

16. Ситуація на ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості у 2022 році. Державна служба зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/67> (дата звернення: 07.10.2023).

17. Зменшили бюджет та змінили бенефіти – як війна вплинула на соціальний пакет та бонуси українських ІТ-компаній. 27.04.2023. URL: <https://senior.ua/articles/zmenshili-byudzhet-ta-zmnili-benefiti--yak-vyna-vplivula-na-socialniy-paket-ta-bonusi-ukrainskih-itkormpany> (дата звернення: 08.10.2023).

18. Чому росіяни хочуть знищити Україну. Сапольські пояснює природу зла в подкасті «Простими словами». URL: <https://www.village.com.ua/village/knowledge/podcast/341663-robert-sapolsky> (дата звернення: 09.10.2023).

19. Управління персоналом під час війни: Біла книга з результатами проведених інтерв'ю: практики українських компаній, основні болі та варіанти їх вирішення. *Develor Ukraine*. URL: <https://www.develorukraine.com/whitepaper> (дата звернення: 09.10.2023).

20. Біла книга з результатами проведених інтерв'ю: виклики та потреби різних груп громадян, утримання співробітників та розширення їхніх можливостей «Різність досвіду та інклюзія». *Develor Ukraine*. URL: <https://www.develorukraine.com/whitepaper> (дата звернення: 09.10.2023).

УДК 657.1/6.-025.32

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕШКОДИ В ОБЛІКУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

*А. М. Каченюк, Є. Є. Іонін*

*Анотація.* Процес реалізації готової продукції має важливе значення, особливо в умовах воєнного часу, що дає можливість забезпечити наше суспільство необхідними товарами. З початком повномасштабного вторгнення у підприємств виникли складнощі: втрата основних покупців; проблеми з логістикою щодо доставки як сировини для виготовлення продукції, так і доставки готової продукції на склад покупця; різка зміна собівартості продукції, що призводить до збільшення цін. У роботі представлено інформацію про проблеми, що виникли в обліку готової продукції в умовах воєнного часу та основні напрями їх усунення.

*Ключові слова:* реалізація, облік, аналіз, виробництво, воєнний час.

**Постановка проблеми.** Бухгалтерський облік реалізації готової продукції переживає певні труднощі через несприятливий вплив певних чинників. Ці фактори є прямим наслідком агресії росії проти України, яка триває. Відповідно особливої актуальності набувають проблеми організації обліку реалізації готової продукції в умовах воєнного часу для забезпечення суспільства необхідними товарами.

**Актуальність теми.** Дослідженню проблем організації обліку реалізації готової продукції приділяли увагу такі вчені: М. Т. Білуха, С. Ф. Голов, Г. В. Лебедик, О. В. Маркус, В. І. Калініна, Т. П. Карпова, М. Г. Чумаченко, В. І. Хом'як. Проте проблеми щодо організації обліку процесу реалізації готової продукції в умовах воєнного часу вимагають подальшого вивчення.

**Метою статті** є висвітлення проблем та перешкод в обліку реалізації готової продукції, з якими зіштовхнулись вітчизняні підприємства в умовах воєнного часу.

**Виклад основного матеріалу.** Від повного російського вторгнення в Україну постраждали всі вітчизняні підприємства. Це призвело до порушення нормальних умов ведення бізнесу та життя всього населення. Зараз перед апаратом управління різних підприємств постають різноманітні завдання. До таких завдань належать оперативне реагування на негативний вплив зовнішніх факторів, забезпечення стабільної роботи своїх компаній, пошук нових рішень для збереження конкурентних переваг і позицій на ринку, своєчасне впровадження антикризових заходів, запобігання банкрутству. Для забезпечення безперебійної роботи цих суб'єктів господарювання та їх майбутнього зростання необхідно оцінювати ризики, пов'язані з їх діяльністю, управляти результатами, коригувати наявні стратегії та розробляти нові в межах стратегічного управлінського обліку.

Під час війни бізнес-організації зіткнулися з безліччю перешкод, які заважали їх розвитку та реалізації стратегічних ініціатив. Ці питання охоплювали широкий спектр складнощів, а саме:

- спостерігається зниження попиту на різні товари;
- спустошення нерухомих ресурсів компанії;
- викликає занепокоєння питання забезпечення матеріальними ресурсами;
- існує дефіцит наявних кадрів;

• збільшення дебіторської заборгованості, погіршення фінансової стабільності та неспроможність погасити власні та чужі борги – все це фактори, які можуть сприяти погіршенню фінансової ситуації.

Загалом економіка України переживає важкі воєнні часи, спад зовнішньоекономічної діяльності, суттєве зниження експорту продукції за період з січня 2022 р. до червня 2023 р. (рис. 1).

