв для пріоритетного бюджетного фінансування (обмеження нераціональних витрат), обмеження максимальних розмірів виплат для окремих категорій фахівців (керівники державних підприємств та державних установ), посилення контролю та відповідальності за плануванням та використанням бюджетних коштів тощо.

Зважаючи на високий рівень дефіциту бюджету України більшість зазначених напрямів вже деталізується у конкретних інструментах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження причин виникнення, динаміки показників та джерел фінансування демонструє протилежні тенденції для дефіциту державного та місцевих бюджетів в Україні.

Після початку військових дій обсяг дефіциту державного бюджету стрімко збільшився із кардинальною зміною структури джерел внутрішнього та зовнішнього його фінансування на користь зовнішніх джерел. Варто наголосити, що сьогодні спостерігається мало контрольоване швидке зростання дефіциту бюджету та державного боргу, що посилює вкрай негативні наслідки у фінансовій, економічній та соціальній сферах. З урахуванням динаміки ВВП та показників зовнішньоекономічної діяльності, рівня зайнятості, доходів реального сектору та населення, сьогодні неможливо забезпечити повноцінне обслуговування дефіциту бюджету та державного боргу виключно ринковими механізмами. Як наслідок, актуальним вважаємо застосування комплексу політичних (повна або часткова відмова від окремих зобов'язань, домовленості про повне або часткове списання певних зобов'язань, реструктуризація боргу для зменшення боргового тиску) та фінансових (різноманітні інструменти збільшення доходів та зменшення видатків бюджету) заходів для зменшення дефіциту бюджету.

Місцеві бюджети в Україні з 2021 року у цілому характеризуються профіцитністю, а їх дефіцити мають переважно тимчасовий характер, що є позитивним результатом реформи децентралізації, посилення місцевого самоврядування та формування фінансово спроможних громад в Україні.

З огляду на хронічний характер дефіциту державного бюджету, актуальними залишаються питання підвищення ефективності його обслуговування, пошуку додаткових інструментів його зменшення, балансування між фіскальними результатами від посилення податкового тиску та підтримкою і стимулюванням реального сектору економіки і малого та середнього бізнесу



Список використаних джерел

1. Радіонов Ю.Д. Дефіцит бюджету: причини виникнення, наслідки, шляхи покриття. *Фінанси України*. 2024 №6. С. 54 – 74.
2. Буряченко А. Є., Болдова А. А., Москаленко Н. В. Фінансування дефіциту державного бюджету: маневреність у контексті управління державним боргом. *Економіка та суспільство*. 2023, № 53.
3. Шикіна Н.А., Сіренко А.О. Дефіцит державного бюджету як провідний індикатор бюджетної безпеки держави. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, 2024. № 7-8 (320-321). с. 108 – 113.
4. Юшко С.В. Результати виконання та особливості фінансування місцевих бюджетів в Україні. *Academy review*. 2024. № 2 (61). 113 – 127.
5. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/2-22042025-ap>.
6. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/2-22102024-ap>.
7. МінФін. Державний борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2023/>.
8. МінФін. ВВП. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
9. Колісник О. Я. Бюджетний дефіцит: причини, економічні ефекти та особливості управління. *Економіка та держава*. 2014, №6. С. 26 – 32.
10. Теорія фінансів: підручник / за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
11. Фінанси у схемах і таблицях: навч. посіб. / за заг. ред. В. П. Горина. Тернопіль: Вектор, 2017. 181 с.
12. OpenBudget. Фінансування. URL: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/finance?class=creditors&view=table>.
13. Бюджетний кодекс України (№ 2456-VI від 8 липня 2010 року, із змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.
14. Сочка К.А., Перчі О.Ф. Фінансова децентралізація в Україні: попередні результати та перспективи. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*. 2024. №5. с. 451 – 464.

References

1. Radionov YU.D. Defitsyt byudzhetu: prychyny, naslidky, shlyakhy yoho pokryttya. *Finansy Ukrayiny*. № 2024 6. С. 54–74.
2. Buryachenko A.YE., Boldova A.A., Moskalenko N.I. Finansuvannya derzhavnoho defitsytu: manevrenist' u konteksti upravlinnya derzhavnym borhom. *Ekonomika ta suspil'stvo*. 2023, vypusk 53.
3. Shykina N.A., Sirenok A.O. Defitsyt derzhavnoho byudzhetu yak providnyy pokaznyk byudzhetnoyi bezpeky derzhavy. *Naukovyy visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, 2024. № 7-8 (320-321). S. 108 – 113.
4. Yushko S.V. Rezul'taty vprovadzhennya ta osoblyvosti finansuvannya mistsevykh byudzhativ v Ukrayini. *Akademichnyy ohlyad*. 2024. № 2 (61). 113 – 127.
5. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/2-22042025-ap>.
6. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-euro-indicators/w/2-22102024-ap>.
7. Ministerstvo finansiv. Derzhavnyy borh Ukrayiny. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2023/>.
8. Ministerstvo finansiv. VVP. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
9. Kolisnyk O. Byudzhetnyy defitsyt: prychyny, ekonomichni efekty ta osoblyvosti upravlinnya. *Ekonomika ta derzhava*. 2014, №6. S. 26 – 32.
10. Teoriya finansiv: pidruchnyk / za red. prof. V. M. Fedosova, S. I. Yuriya. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury, 2010. 576 s.
11. Finansy u skhemakh i tablytsyakh: navch. posib. / za zah. red. V. p. Horyna. Ternopil': Vektor, 2017. 181 s.



12. OpenBudget. Finansuvannya. URL: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/finance?class=creditors&view=table>.
13. Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny (№ 2456-VI vid 8 lypnya 2010 roku, iz zminamy). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>.
14. Sochka K.A., Perchi O.F. Finansova detsentralizatsiya v Ukrayini: poperedni rezul'taty ta perspektyvy. *Acta Academiae Beregsasiensis. Ekonomika*. 2024. №5. s. 451 – 464.

<i>Отримано:</i>	12.05.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.05.12	<i>Received:</i>	12.05.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	16.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.16	<i>Accepted:</i>	16.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-319-330
УДК 336.563.1:658.14

Олег ТИМКІВ

аспірант кафедри менеджменту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна
ORCID ID: [0009-0006-9203-4540](https://orcid.org/0009-0006-9203-4540)

Дмитро БАРАБАСЬ

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна
ORCID ID: [0000-0002-8776-6222](https://orcid.org/0000-0002-8776-6222)
e-mail: barabas@kneu.edu.ua
(Corresponding author)

**ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ УЧАСТІ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ В
ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРОГРАМАХ ФІНАНСОВОЇ ДОПОМОГИ**

Анотація. Війна в Україні завдала величезних економічних втрат, які охоплюють як прямі збитки від руйнувань інфраструктури, так і непрямі втрати, пов'язані з падінням виробництва, зменшенням експорту та зростанням витрат на відновлення. Предметом статті виступили перспективи залучення фінансування через європейські програми фінансової допомоги для українського бізнесу в умовах післявоєнного відновлення. Метою дослідження є узагальнення перспективних напрямів і передумов успішної участі українського бізнесу в європейських програмах фінансової допомоги. Особлива увага приділяється аналізу фінансових інструментів, доступних для підприємств, які за формою надання фінансової допомоги поділяються на гранти, кредити, гарантії, інвестиції до акціонерного капіталу та технічну допомогу. Окремлено пріоритетні напрями фінансової допомоги ЄС для України в умовах війни та післявоєнного відновлення. У роботі детально розглядаються основні програми фінансування ЄС, їх роль у відновленні інфраструктури, сприянні інноваціям та сталому розвитку в Україні. Викладено передумови успішної участі бізнесу в міжнародних програмах фінансування, серед яких: відповідність критеріям програми, фінансова та юридична прозорість, якісний бізнес-план, докази потенціалу і стійкості бізнесу, наявність спеціальних проєктів і міжнародних партнерів, виконання вимог звітності та моніторингу, співпраця з міжнародними або місцевими організаціями, готовність конкурувати за гранти та фінансування тощо. Пропонуються рекомендації щодо найбільш ефективного використання сучасних можливостей фінансування українським бізнесом. Український бізнес, особливо пов'язаний з інноваціями, сталим розвитком, проривними технологіями, енергетикою та соціальними проєктами, має обнадійливі перспективи участі в міжнародних програмах фінансової допомоги. Такі програми можуть суттєво пришвидшити зростання компаній, забезпечуючи доступ до фінансування, міжнародних ринків, партнерських мереж і експертної підтримки. Вони сприяють реалізації ініціатив у сферах енергоефективності, зменшення екологічного впливу та розвитку «зеленої» економіки, а також надають навчальні та



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

консультаційні ресурси. Завдяки цьому підприємства мають змогу вдосконалювати свою продукцію чи послуги, знижувати витрати та підвищувати якість і конкурентоспроможність.

Ключові слова: український бізнес, відновлення економіки, фінансування, європейські програми фінансової допомоги, передумови отримання фінансування.

JEL Classification: D25, F35, O16

Absztrakt. Az Ukrajnában zajló háború hatalmas gazdasági veszteségeket okozott, amelyek magukban foglalják mind az infrastruktúra pusztulásából eredő közvetlen veszteségeket, mind a termelés visszaesésével, a csökkent exporttal és a helyreállítási költségek növekedésével kapcsolatos közvetett veszteségeket. A cikk témája az európai pénzügyi támogatási programokon keresztül finanszírozás vonzásának kilátásai voltak az ukrán vállalkozások számára a háború utáni újjáépítés körülményei között. A tanulmány célja az ígéretes területek és az ukrán vállalkozások európai pénzügyi támogatási programokban való sikeres részvételének általánosítása. A cikk különös figyelmet fordít a vállalkozások számára rendelkezésre álló pénzügyi eszközök elemzésére: támogatások, kölcsönök, garanciák, tőkebefektetések és technikai segítségnyújtás. A tanulmány felvázolja az EU pénzügyi támogatásának prioritási területeit Ukrajna számára a háború és a háború utáni újjáépítés körülményei között. A tanulmány részletesen vizsgálja a főbb EU finanszírozási programokat, azok szerepét az infrastruktúra helyreállításában, az innováció előmozdításában és az ukrán fenntartható fejlődésben. A tanulmány ismerteti a nemzetközi finanszírozási programokban való sikeres üzleti részvétel előfeltételeit, beleértve a következőket: a program kritériumainak való megfelelést, a pénzügyi és jogi átláthatóságot, a magas színvonalú üzleti tervezést, az üzleti potenciált és fenntarthatóság bizonyítékát, speciális projektek és nemzetközi partnerek jelenléte, a jelentéstételi és monitoring követelmények betartása, együttműködést nemzetközi vagy helyi szervezetekkel, a pályázatokért és finanszírozásért való versenyt stb. A cikkben ajánlások lettek megfogalmazva a modern finanszírozási lehetőségek iránt az ukrán vállalkozások általi leghatékonyabb felhasználásra. Az ukrán vállalkozások, különösen az innovációval, a fenntartható fejlődéssel, az áttörést jelentő technológiákkal, az energetikai és társadalmi projektekkel vannak szoros kapcsolatban, ígéretes kilátásokkal rendelkeznek a nemzetközi pénzügyi támogatási programokban való részvételre. Az ilyen programok jelentősen felgyorsíthatják a vállalatok növekedését azáltal, hogy hozzáférést biztosítanak a finanszírozáshoz, a nemzetközi piacokhoz, a partnerhálózatokhoz és a szakértői támogatáshoz. Hozzájárulnak az energiahatékonyság, a környezeti hatások csökkentése és a „zöld” gazdaság fejlesztése területén indított kezdeményezések megvalósításához, valamint képzési és tanácsadási források biztosításához. Ennek köszönhetően a vállalkozásoknak lehetőségük van termékeik vagy szolgáltatásaik fejlesztésére, költségeik csökkentésére, valamint a minőség és a versenyképesség növelésére.

Kulcsszavak: ukrán vállalkozások, gazdasági fellendülés, finanszírozás, európai pénzügyi támogatási programok, a finanszírozás megszerzésének előfeltételei.

Abstract. The war in Ukraine has inflicted immense economic losses, encompassing both direct damages resulting from infrastructure destruction and indirect losses associated with decreased production, reduced exports, and increased recovery costs. This article explores the prospects for attracting funding through European financial assistance programmes for Ukrainian businesses in the context of post-war recovery. The aim of the study is to summarise the most promising directions and prerequisites for the successful participation of Ukrainian enterprises in European financial assistance programmes. Special attention is given to the analysis of financial instruments available to businesses, which are categorised by the form of support into grants, loans, guarantees, equity investments, and technical assistance. The paper outlines the EU's priority areas for financial aid to Ukraine during wartime and in the post-conflict recovery phase. It provides a detailed examination of the main EU funding programmes and their role in rebuilding infrastructure, fostering innovation, and promoting sustainable development in Ukraine. The study identifies key prerequisites for successful



business participation in international funding programmes, including: alignment with programme criteria, financial and legal transparency, a high-quality business plan, evidence of potential and resilience, the presence of specialised projects and international partners, adherence to reporting and monitoring requirements, collaboration with international or local organisations, and readiness to compete for grants and funding. Recommendations are proposed to maximise the effective use of current funding opportunities by Ukrainian businesses. Companies, particularly those operating in innovation, sustainable development, breakthrough technologies, energy, and social initiatives, hold promising prospects for participation in international financial assistance programmes. Such programmes can significantly accelerate business growth by providing access to funding, international markets, partner networks, and expert support. They facilitate the implementation of initiatives focused on energy efficiency, reducing environmental impact, and developing a green economy, as well as offering training and consulting resources. As a result, enterprises can enhance their products or services, reduce costs, and improve quality and competitiveness.