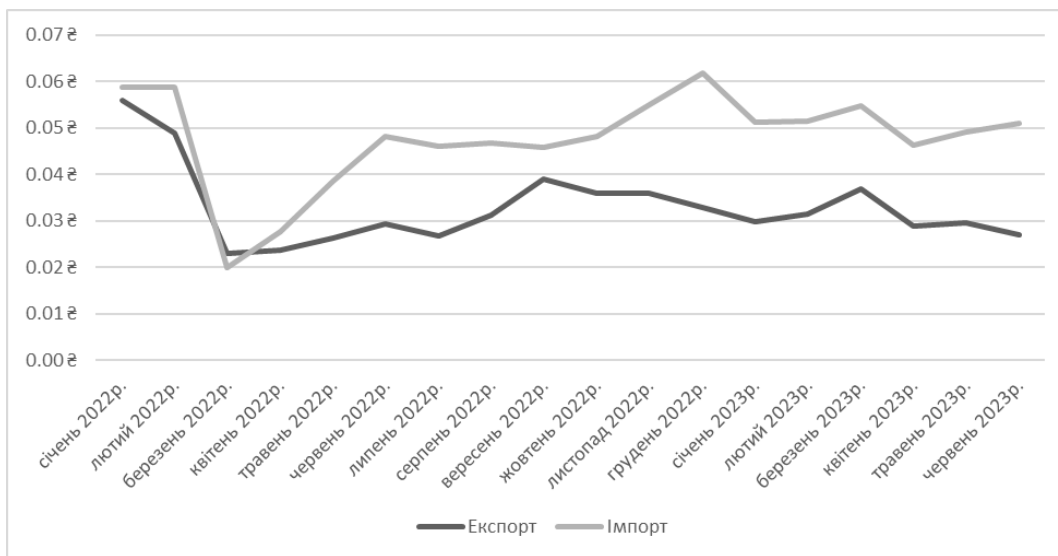


Рис. 1. Зовнішньоекономічна діяльність України за 2022–2023 рр.

Джерело: складено автором

За лютий, березень 2022 р., коли почалось повномасштабне вторгнення в Україну, різко зменшився імпорт із 6 млрд грн у січні до 2 млрд грн у березні. Та ж сама ситуація з експортом. Згодом, починаючи від червня 2022 р., імпорт товарів тримається на рівні 5 млрд грн, експорт товарів протягом 2022 р. і до червня 2023 р. так і не вийшов на довоєнний рівень.

Основним напрямом діяльності сучасних підприємств є реалізація готової продукції. Реалізація готової продукції є метою підприємства і завершальним етапом кругообігу засобів підприємства, після завершення якого визначаються результати господарювання та ефективність виробництва. Обсяг реалізації включає відвантажену та відпущену продукцію незалежно від того, чи зараховується оплата до графіка. Встановлені відносини з партнерами, як-от постачальники, покупці, клієнти та кредиторів, з початком повномасштабного вторгнення змінилися або взагалі зникли, що призвело до радикальних змін у процесі постачання та реалізації готової продукції на ТОВ «БКХІМ», яке спеціалізується на виробництві продукції гігієнічного профілю (рис. 2).

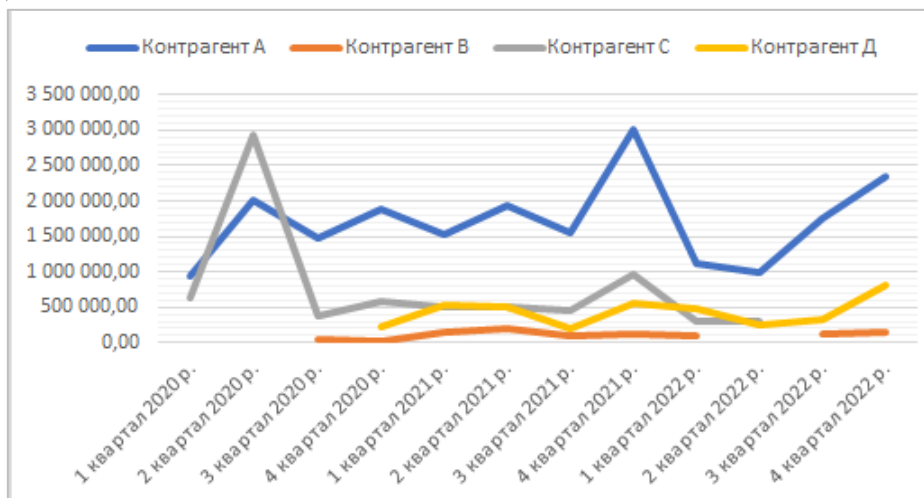


Рис. 2. Обсяги продажу покупцям продукції ТОВ «БКХІМ» за 2020–2022 рр.