Keywords: *Ukrainian business, economic recovery, financing, EU lending programs, prerequisites for obtaining funding.*

Постановка проблеми. Війна в Україні спричинила величезні економічні втрати, зокрема руйнування інфраструктури, промислових об'єктів і соціальної сфери. За інформацією Київської школи економіки, на листопад 2024 року загальна сума прямих збитків від пошкодження нерухомості, інфраструктури, транспорту та запасів становить майже \$170 млрд. [1, с.4; 2]. Відновлення таких масштабних руйнувань вимагає значних фінансових ресурсів. У цьому контексті Європейські програми фінансової допомоги (ЄПФД) можуть відігравати визначну роль у процесі відновлення. Крім того, вони мають потенціал для сприяння інноваціям та довгостроковому сталому розвитку України.

Для українських підприємств, які прагнуть модернізувати виробництво, розширити свою діяльність або реалізувати інноваційні проекти, доступ до міжнародного фінансування є надзвичайно важливим. ЄПФД надають підприємствам різноманітні фінансові інструменти, що сприяють розвитку бізнесу, інфраструктури та технологій, а також покращують конкурентоспроможність на міжнародній арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Залученню фінансування через міжнародні програми для відновлення післявоєнних економік присвячено значну кількість наукових публікацій, але для України це питання залишається малодослідженим. У попередні десятиліття наукові роботи та аналітичні звіти зосереджувались на застосуванні міжнародної допомоги в країнах, які пережили політичні та економічні трансформації, таких як Польща, Румунія, Болгарія, а також в країнах Африки і Близького Сходу, де Європейські програми фінансової допомоги були успішно використані для відновлення економіки та стабілізації політичної ситуації [3; 4]. В останні роки непоодинокі дослідження присвячені обґрунтуванню доцільності та нагальності розширення європейської фінансової допомоги Україні [1; 5; 6]. Інші не обмежуються оцінкою українських фінансових потреб, а й надають огляд доступних інструментів фінансування [7-9]. Окремі роботи зосереджені на оцінці обсягів надаваної міжнародної

фінансової допомоги для України у воєнний період [10] та прогнозуванні пов'язаних з відновленням економіки витрат [11; 12].

В Україні питання використання ЄПФД потребує особливої уваги, зважаючи на унікальність ситуації післявоєнного відновлення. Зокрема, значна частина літератури звертається до ролі ЄС у відновленні інфраструктури, розвитку соціальних секторів і підтримці малого та середнього бізнесу [5; 6; 11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак до цих пір бракує досліджень, які б зосереджувалися саме на механізмах і умовах отримання фінансування українськими підприємствами в рамках актуальних європейських програм.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення перспективних напрямів і передумов успішної участі українського бізнесу в європейських програмах фінансової допомоги.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Європейські програми фінансової допомоги забезпечують широкий спектр інструментів підтримки українського бізнесу. Зокрема, за формою надання фінансової допомоги можна виділити:

1. **Гранти** – безповоротні кошти, які надаються на реалізацію конкретних проєктів. Вони особливо важливі для підтримки інноваційних ініціатив, відновлення інфраструктури та розвитку соціальних програм. Гранти можуть бути використані для фінансування невеликих стартапів, наукових досліджень або екологічно чистих технологій.

2. **Кредити** – фінансування на умовах повернення з низькими процентними ставками і тривалими термінами погашення. Такі кредити можуть бути використані для модернізації виробничих потужностей, а також для реалізації масштабних інфраструктурних проєктів.

3. **Гарантії** – механізм, який дозволяє зменшити ризики для банків при наданні кредитів. Це особливо важливо для малих та середніх підприємств, які можуть не мати достатньо кредитної історії для отримання традиційного фінансування.

4. **Інвестиції до акціонерного капіталу** – прямі інвестиції в бізнес, які допомагають підприємствам розширювати свою діяльність та впроваджувати новітні технології. Це дозволяє підприємствам залучити необхідний капітал без необхідності погашати позики.

5. **Технічна допомога** – консультації, навчання, обмін досвідом та підтримка на всіх етапах реалізації проєктів. Технічна допомога може бути спрямована на підвищення кваліфікації менеджменту підприємств, вдосконалення процесів та створення нових бізнес-моделей.

Ці ініціативи спрямовані на зміцнення малого та середнього підприємництва, стимулювання інновацій, підвищення конкурентоспроможності та адаптацію українських компаній до стандартів ЄС. Значну увагу приділено також розвитку екологічно сталих практик, цифровізації бізнес-процесів і розширенню доступу до європейських ринків.



Пріоритети фінансової допомоги ЄС для України визначаються Стратегією розширення ЄС та Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. В умовах війни та післявоєнного відновлення фінансової допомоги Європейського Союзу для України зосереджується на кількох ключових напрямках (див. табл. 1)

Таблиця 1

Пріоритети фінансової допомоги ЄС для України*

Пріоритетний напрям	Опис	Приклади або програми
1. Макрофінансова стабільність	Бюджетна підтримка, покриття дефіциту, уникнення фінансової кризи	MFA (18 млрд євро у 2023 р.) [12]
2. Відновлення та реконструкція	Відновлення інфраструктури, енергетики, будівництво та модернізація	Ініціатива Ukraine Facility – 50 млрд євро на 2024–2027 рр. [14]
3. Реформи та євроінтеграція	Підтримка змін у правосудді, боротьбі з корупцією, держуправлінні	Технічна допомога, місії підтримки, експертна співпраця
4. Гуманітарна допомога	Забезпечення товарами першої необхідності, ліками, допомога переселенцям	Програми цивільного захисту та гуманітарних місій ЄС
5. Оборонна підтримка	Постачання обладнання, навчання, підтримка армії	Програми допомоги через Європейський фонд миру (EPF)
6. Підтримка бізнесу та економіки	Допомога малому і середньому бізнесу, збереження робочих місць	Безмитний режим, інвестиційні програми, гранти

*Узагальнено авторами

Щонайменше половина з них можуть бути корисними українському бізнесу. Загалом, фінансова допомога ЄС є стратегічно спрямованою і комплексною, відповідаючи як нагальним викликам воєнного часу, так і довгостроковим цілям відновлення та європейської інтеграції України. Така підтримка дозволяє зміцнювати державні інституції, розвивати економіку, посилювати соціальну стійкість та наближати країну до повноцінного членства в Європейському Союзі. Серед цікавих для українського бізнесу програм фінансової підтримки можна виділити [8; 9]:

- **Розвиток інфраструктури:** Модернізація транспортної, енергетичної та комунальної інфраструктури, що сприяє покращенню умов для ведення бізнесу. Connecting Europe Facility (CEF): Програма для фінансування інфраструктурних проєктів у сфері транспорту, енергетики та цифрових технологій [15].

- **Підтримка малого та середнього бізнесу (МСБ):** Створення сприятливих умов для розвитку МСБ, включаючи доступ до фінансування, навчання та консультаційну підтримку [7]. EaSI (Employment and Social Innovation): Програма, що сприяє створенню робочих місць та соціальній інтеграції [16].

- **Підтримка енергоефективності та зелених технологій:** Фінансування проєктів, спрямованих на зменшення енергоспоживання, використання

відновлюваних джерел енергії та впровадження екологічно чистих технологій. LIFE: Програма ЄС для підтримки проєктів у сфері охорони навколишнього середовища та кліматичних змін [17].

• **Розвиток сільського господарства:** Підтримка сільськогосподарських виробників, сприяння розвитку органічного виробництва та сільського туризму. Приклади програм:

- Третій цикл грантів на підтримку українських фермерів [18];
- Підтримка виробників ягід та овочів [19];

• **Охорона здоров'я:** наприклад, програма **EU4Health** допомагає зміцнити систему охорони здоров'я та підвищити готовність до майбутніх криз. Україна має доступ до грантів на реформи та покращення медичних послуг [20].

• **Упорядкування та уніфікація європейського фінансового простору:** програми відкривають можливості для фінансування різних секторів економіки України та сприяють її інтеграції до європейського простору шляхом адаптації потенційних і асоційованих членів ЄС до загальноєвропейських вимог і реалій.

– Програма *Fiscalis* – дозволяє Україні співпрацювати з податковими органами ЄС для боротьби з податковими шахрайствами, ухиленням від сплати податків і агресивним податковим плануванням. Вона сприяє обміну інформацією та адміністративній співпраці, з метою зменшення навантаження на платників податків [21];

– Програма Митниця – через цю програму Україна співпрацює з митними органами ЄС для розробки та експлуатації центральних ІТ-систем, управління зростаючими торговими потоками та реагування на нові загрози безпеці. Програма включає підключення до єдиної безпечної митної мережі, що є важливим для застосування нової комп'ютеризованої транзитної системи [22].

• **Комплексні програми, що прискорюють євроінтеграційні процеси:** сприяння налагодженню довгострокових контактів і стратегічних взаємодій між представниками бізнесових, наукових і громадських кіл європейських країн. Приклади програм:

– Горизонт Європа (*Horizon Europe*) – фінансує наукові дослідження та інновації, підтримує співпрацю між українськими та європейськими науковими установами, стартапами та підприємствами [23];

– Креативна Європа (*Creative Europe*) – підтримує культурні та креативні сектори, фінансує проєкти в галузі мистецтва, кіно, медіа та креативних індустрій. Українські митці та організації можуть отримувати гранти та брати участь у міжнародних проєктах [24];

– Цифрова Європа (*Digital Europe*) – сприяє цифровій трансформації, розвитку штучного інтелекту, кібербезпеки та цифрових навичок. Українські компанії та інституції можуть брати участь у спільних проєктах з європейськими партнерами [25].

Окреслені пріоритети і наведені приклади програм не вичерпують можливості міжнародного фінансування різних секторів економіки України. Міжнародна допомога передбачає комплексне фінансування та співпрацю в



різних сферах. Програми ЄС та інших партнерів є частиною глобальної фінансової системи допомоги Україні, спрямованої на забезпечення її економічної стабільності, відновлення інфраструктури, реформування державного сектору, а також розвиток соціальної сфери.

Участь бізнесу в міжнародних програмах фінансової допомоги є важливою можливістю для розвитку та зростання підприємств, але успішною вона стає лише при дотриманні таких ключових умов:

1. Відповідність критеріям програми. Багато міжнародних програм фінансової допомоги орієнтовані на **конкретні цілі та сектори**, наприклад, сталий розвиток, технології, інновації, сільське господарство, охорона навколишнього середовища тощо. Важливо, щоб бізнес відповідав цим вимогам. Деякі програми можуть бути орієнтовані лише на **певні країни або регіони**. Наприклад, Європейський Союз пропонує фінансові програми для компаній, розташованих в країнах-членах або країнах, що є кандидатами на вступ. Часто програми фінансової допомоги мають **вимоги щодо розміру бізнесу**. Наприклад, для МСП є окремі програми, що відрізняються від програм для великих корпорацій.

2. Фінансова та юридична прозорість. Міжнародні програми фінансової допомоги часто вимагають від компаній наявності чіткої та прозорої фінансової звітності. Бухгалтерія компанії повинна бути правильно організована, а всі фінансові документи – доступні для перевірки. З іншої сторони, бізнес має бути зареєстрований і працювати в межах чинного законодавства своєї країни. Для участі в міжнародних програмах часто потрібно підтвердити юридичну стабільність компанії та відповідність її діяльності нормам міжнародних стандартів.

3. Якісний бізнес-план. Багато програм фінансової допомоги вимагають подання детального бізнес-плану, в якому будуть відображені стратегічні цілі компанії, план розвитку, фінансові прогнози тощо. Програми фінансової допомоги часто фінансують певні проєкти (наприклад, інноваційні розробки, енергозбереження, розширення виробництва). Тож бізнес-план має чітко окреслити, як фінансова допомога буде використана, і яку додану вартість це принесе для бізнесу та економіки загалом.

4. Докази потенціалу і стійкості бізнесу. Програми фінансової допомоги часто орієнтовані на підприємства, які мають потенціал для зростання. Доказами стануть інноваційні продукти чи послуги, стратегії розширення на нові ринки або диверсифікацію бізнесу. Для участі в деяких програмах важливо довести, що компанія має позитивну репутацію і достатній досвід на ринку. Це може бути підтверджено історією успішних проєктів, відгуками клієнтів, партнерствами з іншими компаніями або організаціями.

5. Наявність спеціальних проєктів і міжнародних партнерів. Міжнародні програми часто підтримують конкретні ініціативи чи проєкти, такі як розробка нових продуктів, вихід на нові ринки, впровадження екологічно чистих технологій або розвиток соціальної відповідальності бізнесу. Участь у міжнародних програмах може також вимагати наявності партнерів з інших країн

або в рамках певних ініціатив. Якщо ваша компанія має таку мережу партнерів, це значно підвищує шанси на отримання фінансування.

6. Виконання вимог звітності та моніторингу. Міжнародні донори зазвичай вимагають чіткої звітності по витратах фінансової допомоги, а також моніторингу прогресу проєкту. Бізнес повинен бути готовий регулярно надавати звіти про використання коштів та досягнення поставлених цілей. Оскільки фінансова допомога надається з міжнародних або державних джерел, важливо дотримуватись міжнародних стандартів прозорості та здійснювати належний контроль за використанням коштів.

7. Співпраця з міжнародними або місцевими організаціями. Міжнародні програми часто вимагають від бізнесу активної співпраці з іншими міжнародними або місцевими організаціями, неурядовими організаціями, освітніми закладами або дослідницькими установами. Якщо бізнес бере участь в інших міжнародних ініціативах або проєктах, це може бути додатковим плюсом при подачі заявки на фінансову допомогу.

8. Готовність конкурувати за гранти та фінансування. Зазвичай міжнародні програми фінансової допомоги отримують численні заявки, і лише обмежена кількість компаній отримує фінансування. Потрібно бути готовим до того, що успішне отримання фінансової допомоги буде вимагати конкуренції з іншими компаніями. Загалом, для успішної участі бізнесу в міжнародних програмах фінансової допомоги важливо дотримуватись визначених вимог, бути готовим до надання прозорості інформації, а також мати чітко окреслені плани та проєкти.

Перспективи участі українського бізнесу в міжнародних програмах фінансової допомоги є доволі обнадійливими, особливо для підприємств, які працюють у сферах інновацій, сталого розвитку, технологій, енергетики та соціальних ініціатив. Міжнародні програми фінансової допомоги можуть значно прискорити розвиток компаній, надаючи фінансування; відкриваючи доступ до міжнародних партнерств, мереж і ринків; підтримуючи ініціативи, спрямовані на сталий розвиток, енергоефективність, зменшення впливу на навколишнє середовище та розвиток «зеленої» економіки; забезпечуючи навчання та консультування для підприємців; допомагаючи компаніям вдосконалювати свої продукти чи послуги, знижуючи собівартість та підвищуючи їх якість і конкурентоспроможність.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Європейські програми фінансової допомоги є важливим інструментом для відновлення українського бізнесу та забезпечення його сталого розвитку в умовах повоєнного відновлення економіки України. Залучення фінансування через ЄПФД допомагає українським підприємствам модернізувати виробництво, впроваджувати новітні технології та покращувати конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Для максимального використання цих можливостей українським підприємствам слід активно вивчати доступні програми, розробляти якісні проєктні пропозиції та налагоджувати партнерство з європейськими структурами. Важливо також підтримувати активну співпрацю між державними органами, бізнесом та ЄС для



забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів і забезпечення довгострокового економічного зростання. Така співпраця є перспективним предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Андрієнко Д. та ін. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на листопад 2024 року. Київ: Київська школа економіки, 2025. 27 с. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/02/KSE_Damages_Report-November-2024-UA.pdf
2. Barabas D. Overcoming obstacles to the development of Ukrainian business organizations. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: 36. матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: KHEU, 2024. С. 22-23.
3. Vienna Initiative. Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South-Eastern Europe. November 2014. 82. URL: https://www.eib.org/attachments/efs/viwig_credit_guarantee_schemes_report_en.pdf
4. World Bank Group. Catalyzing Transformative Technical Assistance Middle East And North Africa Region (MENA). Mena Multi-Donor Trust Fund. Annual Report (July 2018 – June 2019). 2020. 83. URL: <https://pubdocs.worldbank.org/en/761641581531923079/MENA-MDTF-2018-2019-Annual-Report-web.pdf>
5. Kaca E. Mobilising Investment Despite a War: EU Economic Assistance to Ukraine. PISM Bulletin, 2024, 136 (2444) URL: <https://www.pism.pl/publications/mobilising-investment-despite-a-war-eu-economic-assistance-to-ukraine>
6. Pindyuk O. Front-loading financial support to Ukraine: It's now or never. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies, 2024, 30 p. URL: <https://wiiw.ac.at/front-loading-financial-support-to-ukraine-it-s-now-or-never-dlp-7074.pdf>
7. Landa V., Levchenko Y., Myronenko O. Access to financing for small and medium enterprises in Ukraine. Kyiv, Centre for Economic Strategy, 2024, 50 p. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/access-to-financing-for-small-and-medium-enterprises-in-ukraine.pdf>
8. KSE Institute. Financial instruments for business in Ukraine: Programs of international financial organizations, Ukrainian banks, and insurance companies: Practical Handbook, Kyiv, 2024, 82 p. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/11/Financial-instruments-for-business-in-Ukraine.pdf>
9. Zasik Yu. WelcomEUkraine: How Ukraine is integrating into EU Funding Programmes. June 14, 2023. URL: <https://euneighbourseast.eu/young-european-ambassadors/blog/welcomeukraine-how-ukraine-is-integrating-into-eu-funding-programmes>
10. Ватаманюк-Зелінська У., Бундз Н. Аналітична оцінка обсягів міжнародної фінансової допомоги для України у воєнний період. Економіка. Фінанси. Право, 2023, №5, р. 52–57. DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2023.5.11>
11. Bogdan T. Ukraine's fiscal developments and needs for economic recovery, reconstruction and European integration. Policy Notes and Reports, 2024, 88. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies, 76 p. URL: <https://wiiw.ac.at/ukraine-s-fiscal-developments-and-needs-for-economic-recovery-reconstruction-and-european-integration-dlp-7090.pdf>
12. Mills C., Brien P. Post-conflict reconstruction assistance to Ukraine, London: House of Commons Library, 2024, 28 p. URL: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9728/CBP-9728.pdf>
13. Присяжна Л. Україна отримала останній транш макрофінансової допомоги від ЄС з пакету підтримки на €18 млрд. LIGA ZAKON. 22 грудня, 2023. URL: https://biz.ligazakon.net/news/224414_ukrana-otrimala-ostanny-transh-makrofnansovo-dopomogi-vd-s-z-paketu-pdtrimki-na-18-mlrd
14. European Commission. Ukraine Facility. 2021. URL: https://enlargement.ec.europa.eu/funding-technical-assistance/ukraine-facility_en

15. Mobility and Transport. European Commission further integrates Ukraine into EU Single Market through the Connecting Europe Facility for infrastructure funding. 6 June, 2023. URL: https://transport.ec.europa.eu/news-events/news/european-commission-further-integrates-ukraine-eu-single-market-through-connecting-europe-facility-2023-06-06_en
16. European Social Fund Plus. 2024. URL: <https://european-social-fund-plus.ec.europa.eu/en/what-esf>
17. LIFE Programme. European Climate, Infrastructure and Environment Executive Agency. 2021. URL: https://cinea.ec.europa.eu/programmes/life_en
18. FAO and the European Union launch third grant cycle to enhance sustainability of Ukrainian farmers. European Union. 2024. URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/fao-and-european-union-eu-launch-third-grant-cycle-enhance-sustainability-ukrainian-farmers_en
19. The European Union and FAO provide grants to support aggregation models in berry and vegetable production. European Union. 2025. URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/european-union-and-fao-provide-grants-support-aggregation-models-berry-and-vegetable-production_en
20. Public Health. EU4Health programme 2021-2027 – a vision for a healthier European Union. 2021. URL: https://health.ec.europa.eu/funding/eu4health-programme-2021-2027-vision-healthier-european-union_en
21. Fiscalis Programme. Taxation and Customs Union. 2021. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/about-us/eu-funding-customs-and-tax/fiscalis-programme_en
22. Customs programme. Taxation and Customs Union. 2021. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/about-us/eu-funding-customs-and-tax/customs-programme_en
23. Horizon Europe. Research and innovation. 2021. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en
24. About the Creative Europe Programme. Culture and Creativity. 2021. URL: <https://culture.ec.europa.eu/creative-europe/about-the-creative-europe-programme>
25. The Digital Europe Programme. Shaping Europe's digital future. 2023. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/digital-programme>

References

1. Andriienko, D. et al. (2025). Zvit pro priami zbytky infrastruktury vid ruinuvan vnaslidok viiskovoi ahresii Rosii proty Ukrainy stanom na lystopad 2024 roku [Report on direct damage to infrastructure from destruction as a result of Russia's military aggression against Ukraine as of November 2024]. Kyiv: KSE, 27 p. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/02/KSE_Damages_Report-November-2024-UA.pdf [in Ukrainian].
2. Barabas, D. (2024). Overcoming obstacles to the development of Ukrainian business organizations. Strategic imperatives of modern management: 7 international scientific conference. K.: KNEU, 22–23.
3. Vienna Initiative. (2014). Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South-Eastern Europe. November 2014. 82. URL: https://www.eib.org/attachments/efs/viwig_credit_guarantee_schemes_report_en.pdf
4. World Bank Group. (2020). Catalyzing Transformative Technical Assistance Middle East And North Africa Region (MENA). Mena Multi-Donor Trust Fund. Annual Report (July 2018 – June 2019). 83. URL: <https://pubdocs.worldbank.org/en/761641581531923079/MENA-MDTF-2018-2019-Annual-Report-web.pdf>
5. Kaca, E. (2024). Mobilising Investment Despite a War: EU Economic Assistance to Ukraine. *PISM Bulletin*, 136 (2444) URL: <https://www.pism.pl/publications/mobilising-investment-despite-a-war-eu-economic-assistance-to-ukraine>
6. Pindyuk, O. (2024). Front-loading financial support to Ukraine: It's now or never. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies, 30 p. URL: <https://wiiw.ac.at/front-loading-financial-support-to-ukraine-it-s-now-or-never-dlp-7074.pdf>



7. Landa, V., Levchenko, Y., & Myronenko, O. (2024). Access to financing for small and medium enterprises in Ukraine. Kyiv, Centre for Economic Strategy, 50 p. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/access-to-financing-for-small-and-medium-enterprises-in-ukraine.pdf>
8. KSE Institute (2024). Financial instruments for business in Ukraine: Programs of international financial organizations, Ukrainian banks, and insurance companies: Practical Handbook, Kyiv, 82 p. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/11/Financial-instruments-for-business-in-Ukraine.pdf>
9. Zasik, Yu. (2023). WelcomEUkraine: How Ukraine is integrating into EU Funding Programmes. June 14, URL: <https://euneighbourseast.eu/young-european-ambassadors/blog/welcomeukraine-how-ukraine-is-integrating-into-eu-funding-programmes>
10. Vatamaniuk-Zelinska, U., & Bundz, N. (2023). Analytical assessment of the volume of international financial assistance for Ukraine during the war period. *Economics. Finances. Law*, 5, 52–57. DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2023.5.11> [in Ukrainian].
11. Bogdan, T. (2024). Ukraine's fiscal developments and needs for economic recovery, reconstruction and European integration. Policy Notes and Reports, 88. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies, 76 p. URL: <https://wiiw.ac.at/ukraine-s-fiscal-developments-and-needs-for-economic-recovery-reconstruction-and-european-integration-dlp-7090.pdf>
12. Mills, C., & Brien, P. (2024). Post-conflict reconstruction assistance to Ukraine, London: House of Commons Library, 28 p. URL: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9728/CBP-9728.pdf>
13. Prysiashna, L. (2023). Ukraina otrymala ostannii transh makrofinansovoi dopomohy vid YeS z paketu pidtrymky na €18 mlrd. [Ukraine received the last tranche of macro-financial assistance from the EU from the €18 billion support package]. LIGA ZAKON. December 22. URL: https://biz.ligazakon.net/news/224414_ukrana-otrimala-ostanny-transh-makrofinansovo-dopomogi-vd-s-z-paketu-pdtrimki-na-18-mlrd [in Ukrainian].
14. Ukraine Facility. European Commission. URL: https://enlargement.ec.europa.eu/funding-technical-assistance/ukraine-facility_en?prefLang=uk
15. Mobility and Transport. (2023). European Commission further integrates Ukraine into EU Single Market through the Connecting Europe Facility for infrastructure funding. URL: https://transport.ec.europa.eu/news-events/news/european-commission-further-integrates-ukraine-eu-single-market-through-connecting-europe-facility-2023-06-06_en
16. European Commission. (2024). European Social Fund Plus. URL: <https://european-social-fund-plus.ec.europa.eu/en/what-esf>
17. European Climate, Infrastructure and Environment Executive Agency. LIFE Programme. URL: https://cinea.ec.europa.eu/programmes/life_en
18. European Union. (2024). FAO and the European Union launch third grant cycle to enhance sustainability of Ukrainian farmers. URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/fao-and-european-union-eu-launch-third-grant-cycle-enhance-sustainability-ukrainian-farmers_en
19. European Union. (2025). The European Union and FAO provide grants to support aggregation models in berry and vegetable production. URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/european-union-and-fao-provide-grants-support-aggregation-models-berry-and-vegetable-production_en
20. Public Health. (2021). EU4Health programme 2021-2027 – a vision for a healthier European Union. URL: https://health.ec.europa.eu/funding/eu4health-programme-2021-2027-vision-healthier-european-union_en
21. Fiscalis Programme. Taxation and Customs Union. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/about-us/eu-funding-customs-and-tax/fiscalis-programme_en
22. Customs programme. Taxation and Customs Union. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/about-us/eu-funding-customs-and-tax/customs-programme_en
23. Research and innovation. Horizon Europe. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en



24. About the Creative Europe Programme. Culture and Creativity. URL: <https://culture.ec.europa.eu/creative-europe/about-the-creative-europe-programme>
25. The Digital Europe Programme. (2023). Shaping Europe's digital future. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/digital-programme>

<i>Отримано:</i>	12.05.2025	<i>Beérkezett:</i>	2025.05.12	<i>Received:</i>	12.05.2025
<i>Прийнято до друку:</i>	14.06.2025	<i>Elfogadva:</i>	2025.06.14	<i>Accepted:</i>	14.06.2025
<i>Опубліковано:</i>	25.06.2025	<i>Megjelent:</i>	2025.06.25	<i>Published:</i>	25.06.2025



DOI: 10.58423/2786-6742/2025-9-331-345

УДК 657.2.016

Violetta SIMON

MsC hallgató,
Debreceni Egyetem,
Gazdálkodástudományi Kar, Számvitel szak,
Debrecen, Magyarország
Számvitel és Auditálás Tanszék asszisztense,
II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola,
Beregszász, Ukrajna
ORCID ID: [0009-0009-9149-2867](https://orcid.org/0009-0009-9149-2867)
MTMT: [10100717](https://mtmt.hu/10100717)
e-mail: simon.violetta@kmf.org.ua

AKTÍV- ÉS PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK MAGYARORSZÁG ÉS UKRAJNA SZÁMVITELÉBEN

Анотація. Стаття присвячена дослідженню теоретичних основ та практичного відображення доходів і витрат майбутніх періодів у системах бухгалтерського обліку Угорщини та України. Принцип нарахування є одним із ключових елементів бухгалтерського обліку, покликаний забезпечити, щоб фінансові наслідки господарських операцій відображалися у тому звітному періоді, до якого вони економічно належать — незалежно від фактичної дати руху грошових коштів. Метою дослідження є аналіз практичного впровадження цього принципу в обох країнах. В Угорщині облік доходів і витрат майбутніх періодів регулюється Законом С. 2000 року про бухгалтерський облік, який визначає чіткі рамки, але водночас надає підприємствам можливість формувати власну облікову політику. Натомість в Україні бухгалтерський облік базується на державному регулюванні з обов'язковим використанням жорстко структурованого плану рахунків, що забезпечує стандартизованість, але є менш гнучким щодо специфіки діяльності окремих підприємств. Крім того, українські облікові стандарти встановлюються системою НП(С)БО (Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку), яка базується на МСФЗ, але не повністю з ними тотожна. У дослідженні за допомогою конкретних прикладів — зокрема, обліку орендних платежів — проілюстровано логіку відображення доходів і витрат майбутніх періодів, використання відповідних рахунків, а також пропорційне визнання доходів і витрат. В угорській системі для обліку доходів майбутніх періодів використовуються рахунки 391 і 392, тоді як в Україні застосовуються аналогічні за змістом рахунки, але в рамках іншої нормативної бази. Щодо витрат майбутніх періодів, в Угорщині використовуються рахунки 481–482, в Україні — рахунки 47 та 69. Також спостерігаються відмінності у веденні документації, аналітичному обліку та у звітності між двома країнами. Стаття підкреслює, що хоча теоретичні основи систем обліку схожі, у практичному застосуванні та адміністративному середовищі існують суттєві відмінності. Україна наблизилась до обов'язкового впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), у той час як в Угорщині їх застосування є добровільним і, як правило, характерне для компаній, що котируються на біржі або мають іноземних власників. Ці розбіжності впливають на методологію обліку доходів і витрат майбутніх періодів, їхній вплив на звіт про фінансові результати, а також на загальну порівнянність фінансової інформації.



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC BY-NC 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

Ключові слова: бухгалтерський облік, нарахування, доходи майбутніх періодів, витрати майбутніх періодів, фінансова звітність, Угорщина, Україна, порівняльний аналіз.

JEL Classification: M41

Absztrakt. A cikk a jövőbeni időszakok bevételeinek és ráfordításainak elméleti alapjainak és gyakorlati megjelenítésének vizsgálatával foglalkozik a magyar és ukrán számviteli rendszerekben. Az időbeli elhatárolás elve a számvitel egyik központi pillére, amely azt hivatott biztosítani, hogy a gazdasági események pénzügyi hatásai abban az időszakban jelenjenek meg a pénzügyi beszámolóban, amelyhez gazdaságilag tartoznak – függetlenül a pénzmozgás tényleges idejétől. A kutatás célja ennek az elvnek a gyakorlati érvényesülését vizsgálni a két országban. Magyarországon az elhatárolások kezelését a 2000. évi C. törvény szabályozza, amely egyértelmű kereteket biztosít, de egyúttal teret is enged a vállalkozások számára saját számviteli politikájuk kialakítására. Az ukrán számvitel ezzel szemben államilag meghatározott, kötött számlatükörrel dolgozik, amely biztosítja a standardizáltságot, de kevésbé rugalmas a vállalkozás-specifikus sajátosságok kezelésében. Emellett Ukrajnában a számviteli standardokat az NP(S)BO (Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку) rendszere szabályozza, amelyek az IFRS-re alapoznak, de nem teljes mértékben azonosak vele. A tanulmány konkrét példákon keresztül – különösen bérleti díjak elszámolásával – szemlélteti az aktív és passzív időbeli elhatárolások könyvelési logikáját, a kapcsolódó számlák felhasználását, és a bevételek, ráfordítások időarányos elszámolását. A magyar rendszerben az aktív elhatárolásra például a 391-es, 392-es számlák szolgálnak, míg Ukrajnában hasonló számlaszámok, de más szabályozási háttér mentén kerülnek alkalmazásra. A passzív elhatárolások kapcsán szintén fontos különbségek mutatkoznak: Magyarországon 481-482, Ukrajnában a 47-es és 69-es számlák révén történik az elszámolás. A két országban eltérő az időbeli elhatárolás dokumentálása is, például az analitikus nyilvántartások és beszámolási kötelezettségek tekintetében. A tanulmány rámutat, hogy bár a két rendszer elméleti alapjai hasonlóak, a gyakorlati alkalmazásban és az adminisztratív környezetben jelentős különbségek mutatkoznak. Ukrajna közelebb áll a nemzetközi standardok (IFRS) kötelező alkalmazásához, míg Magyarországon ez választható lehetőség, jellemzően a tőzsdén jegyzett vagy külföldi tulajdonú cégeknél alkalmazzák. E különbségek befolyásolják az időbeli elhatárolások módszertanát, hatását a nyereségkimutatásra, és összességében a pénzügyi információk összehasonlíthatóságát.

Kulcsszavak: számvitel, időbeli elhatárolás, aktív elhatárolás, passzív elhatárolás, pénzügyi beszámoló, Magyarország, Ukrajna, összehasonlító elemzés.

Abstract. The article is dedicated to the study of the theoretical foundations and practical representation of revenues and expenses of future periods in the accounting systems of Hungary and Ukraine. The accrual principle is one of the fundamental pillars of accounting, designed to ensure that the financial effects of economic events are recognized in the period to which they economically relate, regardless of the actual timing of cash flows. This research investigates how this principle is implemented in practice in the two countries. In Hungary, the treatment of accruals and deferrals is governed by Act C of 2000 on Accounting, which provides a clear legal framework while also allowing businesses the flexibility to develop their own accounting policies. In contrast, Ukrainian accounting operates within a state-regulated framework, utilizing a fixed chart of accounts that ensures standardization but offers less flexibility for accommodating enterprise-specific characteristics. Furthermore, accounting standards in Ukraine are regulated by the NP(S)A (National Accounting Standards), which are based on IFRS but are not fully aligned with them. The study uses practical examples—particularly the accounting treatment of lease payments—to illustrate the logic behind the recording of accrued income and prepaid expenses, the application of related accounts, and the proportionate recognition of revenues and expenses over time. In the Hungarian system, accounts 391 and 392 are typically used for accrued income, whereas in Ukraine, similar account numbers are applied within a different regulatory framework. With regard to prepaid expenses, accounts 481 and 482 are used in Hungary, while in Ukraine, accounts 47 and 69 serve this purpose.



The documentation of accruals and deferrals also differs between the two countries, including in areas such as analytical records and reporting obligations. The study highlights that, while the theoretical foundations of the two systems are similar, there are significant differences in their practical application and administrative environments. Ukraine is moving closer to the mandatory adoption of international standards (IFRS), whereas in Hungary, IFRS is an optional framework, typically applied by publicly listed or foreign-owned companies. These differences influence the methodology of accruals and deferrals, their impact on the income statement, and the overall comparability of financial information.

Keywords: accounting, accruals, accrued income, prepaid expenses, financial reporting, Hungary, Ukraine, comparative analysis.

Probléma felvetése. A globalizált gazdasági környezetben a vállalkozások közötti összehasonlítható pénzügyi kimutatások központi szerepet töltenek be. Az egyes országok számvitelében alkalmazott szabályozások azonban eltérhetnek, ami megnehezíti a határon átnyúló üzleti kapcsolatok értékelését. Különösen igaz ez az olyan kulcsfogalmak esetében, mint az időbeli elhatárolás, amely az eredmény pontos bemutatásához elengedhetetlen.

Az ukrán vállalkozásoknak meg kell felelniük nemcsak a hazai, hanem egyre inkább a nemzetközi elvárásoknak is, ezért érdemes vizsgálni, hogyan tudják integrálni az időbeli elhatárolásokat a nemzeti és nemzetközi szabályozási környezetben egyaránt. A két ország közötti összehasonlító vizsgálat azért is releváns, mert rávilágít a különbségekre és a hasonlóságokra, és segítheti a harmonizációt, különösen olyan gazdasági környezetben, ahol a határokon átnyúló üzleti kapcsolatok egyre gyakoribbak. Az időbeli elhatárolások helyes és egységes értelmezése elősegíti a pénzügyi beszámolók összehasonlíthatóságát, átláthatóságát és a befektetői bizalom erősítését – mindkét ország gazdasági fejlődése szempontjából.

A legújabb kutatások és publikációk elemzése. Az „Aktív- és passzív időbeli elhatárolások Magyarország és ukrán számvitelében” című tanulmány eredményei és megállapításai kiválóan kapcsolhatók Loszkorih Gabriella, Hanuszics Veronika és Pércsi Oxána 2025-ös évben kiadott közös munkájának szemléletéhez, amely a pénzügyi beszámolók adótervezésben betöltött szerepét és az ebből fakadó számviteli eltéréseket vizsgálja.

A tanulmányukban kiemelt egyik legfontosabb állítás szerint a nemzeti vagy nemzetközi számviteli standardok alapján összeállított pénzügyi beszámolók valós képet adnak a vállalkozások gazdasági helyzetéről, ugyanakkor ezek nem mindig esnek egybe a hatályos adójogi szabályozásokkal. Ez különösen releváns az időbeli elhatárolások kapcsán, amelyek a számviteli beszámolóban a realizáció és az összemérés elvén nyugszanak, miközben az adóalap meghatározása során gyakran a pénzügyi teljesítéshez vagy a törvényi előírásokhoz kötötten történik az eredmény meghatározása.

Az előző tanulmány rávilágított arra, hogy mind az ukrán számviteli rendszerben alkalmazott időbeli elhatárolások célja az, hogy a gazdasági események pénzügyi hatása a megfelelő időszakban jelenjen meg – függetlenül a pénzmozgástól. Ez az elv

azonban éppen az, ami a legnagyobb eltéréseket generálhatja a számviteli és az adózási szempontok között. A Loszkorih-Hanuszics-Pércsi [1] szerzők elemzése szerint ezek a különbségek úgynevezett „adózási eltéréseket” eredményeznek, amelyek az adóalap módosításán keresztül befolyásolják a vállalkozások tényleges adókötelezettségeit.

További metszéspont a két publikáció között az IFRS-hez való viszonyban keresendő. Míg az időbeli elhatárolás elve az IFRS egyik alapköve, az adójog ezt a szemléletet gyakran felülírja. Ez különösen Ukrajnában jelent kihívást, ahol a nemzeti számviteli szabályozás közeledik az IFRS-hez, ugyanakkor az adójogi rendszerben még kevésbé jelenik meg ennek adaptációja.

Ezt a gondolatmenetet jól egészíti ki Dr. Sági-Duduk Ildikó és Dr. Tariszka Éva „Vezetői üzleti gazdaságtan, számviteli és pénzügyi menedzsment” [2] című magyar nyelvű egyetemi jegyzetének megállapítása, amely szerint az aktív és passzív időbeli elhatárolások a számviteli értékelés legkritikusabb elemei közé tartoznak.

A szerzők rávilágítanak arra, hogy ezek az elhatárolások nemcsak a pénzügyi beszámolók pontosságát biztosítják, hanem a vállalkozás jövedelmezőségének és pénzügyi stabilitásának helyes értékeléséhez is elengedhetetlenek. A céltartalékok szerepe – amely eltérően, de szintén időbeli aspektusokat hordoz – szintén alátámasztja ezt az összefüggést: míg az időbeli elhatárolások konkrét tranzakciókon alapulnak, addig a céltartalékok a jövőben várható, de még bizonytalan kötelezettségek fedezését szolgálják.

A céltartalékok, mint például garanciális költségek vagy jogi eljárásokból eredő kifizetések, nem csak a könyvelés pontosságát szolgálják, hanem a pénzügyi körülmények és az előrelátás megnyilvánulásai is, amelyek szintén elengedhetetlenek a szabályszerű és fenntartható vállalati működéshez.

A céltartalékok és az időbeli elhatárolások közös nevezője tehát az, hogy mindkettő a gazdasági események megfelelő időbeni besorolását célozza – előbbi a bizonytalan, utóbbi a már ismert és realizált tételek tekintetében.

Az aktív- és passzív időbeli elhatárolásokat az elmúlt 2 évben több ukrán szerző elemezte, vizsgálta, köztük Szuk P. [3] több tanulmányában is, valamint Shara E. [4]. A magyarországi cikkek és elemzések hiányában fontos megemlíteni a főbb elemeket, könyvelési technikákat, melyeket összevetve az ukrán szférával egy komplex képet kap a tanulmány.

A megadott források összehangolt vizsgálata azt mutatja, hogy a számviteli logika – akár magyar, akár ukrán – szakmailag megalapozott, ugyanakkor a nemzeti adórendszerek gyakran olyan többletfeladatokat és alkalmazkodási kényszert teremtenek, amelyekre a vállalkozásoknak és könyvelőknek külön stratégiát kell kidolgozniuk. A kutatási eredmények megerősítik, hogy mind a számviteli átláthatóság, mind az adótervezés szempontjából kulcsfontosságú az időbeli elhatárolások és a céltartalékok szakszerű kezelése.

A cikk céljának megfogalmazása. A jelen tanulmány célja, hogy részletesen feltárja az időbeli elhatárolások gyakorlati alkalmazását a magyar és az ukrán számvitelben. A cikk rávilágít az alapelvek hasonlóságaira, valamint az adminisztratív, technikai és szabványozásbeli különbségekre. Célként tűzzük ki a gyakorlati könyvelési módszerek és számlarendszerek áttekintését, és ezek hatásának vizsgálatát a beszámolók minőségére.

A tanulmány külön kiemeli a számviteli törvényben jelenlévő azonosságokat, vizsgálja az esetleges transzparenciákat, reprezentálja gyakorlati szempontból is az elhatárolások könyvelési folyamatait a két ország tekintetében.

Kutatási eredmények bemutatása. Magyarországon az időbeli elhatárolás az egyik alapvető számviteli elv: a bevételeket és ráfordításokat az adott időszakban kell kimutatni, amikor azok gazdaságilag felmerülnek. Ezt a 2000. évi C. törvény (Számviteli törvény) részletesen szabályozza.

Ukrajnában az időbeli elhatárolásokat az Ukrajnai Nemzeti Számviteli Szabványok (NP(S)BO) és az állami szinten meghatározott számlatükör tartalmazza. A nemzetközi elvekkel összhangban, az elhatárolások segítenek az eredmény pontosabb megállapításában.

Míg Magyarországon a vállalkozások némi rugalmassággal alakíthatják számlatükörüket, Ukrajnában a számlarend államilag előírt, s kevésbé alkalmazkodik az egyes vállalkozások sajátosságaihoz.

Az aktív időbeli elhatárolások összehasonlítása

Fogalom: Az aktív időbeli elhatárolás azt jelenti, hogy a vállalat olyan kiadást, ráfordítást vagy bevételt számol el, amelynek pénzügyi teljesítése már megtörtént, de az adott időszakhoz még nem tartozik [5].

Magyarországi számvitelben: számlaszámok - 391 (bevételek aktív időbeli elhatárolása), 392 (költségek aktív időbeli elhatárolása)

Jellemzők: tárgyévi eredményt nem torzítja; időarányos elszámolás

Ukrajnai számvitelben: számlaszámok - 391 és 392 ugyanazok, mint Magyarországon, de az ukrán számlatükör szerint strukturáltak

Jellemzők: mérleg fordulónap utáni esedékesség, de tárgyévi gazdasági hatás

Példa: 2025. november 1-től 2026. április 30-ig tartó időszakra bérleti díjat számolt el a társaság bérbe adott ingatlan után. A számlát utólag, 2026. április 30-án állították ki 12 000 eFt + ÁFA.

- 2025. november 1. – 2025. december 31. – 4 000 eFt,
- 2026. január 1. – 2026. április 30. – 8 000 eFt.

Aktív időbeli elhatárolás (39)	Értékesítés nettó árbevétele (91)
4 000 eFt	4 000 eFt

1. ábra. Számviteli eljárás a magyarországi rendszer alapján a 2025-ös évben. (Saját szerkesztés)

Ebben a lépésben a gazdasági eseményhez tartozó árbevétel még nem illeti meg a 2025-ös évet, ezért az összeget időbelileg elhatárolják. Az aktív időbeli elhatárolás (39-es számla) azt jelenti, hogy jövőbeni bevételről van szó, amit előre megkapott a vállalat (például előfizetés, bérleti díj). A könyvelés célja, hogy az adott év pénzügyi kimutatásából kivegyék a még nem esedékes bevételt.

Értékesítés nettó árbevétele (91)	Aktív időbeli elhatárolás (39)
4 000 eFt	4 000 eFt
Követelés/Bankbetét (36/38)	Értékesítés nettó árbevétele (91)
12 000 eFt	12 000 eFt

2. ábra. Számviteli eljárás a magyarországi rendszer alapján a 2026-os évben. (Saját szerkesztés)

Az első könyvelési lépésben a korábban elhatárolt bevétel visszavezetésre kerül a 2026-os árbevételbe, mivel az már gazdaságilag ehhez az évhez tartozik.



A második lépésben új, tényleges árbevétel keletkezik – feltehetően számlázás vagy teljesítés alapján – amit a vállalat követelésként könyvel el. A két tétel külön-külön mutatja be, hogyan történik az időbeli elhatárolás feloldása, valamint az új árbevétel rögzítése.

Aktív időbeli elhatárolás (391)		Bérleti díjból származó bevétel (703)	
4 000 eFt			4 000 eFt

3. ábra. Számviteli eljárás az ukrainai rendszer alapján a 2025-ös évben.
 (Saját szerkesztés)

Ebben a lépésben a 2025-ös évhez kapcsolódó ukrainai könyvelés során az árbevétel még nem illeti meg a 2025-ös évet, ezért az összeget időbelileg elhatárolják. Az aktív időbeli elhatárolás (391-es számla) azt jelzi, hogy jövőbeni bevételről van szó, amelyet előre megkapott a vállalat, például bérleti díj formájában. A könyvelés célja, hogy az adott év pénzügyi kimutatásából kivegyék a még nem esedékes 4 000 eFt értékű bevételt, amely a bérleti díjból származó bevétel (703-as számla) alatt jelenik meg, így egyensúlyban tartva a kimutatást.

Vevőkövetelés (361)		Bérleti díjból származó bevétel (703)	
12 000 eFt			8 000 eFt
		Aktív időbeli elhatárolás (391)	
			4 000 eFt

4. ábra. Számviteli eljárás az ukrainai rendszer alapján a 2026-os évben.
 (Saját szerkesztés)

A 2026-os évre vonatkozó könnyvelésnél az elhatárolt összeget részben feloldják az ukrainai szállítási alapú elszámolás során. A vevőkötélések (361-es számla) 12 000 eFt-ra emelkednek, ami a még ki nem egyenlített követeléseket tükrözi. A bérleti díjból származó bevétel (703-as számla) ekkor 8 000 eFt-ra csökken, jelezve, hogy a feloldott rész már az aktuális évhez kapcsolódik. Az aktív időbeli elhatárolás (391-es számla) azonban 4 000 eFt értékben továbbra is fennmarad, mivel a teljes összeg még nem esedékes.

A könnyvelés – mind magyar, mind ukrán szempontból – szakszerű és szabályos, jól követi a bevételek időbeli elhatárolásának logikáját. Mindkét ország gyakorlata megerősíti, hogy a számviteli elvek univerzálisak, a lokális megvalósítás azonban eltérő lehet.

1. táblázat

Az aktív időbeli elhatárolás könyvelési rendszere Magyarország és Ukrajna számviteli törvényének függvényében.

Szempont	Magyar számvitel	Ukrán számvitel
<i>Időbeli elhatárolás elve</i>	Igen, alkalmazott	Igen, kötelező
<i>Számlarendszer rugalmassága</i>	Nagyfokú	Kötött, államilag meghatározott
<i>Könyvelési logika</i>	Időarányos elszámolás, feloldás	Időarányos elszámolás, feloldás
<i>Bérleti díj bevétel számla</i>	91 (Árbevétel)	703 (Bérleti díjból származó bevétel)
<i>ÁFA kezelése</i>	467 – Fizetendő ÁFA	641 – ÁFA-kötelezettség
<i>Elhatárolás könyvelése</i>	391 → 91	391 → 703

Forrás: Saját szerkesztés [6] irodalom alapján

A magyar és az ukrán számviteli rendszer alapjaiban hasonló elvekre épül, mivel részben mindkettő igazodik a nemzetközi pénzügyi beszámolási elvekhez, különösen az időbeli elhatárolás elvéhez, amely kulcsfontosságú a bevételek és ráfordítások időszakhoz való pontos hozzárendelésében. Az elhatárolás célja mindkét országban az, hogy a gazdasági események hatásai azon időszakban jelenjenek meg a beszámolóban, amelyre ténylegesen vonatkoznak – függetlenül a pénzügyi teljesítés vagy a számla kiállításának időpontjától.

2. táblázat

Az időbeli elhatárolás elve Magyarország és Ukrajna számviteli rendszerében.

Magyarországi megfogalmazás	Ukrainai megfogalmazás
Az olyan gazdasági események kihatásait, amelyek két vagy több üzleti évet is érintenek, az adott időszak bevételei és költségei között olyan arányban kell elszámolni, ahogyan az az alapul szolgáló időszak és az elszámolási időszak között megoszlik. Az időbeli elhatárolás elve elsősorban az eredmény meghatározásában, és az azt megalapozó könyvvezetésben érvényesül [Számv. tv. 16. § (2) bek.].	A beszámolási időszak pénzügyi eredményének meghatározásához össze kell hasonlítani a beszámolási időszak bevételeit a bevétel megszerzéséhez felmerült költségekkel. Ebben az esetben a bevételeket és kiadásokat a számvitelben és a pénzügyi beszámolásban a felmerülésük időpontjában tükrözik, függetlenül a készpénz beérkezésének és kifizetésének dátumától [„A számvitelről és a pénzügyi beszámolásról Ukrajnában” c., 1999. 07. 16-i 996-XIV. sz. tv. 4. c.].

Forrás: Saját szerkesztés [7] és [8] irodalom alapján



Ez az elv közös, és gyakorlatilag ugyanúgy jelenik meg a számviteli rendszerben: aktív időbeli elhatárolást alkalmaznak akkor, ha egy kiadás vagy bevétel már megtörtént, de gazdaságilag még nem tartozik az adott időszakhoz, míg passzív időbeli elhatárolást alkalmaznak, ha a költség vagy bevétel még nem jelent meg pénzügyileg, de gazdaságilag már a lezárt időszakot érinti. Az ilyen típusú elhatárolások kezelésében tehát nincs lényegi tartalmi különbség a két rendszer között – az alapelvek és célok megegyeznek.

A különbségek leginkább a számlarendszer kialakításában és alkalmazásában, valamint a szabályozás részletezettségében jelennek meg. A magyar cégek a számviteli politika keretében saját maguk határozhatják meg, hogy milyen alszámlákat, analitikus nyilvántartásokat vezetnek, és hogyan struktúrálják a könyvelési rendszerüket.

Ezzel szemben Ukrajnában az állami szinten elfogadott számlarend kötelező érvényű, különösen a közép- és nagyvállalatok számára. Az egyes gazdasági események elszámolását konkrét számlákhoz kötik, és a rendszer kevésbé teszi lehetővé az egyéni adaptációt, viszont adott esetben is használhatóak az analitikus számlák, azok magyarázatai pedig szintén a számviteli politikában kerülnek feltérképezésre.

Ami a halasztott bevételek és ráfordítások kezelését illeti, a két rendszer szintén hasonló alapelveket követ, azonban az ukrán rendszer jóval részletesebben és formálisabban szabályozza azokat. Például az ajándékként kapott eszközök elszámolása, illetve az elengedett kötelezettségek halasztott bevételként történő kezelése Ukrajnában szigorúan meghatározott számlákon (pl. 483 „Jótekonysági segély”) történik, és a feloldásukat pontosan meghatározott ütemezésben kell végrehajtani, összhangban az értékcsökkenési politikával. Magyarországon ugyanezeket az eseményeket hasonló módon számolják el, de nagyobb rugalmasságot biztosítanak a számlák kialakításában és a bevétel feloldásának ütemezésében is.

Megemlítenő az IFRS-hez való viszony is. Magyarországon a nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokra való áttérés választható lehetőség nagyvállalatok, tőzsdei cégek vagy anyavállalatok számára. Ezzel szemben Ukrajnában bizonyos vállalkozások számára az IFRS alkalmazása kötelező, és a nemzeti számviteli szabályozás is fokozatosan konvergál az IFRS struktúrájához. Ez a különbség az adminisztratív terhekben, a beszámolók részletezettségében és az elszámolások szigorúságában is megmutatkozik.

A magyar és ukrán számvitel számos alapvető hasonlóságot mutat, különösen az időbeli elhatárolások, bevételek és ráfordítások időzítése tekintetében. A legnagyobb eltérések nem az elvekben, hanem a gyakorlati megvalósításban, a számlaszerkezet szabályozásában, valamint az adminisztratív környezet szigorúságában jelentkeznek. A magyar rendszer inkább gyakorlatorientált és rugalmas, míg az ukrán rendszer központosított, részletes és normatív jellegű. Mindkét megközelítés előnyökkel és kihívásokkal jár, és egy nemzetközi szinten működő vállalat számára elengedhetetlen ezek alapos ismerete a pénzügyi megfelelés és a pontos eredményszámítás érdekében.

A passzív időbeli elhatárolások összehasonlítása. Fogalom: Passzív elhatárolás esetén a gazdasági esemény már megtörtént (pl. szolgáltatás teljesítése), de annak pénzbeli kiegyenlítése a következő időszakra esik.

Magyar számvitelben: számlaszámok - 481 (Bevételek passzív időbeli elhatárolása), 482 (Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása).

Például: Tárgyévben felmerült, de csak a következő évben fizetett bérleti díj vagy villanyszámla.

Ukrajnai számvitelben: számlaszámok - 47 (Jövőbeli kiadások és fizetések biztosítása), 69 (Jövőbeli bevételek).

Például: Prémium, jutalom, bírság, perekből származó jövőbeni fizetési kötelezettség. Az ukrán számviteli rendszerben – hasonlóan más kontinentális számvitelű országokhoz – a jövőbeni események pénzügyi hatásait időben megfelelően kell tükrözni. Ehhez különböző számlák állnak rendelkezésre attól függően, hogy költség jellegű vagy bevétel jellegű jövőbeni eseményről van-e szó. A két leggyakrabban használt számlacsoport e téren a 47-es és a 69-es számla. A 47-es számla [9] olyan céltartalékok könyvelésére szolgál, amelyeket a vállalat előreláthatólag viselni fog, de ezek még nem váltak esedékessé a mérlegkészítés időpontjában. Ilyen lehet például egy garanciális javítás, egy peres eljárás várható költsége, vagy a dolgozók jövőbeni juttatásai – például felhalmozott szabadságmegváltás vagy végkielégítés. Ezen kötelezettségek fedezetére a vállalkozás céltartalékot képez. A könyvelés során ezt úgy számolják el, hogy az adott költség jellegű számlát (például 93 – egyéb költségek) megterhelik, míg a 47-es számlát követel oldalán növelik. A mérlegben ez a tétel a kötelezettségek között, céltartalékokként jelenik meg – a kötelezettségek várható, de bizonytalan összegű és időpontú részét képviselve.

Ezzel szemben a 69-es számlacsoportba [9] kerülnek azok az árbevétel jellegű összegek, amelyeket a vállalat már előre kiszámlázott és esetleg be is folytak, de gazdasági szempontból még nem tekinthetők tényleges árbevételnek, mivel a kapcsolódó szolgáltatást vagy teljesítést csak a következő időszakban fogják nyújtani. Erre tipikus példa egy bérleti díj, amelyet például 6 hónapra előre kiszámláznak, de abból csak két hónap esik az adott üzleti évre – a fennmaradó négy hónapra jutó összeget passzív időbeli elhatárolásként a 69-es számlára könyvelik. A könyvelésben ez úgy jelenik meg, hogy az árbevételt (703-as számla) sztornózzák (tartozik), és a 69-es számlát növelik (követel). A következő évben aztán a 643-as számla tartozik oldalára könyvelve feloldják ezt az elhatárolást, és az árbevétel számlát ismét növelik (követel), ezzel megfelelő időszakhoz rendelve a bevételt.

A mérlegben a 69-es számlán szereplő összegek szintén a rövid vagy hosszú lejáratú kötelezettségek között jelennek meg, általában a halasztott bevételek soron.

– A 47-es számla a várható jövőbeni költségek fedezetének biztosítására szolgál, és céltartalékot képezünk rá költségelszámolással.

– A 69-es számla a jövőbeni időszakra vonatkozó árbevételek elhatárolását szolgálja, azaz időben késlelteti a bevétel elszámolását.

Mindkettő célja a pénzügyi kimutatások időbeli megfeleltetésének biztosítása, de eltérő tartalmú és logikájú eseményeket fednek le a könyvelésben.

Mindkét rendszerben szerepelnek a prémiumok, jutalmak, előre befolyt, de még nem esedékes bevételek elhatárolásai. A kulcskülönbség az, hogy az ukrán rendszer gyakrabban él a halasztott bevétel vagy halasztott költség kategóriával.

Példa: 2025. november 1-től 2026. április 30-ig tartó időszakra bérleti díjat számolt el a társaság bérbe adott ingatlan után. A számlát előre, 2025. október 30-án állították ki 12 000 eFt + ÁFA.

- 2025. november 1. – 2025. december 31. – 4 000 eFt,
- 2026. január 1. – 2026. április 30. – 8 000 eFt.

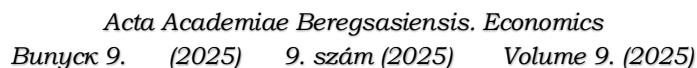
Vevők (311)		Értékesítés nettó árbevétele (91)	
1a/ 12 000 eFt		1b/ 8 000 eFt	1a/ 12 000 eFt
	Passzív időbeli elhatárolás (481)		
		1b/ 8 000 eFt	

5. ábra. Számviteli eljárás a magyarországi rendszer alapján a 2025-ös évben. (Saját szerkesztés)

A magyarországi könyvelés során a 2025-ös évben a gazdasági eseményhez kapcsolódó árbevétel még nem illeti meg az adott évet, ezért az összeget időbelileg elhatárolják. A vevőkötélések (311-es számla) 12 000 eFt értéket mutatnak, ami a még ki nem egyenlített követeléseket tükrözi. Ezzel párhuzamosan az értékesítés nettó árbevétele (91-es számla) szintén 12 000 eFt, de ebből 8 000 eFt-ot passzív időbeli elhatárolásként (481-es számla) könyvelnek, hogy a még nem esedékes bevételt kivegyék az adott év pénzügyi kimutatásából, így biztosítva a helyes időszakos elszámolást.

Passzív időbeli elhatárolás (481)	Értékesítés nettó árbevétele (91)
8 000 eFt	8 000 eFt

6. ábra. Számviteli eljárás a magyarországi rendszer alapján a 2026-os évben. (Saját szerkesztés)



Vevők (361)	Bérleti díjból származó bevétel (703)
1a/ 12 000 eFt	1b/ 8 000 eFt 1a/ 12 000 eFt
	Jövőbeli bevételek (69)
	1b/ 8 000 eFt

Az ukrainai könyvelés a 2025-ös évre vonatkozóan az elhatárolt összegek feloldását mutatja be. A passzív időbeli elhatárolás (481-es számla) 8 000 eFt értéken áll, ami az előzőleg elhatárolt, de most esedékessé vált bevételt jelzi. Ezzel párhuzamosan az értékesítés nettó árbevétele (91-es számla) szintén 8 000 eFt, ami az elhatárolás feloldásának eredménye, így a bevétel a 2025-ös évhez kapcsolódik.

Jövőbeli bevételek (69)		Bérleti díjból származó bevétel (703)	
8 000 eFt			8 000 eFt

342

Végül a 2026-os év ukrainai könyvelése a jövőbeli bevételek (69-es számla) és a bérleti díjból származó bevételek (703-as számla) elszámolását mutatja, mindkettő 8 000 eFt értékben. Ez az elszámolás az előzőleg elhatárolt összegek teljes feloldását tükrözi, így a bevételek a 2026-os évhez kapcsolódnak, biztosítva a helyes időszakos könyvelést.

Mindkét ország számviteli rendszere az időbeli elhatárolás logikáját alkalmazza:

- A **bevételt időarányosan** ismerik el a megfelelő időszakban.
- A **számlázás időpontja** határozza meg az ÁFA fizetési kötelezettséget.
- Az **elhatárolási technika** hasonló, bár a számlaszámok és megnevezések eltérőek.

Következtetések és további kutatások kilátásai. A tanulmány eredményei alapján megállapítható, hogy Magyarország és Ukrajna számviteli rendszerei azonos elvekre, elsősorban az időbeli elhatárolás elvére épülnek, ugyanakkor a gyakorlati alkalmazásban és a szabályozási környezetben lényeges eltérések mutatkoznak. Mindkét ország célja, hogy a gazdasági események pénzügyi hatásai a megfelelő időszakban jelenjenek meg a beszámolóban, ezzel biztosítva a pénzügyi kimutatások megbízhatóságát, transzparenciáját és összehasonlíthatóságát. Míg a magyar számviteli rendszer rugalmasságot biztosít a vállalkozásoknak a számlarendszer kialakításában és a könyvelési politika megválasztásában, addig az ukrán rendszer kötöttebb, szigorúan államilag szabályozott, amely viszont nagyobb egységességet eredményez.

A tanulmány példákon keresztül mutatta be, hogy az aktív és passzív időbeli elhatárolások alkalmazása mindkét országban hasonló logikát követ, ugyanakkor a számlák elnevezései, struktúrája, valamint a könyvelési technikák és a kapcsolódó jogszabályi környezet eltérőek. E különbségek elsősorban nem az elvek, hanem a megvalósítás szintjén jelennek meg, és ezeknek gyakorlati jelentőségük van a pénzügyi beszámolók készítése, a könyvvizsgálat és az adózás szempontjából is.

A nemzetközi pénzügyi beszámolási standardokhoz (IFRS) való viszony különösen érdekes: míg Ukrajnában bizonyos vállalkozások számára kötelező az IFRS alkalmazása, Magyarországon ez lehetőségként jelenik meg, elsősorban nagyvállalatok és tőzsdei cégek számára. A két rendszer közötti eltérések ellenére mindkét ország célja az elszámolások megbízhatóságának növelése, valamint a nemzetközi összehasonlíthatóság javítása.

A további kutatások számára több lehetséges irány rajzolódik ki. Érdemes lenne részletes összehasonlító vizsgálatot végezni a magyar és az ukrán számviteli rendszer és az IFRS előírásainak kapcsolatáról, különös tekintettel az időbeli elhatárolásokra és azok hatására a konszolidált beszámolókra. További kutatási lehetőségként felmerül a könyvvizsgálati eljárásokban alkalmazott kockázatelemzési szempontok vizsgálata, valamint annak elemzése, hogy az eltérő elhatárolási technikák hogyan befolyásolják a lényegességi küszöböket. Emellett hasznos lenne feltérképezni a kis- és középvállalkozások gyakorlati könyvelési megoldásait, különösen a digitalizáció előrehaladásának fényében, amely egyre nagyobb szerepet játszik az időbeli elhatárolások automatizált elszámolásában.

Végezetül, a számviteli oktatás és a szakmai képzések összehasonlítása is releváns kutatási terület lehet, mivel ezek kulcsfontosságúak a számviteli elvek helyes értelmezésében és alkalmazásában. Az ilyen irányú kutatások hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a nemzeti rendszerek közeledjenek egymáshoz, elősegítve a pénzügyi beszámolók harmonizációját és a nemzetközi gazdasági együttműködések hatékonyabb működését.

Felhasznált források listája

1. Лоскоріх Г.Л., Ганусич В.О., Перчі О.Ф. Фінансова звітність для податкового планування: Обліковий аспект. Наукові перспективи: журнал. м. Берегово : Видавнича група «Бізнес-навігатор». 2025, № 2 (79) с. 106-113. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2025/79_2025/19.pdf
2. Dr. Sági-Duduk Ildikó, Dr. Tariszka Éva. Vezetői Üzleti Gazdaságtan Pénzügyi és Számviteli Menedzsment Egyetemi Oktatási Jegyzet. Eszterházy Károly Katolikus Egyetem, 2025. 53 old. URL: https://publikacio.uni-eszterhazy.hu/8460/1/Vezet%C5%91i%20%C3%9Czleti%20Gazdas%C3%A1gtan_Oktat%C3%A1si%20Jegyzet.pdf
3. Сук П. Л. Обернений метод розподілу витрат майбутніх періодів на основі податку на прибуток від реалізації готової продукції. Сучасні досягнення та перспективи соціально-економічного розвитку: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. м. Ніжин. 2025, с. 72-77. URL: <https://researcheurope.org/wp-content/uploads/2025/05/re-16.05.25.pdf>
4. Гуменна-Дерій М., Шара Є. Облік, контроль і аналіз витрат та забезпечення матеріально-технічними ресурсами діяльності підприємств у майбутні періоди. Наукові перспективи: журнал. Вісник Економіки, № 1. 2022. с. 110-129. URL: <https://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/1335/1440>
5. Dr. Habil. Böcskei Elvira, Veit Adrienn, Sőre Szabina. Bevételek, költségek és ráfordítások időbeli elhatárolásának számvitele, a magyar és a nemzetközi szabályozásban. Debrecen. 2021. Economica XII. évf., 3-4. sz. 59-67. old. URL: <https://dea.lib.unideb.hu/server/api/core/bitstreams/1b206d81-28e6-4b27-90d6-094c3a9aa6b9/content>
6. Fábics, I., & Kovács, C. Az időbeli elhatárolások módszertani kérdései, változásuk 2018–2021 között Magyarországon és elhagyásuk következményei. Vezetéstudomány Budapest Management Review, 2024. No 55(2), 30–43. old. URL: <https://journals.lib.uni-corvinus.hu/index.php/vezetestudomany/article/view/1137/1051>
7. 2000. évi C. törvény a számvitelről, 16. § (2) bekezdés. URL: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000100.tv>
8. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
9. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (Наказ Міністерства фінансів України). 2011. No 1591. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>.

References

1. Loskorikh H.L., Hanusych V.O., Perchi O.F. (2025). Finansova zvitnist dlia podatkovoho planuvannia: Oblikovyi aspekt. Naukovi perspektyvy: zhurnal. Berehovo : Vydavnycha hrupa «Biznes-navihator». No 2 (79) s. 106-113. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2025/79_2025/19.pdf [Financial reporting for tax planning: Accounting aspect.] [in Ukrainian]
2. Dr. Sági-Duduk, I., & Dr. Tariszka, É. (2025). Vezetői Üzleti Gazdaságtan Pénzügyi és Számviteli Menedzsment Egyetemi Oktatási Jegyzet. Eszterházy Károly Katolikus Egyetem. 53 old. URL:



- https://publikacio.uni-eszterhazy.hu/8460/1/Vezet%C5%91i%20%C3%9Czeti%20Gazdas%C3%A1gtan_Oktat%C3%A1si%20Jegyzet.pdf [Managerial Business Economics: Financial and Accounting Management University Educational Notes] [in Hungarian]
3. Suk, P.L. (2025). Obernenyi metod rozpodilu vytrat maibutnikh periodiv na osnovi podatku na prybutok vid realizatsii hotovoi produktsii. Suchasni dosiahnennia ta perspektyvy sotsialno-ekonomichnoho rozvytku: materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, Nizhyn, pp. 72–77. URL: <https://researcheurope.org/wp-content/uploads/2025/05/re-16.05.25.pdf> [Reversed method of allocating future period costs based on income tax from finished product sales.] [in Ukrainian]
 4. Humena-Derii M., & Shara Y. (2022). Oblik, kontrol i analiz vytrat ta zabezpechennia materialno-tekhnichnymy resursamy diialnosti pidpriemstv u maibutni periody. Naukovi perspektyvy: zhurnal. Visnyk Ekonomiky. No 1, pp. 110–129. URL: <https://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/1335/1440> [Accounting, control, and analysis of expenses and provision of material and technical resources of enterprises in future periods.] [in Ukrainian]
 5. Dr. Habil. Böcskei, E., Veit A., & Söre Sz. (2021). Bevételek, költségek és ráfordítások időbeli elhatárolásának számvitel, a magyar és a nemzetközi szabályozásban. *Economica*, Vol. XII, No. 3–4, pp. 59–67. URL: <https://dea.lib.unideb.hu/server/api/core/bitstreams/1b206d81-28e6-4b27-90d6-094c3a9aa6b9/content> [Accounting for the temporal deferral of revenues, costs, and expenditures in Hungarian and international regulation.] [in Hungarian]
 6. Fábics, I., & Kovács, C. (2024). Az időbeli elhatárolások módszertani kérdései, változásuk 2018–2021 között Magyarországon és elhagyásuk következményei. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, Vol. 55, No. 2, pp. 30–43. URL: <https://journals.lib.uni-corvinus.hu/index.php/vezetestudomany/article/view/1137/1051> [Methodological issues of accruals, changes in 2018–2021 in Hungary and consequences of their abandonment.] [in Hungarian]
 7. 2000. évi C. törvény a számvitelről, 16. § (2) bekezdés. URL: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000100.tv> [Act C of 2000 on Accounting] [in Hungarian]
 8. Zakon Ukrainy „Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini” vid 16.07.1999 № 996-XIV. (16.07.1999) No. 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> [Law of Ukraine “On Accounting and Financial Reporting in Ukraine”] [in Ukrainian]
 9. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii (Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy). (2011). No. 1591. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text> [Chart of Accounts for accounting of assets, capital, liabilities, and business operations of enterprises and organizations (Order of the Ministry of Finance of Ukraine)] [in Ukrainian]

Отримано:	06.05.2025	Beérkezett:	2025.05.06	Received:	06.05.2025
Прийнято до друку:	15.06.2025	Elfogadva:	2025.06.15	Accepted:	15.06.2025
Опубліковано:	25.06.2025	Megjelent:	2025.06.25	Published:	25.06.2025



ВИМОГИ ДО ФОРМЛЕННЯ ПУБЛІКАЦІЙ ДО НАУКОВОГО ЖУРНАЛУ «ACTA ACADEMIAE BEREKSASIENSIS. ECONOMICS»

Науковий журнал «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та прикладними проблемами економіки, менеджменту, фінансів, обліку, оподаткування, аналізу й аудиту, дає змогу науковій громадськості ознайомитися з результатами досліджень вчених-економістів.

Тематика наукового видання:

- Економіка;
- Облік і оподаткування (облік, оподаткування, контроль, аналіз, аудит);
- Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок;
- Менеджмент.

Науковий журнал є рецензованим виданням, що підтримує політику відкритого доступу до наукових публікацій.

Редакційна колегія видання підтримує світові стандарти прозорості процесу рецензування, відповідно рукопис проходить через:

- перевірку на плагіат. Наявність збігів / ідентичності / схожості у наданих авторами текстах здійснюється редколегією за допомогою системи Unischek;
- незалежне експертне рецензування. Рукописи, що публікуються у науковому журналі, проходять сліпе рецензування – це анонімний процес оцінки рукопису, коли рецензенти не знають, хто є автором наукової статті, а автору невідомо, хто є рецензентами.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РУКОПИСІВ

Редакція наукового журналу «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» приймає:

- сучасні, оригінальні та незалежні дослідження докторів наук, кандидатів наук, молодих науковців (аспірантів, здобувачів, студентів), а також інших осіб, які займаються науковою діяльністю;
- статті, які не містять заборонених до друку матеріалів, а також матеріалів, у достовірності яких виникає сумнів. Неприйнятні текстові запозичення без дійсних посилань (плагіат) та самоплагіат (широкомасштабне запозичення з власних робіт без надання належних посилань) не допускаються;
- статті, які ніколи не друкувалися раніше і не подані на розгляд в інші видання;

Мова публікацій: українська, угорська, англійська.



Для опублікування статті у науковому журналі необхідно надіслати електронною поштою до редакції журналу такі матеріали:

1. Довідка про автора

2. Наукову статтю згідно вказаних вимог надіслати в електронному вигляді на адресу:

aab-economics@kmf.org.ua

3. Рецензію наукового керівника або іншого фахівця у певній галузі знань, який має відповідний науковий ступінь (подають лише аспіранти та здобувачі).

Рукопис повинен включати такі складові у нижченаведеній послідовності:

1) **DOI** (присвоюється редакцією після публікації статті) (кегель 13 пт);

2) **індекс УДК** (у верхньому лівому кутку сторінки) (кегель 13 пт);

3) **ім'я та прізвище авторів(-ів)** (у наступному рядку, по центру, не більше, ніж 3 особи) (кегель 13 пт);

4) **Відомості про автора (авторів)**, після кожного автора вказується **науковий ступінь, вчене звання, посада, назва установи, місто, країна**, де працюють автори (кегель 11 пт);

5) **Назва статті** (через один рядок від імен авторів по центру, до 10 слів - кегель 13 пт, всі прописні, напівжирний шрифт);

6) **Структурована анотація (реферат)** – через один рядок від назви статті курсивом, не менше **1800 знаків** (кегель 11 пт, курсив). (із застосуванням безособових конструкцій анотація повинна містити наступні елементи (предмет, мету роботи; метод чи методологію проведення роботи; результати роботи; сферу застосування результатів; висновки);

7) **Ключові слова** (5–8 слів) (кегель 11 пт, курсив);

8) інформацію за вищенаведеними пунктами 3-7 подати послідовно на мові статті, українською (якщо стаття не україномовна) та англійською мовою;

9) **Код JEL класифікації** (розміщуються під ключовими словами, кількість – від 1 до 5, в одному рядку, через кому, напівжирним шрифтом. Наприклад: JEL Classification: M10, M30)

10) **Текст статті** (кегель 13 пт) у структурованому вигляді із виділенням наступних елементів (напівжирним курсивом з абзацу):

Структурно **текст статті** повинен містити такі необхідні елементи (на основі вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05.1):

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямку.

Перелік використаних джерел. Джерела нумеруються відповідно до порядку звертання до них у тексті. Посилання на джерело подається у квадратних дужках; бібліографічний опис літератури оформлюється згідно з ДСТУ 8302:2015. Кількість самоцитувань не повинна перевищувати 20%.

11) **Перелік використаних джерел** (кегль 11 пт).

12) **Список літератури (References)** в романському алфавіті.

*Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (References) в романському алфавіті, повторюючи в ньому **в тому ж порядку** всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні.*

Технічні параметри рукопису:

- мови написання рукопису статті – українська, угорська, англійська;
- кількість співавторів – **не більше трьох**;
- обсяг рукопису – не менше 4 сторінок, але не більше 12 сторінок, включаючи рисунки та таблиці; формат сторінки – A4 (210 ' 297);
- шрифт - Times New Roman, розмір -13 пт; міжрядковий інтервал – 1,0
- орієнтація сторінки формату A4 – “книжкова”; поля: зліва – 2,5 см, справа – 1,5 см, зверху – 2,0 см, знизу – 2,0 см;
- рукопис повинен бути підготовлений за допомогою редактора Word for Windows® у вигляді єдиного файлу у форматі DOC або DOCX без макросів;
- рисунки, фотографії, графіки слід вставляти в текст статті як об’єкт, положення об’єкту – «в тексті»; для набору формул використовувати вбудований у Word редактор формул Microsoft Equation або Mathtype!. Фізичні величини повинні подаватися в одиницях системи СІ;
- таблиці не повинні розриватись (розміщуватись на декількох сторінках).
- **анотація до статті** англійською та українською мовами повинна бути розширена (**1800 знаків**).

З більш детальнішою інформацією можна ознайомитись на офіційному сайті «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» за посиланням: <http://www.aab-econ.kmf.org.ua>

Разом із статтею надсилається авторська довідка у наступній формі:



Довідка про автора

(Заповнюється окремо на кожного автора.

Довідка подається в електронному вигляді файлу MS Word)

Дані про автора (ів) на українській мові

Прізвище	
Ім'я	
По батькові	
Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада	
Установа	
Місто, країна	
Профіль Scopus ID *	
ORCID ID	
Профіль Researcher ID*	
Профіль MTMT *	
Назва статті на українській мові	
Контактний телефон	
e-mail:	

Information about the author

(To be filled in separately for each author.

The document is submitted electronically as an MS Word file)

First name	
Surname	
Scientific degree	
Academic status	
Position	
Institution	
City, country	
Scopus Author ID *	
ORCID ID	
Researcher ID*	
MTMT ID*	
Title of the article in English	
Cell phone number	
E-mail address:	

* - при наявності

Наявність ідентифікатора ORCID є обов'язковою умовою при поданні рукописів. За відсутністю даного ідентифікатора просимо пройти реєстрацію за наступним посиланням:

<https://orcid.org/>

У разі, якщо авторів статті більше ніж 1, то інформація надається по кожному автору окремо.

A BENYÚJTOTT KÉZIRATOKHOZ FÚZOTT KÖVETELMÉNYEK

Az «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» tudományos folyóirat szerkesztőbizottsága olyan kéziratok fogad be, melyek:

➤ időszerű, eredeti és önálló kutatások és amelyeket tudományos fokozattal rendelkező vagy fiatal kutatók (PhD-hallgatók, diákok) nyújtanak be illetve olyanok, akik tudományos tevékenységet folytatnak;

➤ nem tartalmaznak publikálásra tiltott információt, valamint olyanokat, melyek hitelessége nincs megkérdőjelezve. Nem tartalmazhat olyan szöveggölcsonzéseket, mely nincs lehvátkozva (plágium) valamint önlágiumot (sajátműből történő nagymértékű hvátkozás nélküli szöveggölcsonzés);

➤ sehol sem voltak eddig publikálva és nincsenek elbírálás alatt más folyóiratokban.

Publikálás nyelve: ukrán, magyar, angol.

Kiadványunk következő számába kérjük megküldeni az aab-economics@kmf.org.ua címre a következőket:

1. Szerzői adatbekérőt;
2. Publikálásra szánt cikk kéziratát;
3. A tudományterületet ismerő, tudományos fokozattal rendelkező más személy, szakember (pl. témavezető) ajánlása (csak hallgatók és diákok számára).

Az "Acta Academiae Beregsasiensis. Economics" folyóiratban a publikálás INGYENES.

A kéziratnak az alábbi összetevőket kell tartalmaznia a következő sorrendben:

- 1) DOI (a cikk publikálásakor rendeli hozzá a szerkesztőség) (betűméret – 13 pt);
- 2) ETO (a bal felső sarokban van feltüntetve) (betűméret – 13 pt);
- 3) A szerző(k) neve és vezetékeve (egymás utáni sorrendben, középre zárt, nem több, mint 3 szerző) (betűméret – 13 pt);
- 4) A szerző(k) adatai, mindegyik szerző után fel kell tüntetni a tudományos fokozatot, tudományos címet, települést, országot, ahol dolgozik a szerző (betűméret – 11 pt);
- 5) Cikk megnevezése (egy sor kihagyással a szerzők neve után középre igazítva, 10 szónál nem hosszabb – betűméret – 13 pt, mind nagybetűs, félkövér);
- 6) Strukturált annotáció – egy sor kihagyással a cikk megnevezésétől dőlt betűvel, nem kevesebb, mint **1800 karakter** (betűméret – 11 pt). (az annotációnak tartalmaznia kell a következő elemeket (a munka tárgyát; célját; felhasznált módszereket; eredményeket; a felhasználás irányait, következtetéseket);
- 7) Kulcsszavak (5–8 szó) (betűméret – 11 pt, dőlt betűs);
- 8) A 3-7 pontban szereplő információt kérjük megadni a cikk nyelvén, magyarul (ha a cikk nem magyar nyelven íródott) valamint angolul;



9) **JEL klasszifikáció** (a kulcsszavak alatt helyezkedik el, száma – 1-5-ig, egy sorban elhelyezve, vesszővel elkülönítve, félkövér. Példa: JEL Classification: M10, M30);

10) **A cikk szöveges része** (betűméret – 13 pt) strukturált formában tartalmazva a következő elemeket (mindegyik rész új bekezdéssel, félkövér):

A probléma felvetése általánosságban és kapcsolata a fontos tudományos és gyakorlati eredményekkel.

A legfrissebb kutatások és publikációk elemzése, melyekben bemutatásra kerülnek a megoldásra várt problémával kapcsolatos alapkutatások és eredmények, melyekre a szerző a saját kutatásait alapozza, a probléma még megoldására várt eleme(i), melyekre a cikk reflektál.

A cikk céljának megfogalmazása (feladatok felsorolása).

A kutatási eredmények bemutatása a tudományos eredmények teljesértékű megalapozásával.

Következtetések és a kutatás továbbvitelének lehetőségei ebben az irányban.

A felhasznált források listája. A forrásokat a cikkben lévő idézési sorrendben kell feltüntetni. Az idézést szögletes zárójelben tüntessék fel. Pl.: [5, 15-17 o.]. Az önhivatkozás nem haladhatja meg a 20%.

11) **A felhasznált források listája** APA hivatkozási stílusban (betűméret – 11 pt).

A benyújtott kézirattal kapcsolatos formai követelmények:

- a kézirat nyelve – ukrán, magyar, angol;
- társszerzők száma – **nem több, mint három**;
- a kézirat terjedelme – nem kevesebb, mint 4 oldal és nem több, mint 12, beleértve az ábrákat és táblázatokat; az oldal formátuma – A4 (210 ´ 297);
- betűtípus - Times New Roman, betűméret – 13 pt; sorköz – 1,0
- az A4 oldal tájolás – „álló”; margók: bal – 2,5 cm, jobb – 1,5 cm, felső – 2,0 cm, alsó – 2,0 cm;
- a kéziratot Word for Windows® programban készítsék el DOC vagy DOCX formátumban makrók nélkül;
- ábrákat, fotókat, grafikonokat a kéziratba objektumként kérjük beilleszteni, az objektum elhelyezkedése – „a szövegben”; a képleteket a Word-be beépített Microsoft Equation vagy Mathtype! képletszerkesztőben kérjük elkészíteni. A fizikai mennyiségeket a SI rendszer egységeiben kell megadni; a táblázatokat nem szabad megszakítani (több oldalon nem helyezhető el).
- **A cikk annotációja** angol és magyar nyelven ne legyen kevesebb **1800 karakternél**.



Szerzői adatbekérő
(Minden szerzőre külön-külön kitöltendő)

Az adatbekérőt elektronikus formában MS Word formátumban kérjük megküldeni)

Vezetéknév / Surname	
Név / First name	
Tudományos fokozat / Scientific degree	
Tudományos cím / Academic status	
Betöltött pozíció / Position	
Intézmény / Institution	
Város, ország / City, country	
Scopus ID*	
ORCID ID	
Researcher ID*	
MTMT *	
A cikk címe ukránul	
A cikk címe magyarul	
A cikk címe angolul	
Telefonszám / Cell phone number	
e-mail	
Information about the author (To be filled in separately for each author. The document is submitted electronically as an MS Word file)	
First name	
Surname	
Scientific degree	
Academic status	
Position	
Institution	
City, country	
Scopus Author ID *	
ORCID ID	
Researcher ID*	
MTMT ID*	
Title of the article in English	
Cell phone number	
E-mail address:	

* ha rendelkezik.

Az ORCID azonosító megléte kötelező a kéziratok benyújtásához. Ha nem rendelkezik ilyennek, akkor kérjük igényeljen a következő link segítségével: <https://orcid.org/>

Bővebb információt az «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics» c. folyóirat honlapján találhatnak meg: <https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

REQUIREMENTS FOR PUBLICATION FOR THE SCIENTIFIC JOURNAL "ACTA ACADEMIAE BEREKSASIENSIS. ECONOMICS"

Scientific publication "Acta Academiae Beregsasiensis. Economics" is intended for specialists who are interested in theoretical and applied problems of economics, management, finance, accounting, taxation, analysis and auditing, enables the scientific community to be acquainted with the research results of scientists and practitioners.

The main thematic areas of the scientific journal are:

- Economics;
- Accounting and taxation (accounting, taxation, control, analysis, audit);
- Finance, banking, insurance and stock market;
- Management.

The scientific journal is a peer-reviewed publication that supports the policy of open access to scientific publications.

The editorial board supports world standards of transparency of the review process; accordingly, the manuscript passes through:

- Check for plagiarism. The editorial board using the Unicheck system checks the existence of coincidences, identities or similarities in the texts provided by the authors;
- Independent expert review. Manuscripts undergo blind peer review, which is an anonymous manuscript evaluation process where the reviewers do not know who the author of the scientific article is, and the author does not know who the reviewers are.

GENERAL REQUIREMENTS FOR MANUSCRIPTS LAYOUT

The manuscripts submitted for consideration by the Scientific Journal "Acta Academiae Beregsasiensis. Economics":

- Should be contemporary, original and independent research that have never been published before and have not been submitted for consideration in other publications;
- Should not contain:
 - materials prohibited for printing,
 - materials whose authenticity is in doubt,
 - inappropriate textual borrowings without valid references (plagiarism), self-plagiarism (large-scale borrowing from one's own works without providing proper references)

Language of publications: Ukrainian, Hungarian, English.

For paper submission in the **Issue**, the following materials must be sent by e-mail to the editorial office of the journal (aab-economics@kmf.org.ua):

1. Information about the author.
2. A scientific manuscript that adhere the specified requirements.
3. Review of a scientific supervisor or other specialist in a certain field of knowledge, who has a relevant scientific degree (submitted only by graduate students and applicants).

The manuscript should include the following components in the following sequence:

- 1) **DOI** (assigned by the editors after publication of the article) (pin 13 pt);
- 2) **UDC index** (in the upper left corner of the page) (pin 13 pt);
- 3) **First name and Surname of the author(s)** (in the next line, in the center, no more than 3 persons) (pin 13 pt);
- 4) **Information about the author (authors)**, after each author the **scientific degree, academic title, position, name of the institution, city, country** where the authors work (pin 11 pt);
- 5) **The title of the article** (one line from the authors' names in the center, up to 10 words - pin 13 pt, all capital letters, bold font);
- 6) **Structured abstract (abstract)** - one line after the title of the article in italics, no less than **1800 characters with spaces** (11 pt, italics). (with the use of impersonal constructions, the abstract should contain the following elements (subject, purpose of the work; method or methodology of conducting the work; results of the work; scope of application of the results; conclusions);
- 7) **Keywords** (5–8 words) (pin 11 pt, italics);
- 8) submit the information according to the above items 3-7 consecutively in the language of the article, in Ukrainian (if the article is not in Ukrainian) and in English;
- 9) **JEL classification code** (placed under keywords, the number is from 1 to 5, in one line, separated by a comma, in bold font. For example: JEL Classification: M10, M30)
- 10) **The text of the article** (pin 13 pt) in a structured form with the selection of the following elements (semi-bold italics from the paragraph):
The structure of an article should include the following necessary elements (based on the requirements of the Resolution of the Presidium of the HAC of Ukraine of 15.01.2003 №7-05.1):
 1. **Problem description.** Statement of the problem in general and its connection with important scientific or practical tasks.
 2. **Literature review.** Analysis of recent research and publications, which initiated the solution of this problem and on which the author relies, highlighting previously unresolved parts of the general problem, which is the subject of this article.
 3. Formulation of the **goals of the article** (task setting).
 4. **Results and discussions.** Presentation of the main material of the study with a full justification of the obtained scientific results.
 5. **Conclusions and prospects for further research** in this area.
 6. **References.** List of sources used are numbered according to the order of reference in the text. The reference to the source is given in square brackets; bibliographic description of the literature is made in accordance with the National Standard of Ukraine "Bibliographic reference" (DSTU 8302:2015), or the APA style. The number of self-citations should not exceed 20%.

Manuscript parameters:

- languages of writing the manuscript - Ukrainian, Hungarian, English;
- number of co-authors - **not more than 3**;
- volume of the manuscript – 4-12 pages, including figures and tables; page format - A4,



- page orientation - "book"; margins: left - 2.5 cm, right - 1.5 cm, top - 2.0 cm, bottom - 2.0 cm;
- font - Times New Roman, 13; line spacing is 1.0.
- the manuscript must be prepared using the Word for Windows® editor as a single file in DOC or DOCX format without macros;
- drawings, photographs, graphics should be inserted into the text of the article as an object, the position of the object - "in the text"; use the Microsoft Equation or Mathtype! formula editor built into Word to set formulas. Physical quantities must be given in SI units;
- tables should not be torn (placed on several pages);
- the abstract to the article should be expanded (1800 characters with spaces).

More detailed information can be found on the official website «**Acta Academiae Beregsasiensis. Economics**» at the following link: <http://www.aab-econ.kmf.org.ua>

The author's reference in the following form is sent along with the article:

Information about the author

(To be filled in separately for each author. The document is submitted electronically as an MS Word file)

First name	
Surname	
Scientific degree	
Academic status	
Position	
Institution	
City, country	
Scopus Author ID *	
ORCID ID	
Researcher ID*	
MTMT ID*	
Title of the article in Ukrainian**	
Title of the article in Hungarian**	
Title of the article in English	
Cell phone number	
E-mail address:	

* - if available.

** - if possible.

Note: Availability of an ORCID identifier is a mandatory term for submitting manuscripts. In case of absence the identifier, please register using the following link: <https://orcid.org/>

If there are more than one author, then information should be provided by every author separately.

УДК 330

A19

Acta Academiae Beregsasiensis. Economics : наук. журн. / редкол. : Р. Бачо, Н. Пойда-Носик, В. Макарович; Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II. Берегове, 2025. Вип. 9 (2025). 356 с. Текст укр., анг., угор.

ISSN 2786-6734 (Print)

ISSN 2786-6742 (Online)

Науковий журнал „Acta Academiae Beregsasiensis. Economics” розрахований на науковців, докторантів, аспірантів, практиків та широкого кола читачів, які цікавляться проблематикою в галузі економічних наук.

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій покладається на авторів. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії.

Технічна редакція:

Вікторія МАКАРОВИЧ

Відповідальний за випуск:

Роберт БАЧО

Коректура англomовного тексту

Ніна ПОЙДА-НОСИК

Обкладинка:

Габор ПОТОКІ

УДК:

Бібліотека ім. Опаці Черє Янош

при Закарпатському угорському інституті імені Ференца Ракоці II

**Публікація видання здійснюється за сприяння
Інституту Стратегічних Досліджень Угорщини.**

*Суб'єкт у сфері друкованих медіа з присвоєнням ідентифікатора «R30-05814»
в державному Реєстрі суб'єктів у сфері медіа: Рішення Національної ради України з питань телебачення і
радіомовлення №507 (протокол №7 від «13» березня 2025 року)*

Засновник наукового журналу:

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II

Адреса: пл. Кошута, буд. 6, м. Берегове (пн) Закарпатської обл., 90202

Офіційний сайт наукового журналу:

<https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe>

Видавництво: Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II (адреса: пл. Кошута 6, м. Берегове, 90202. Електронна пошта: foiskola@kmf.uz.ua; aab-economics@kmf.org.ua), *Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК 7637 від 19 липня 2022 року.*

Друк: ТОВ «РІК-У» (адреса: вул. Карпатської України 36, м. Ужгород, 88006. Електронна пошта: print@rik.com.ua), *Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції Серія ДК 5040 від 21 січня 2016 року.*