Джерело: складено автором

Обсяги реалізації у 2022 р. впали з початком повномасштабного вторгнення. Деякі з покупців зупинили свою роботу. Так, на графіку зображені обсяги реалізацій на певних контрагентів. Обсяги реалізацій на Контрагента А були нестабільними, в 4 кварталі 2021 року обсяги реалізацій досягли максимальних обсягів та сягнули 3 013 435,00 грн, що порівняно з 3 кварталом 2022 р., на 1 462 801,00 грн більше. У 2 кварталі 2022 р. найменші обсяги реалізацій, що становили лише 988 359,00 грн, а це на 51 % менше, порівняно з обсягами продажу у 2 кварталі 2021 року. Станом на кінець 2022 р. обсяги реалізацій зростають, однак на довоєнні обсяги продажів продукції не вийшли. Контрагент С, який знаходиться неподалік від зони бойових дій, взагалі припинив свою діяльність, тому обсяги реалізацій за 3 та 4 квартал ставили 0 грн.

Наступним чинником, що став перешкодою у реалізації готової продукції виробничого підприємства, є доставка сировини та матеріалів як з-за кордону, так і доставка по Україні до виробничих потужностей підприємства, що призводить до простоїв виробництва. Обсяги виробництва скорочувались у перші місяці повномасштабного вторгнення (рис. 3).

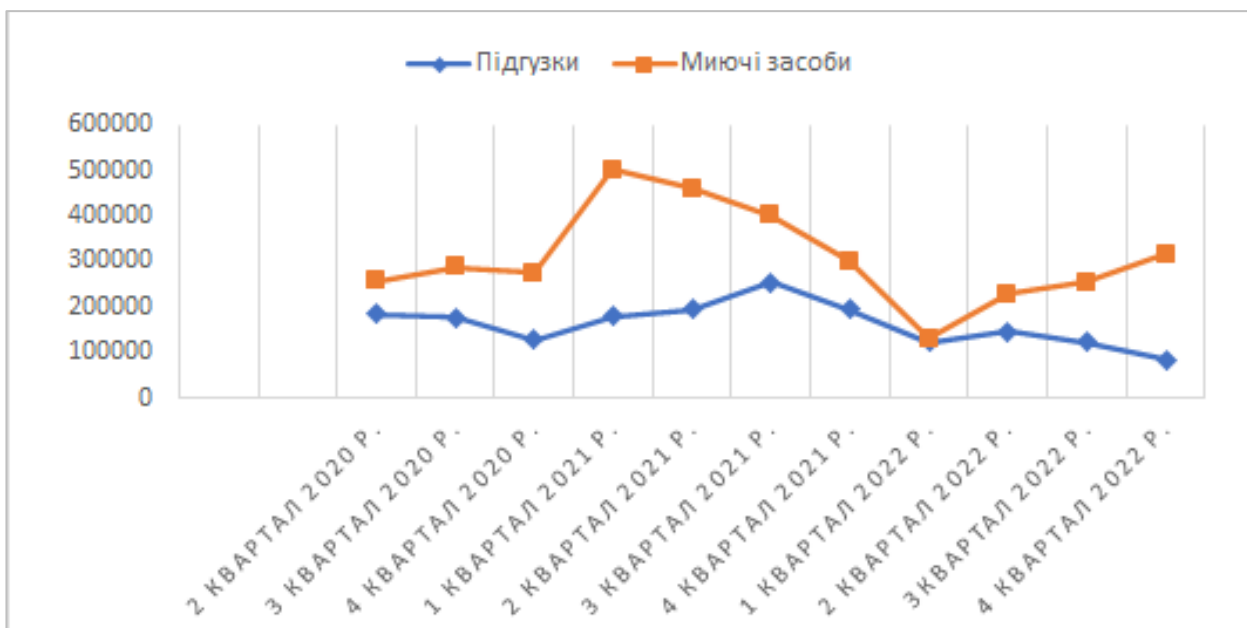


Рис. 3. Обсяги виробництва ТОВ «БКХІМ» у 2020–2022 рр.

Джерело: складено автором

Обсяги виробництва підгузків у 2022 році становили 472 тис. од. готової продукції, що на 54,01 % менше обсягів виробництва у 2021 році. На графіку ми бачимо, що виробництво продукції підгузків у 2 та 3 кварталі 2022 року зростає, однак обсяги виробництва продукції мийних засобів йде на спад. Так, у 4 кварталі 2022 року обсяг виробництва сягнув 9 361 од., що порівняно з 4 кварталом 2021 року, більше на 8 604 од.

Під час війни та невизначеності бухгалтерський облік, який є відображенням реальності, повинен адаптуватися та змінюватися. Бухгалтерський облік слугує для отримання інформації для керівництва про економічне життя підприємства в минулому, теперішньому та майбутньому. Без цієї інформації неможливо приймати ефективні та обґрунтовані управлінські рішення та існує великий ризик втрати контролю над фінансово-господарською діяльністю. Облік і аналіз реалізації готової продукції є складним завданням, у процесі виконання якого необхідно не тільки забезпечити весь звітний період, а й забезпечити своєчасний і якісний облік виробництва та реалізації готової продукції в стислі терміни, контролювати та формувати собівартість цієї продукції.

Проведений аналіз свідчить про суттєве зростання цін на сировину та доставку її до виробничих потужностей підприємства, що призводить до погіршення основних показників фінансового стану (рис. 4).

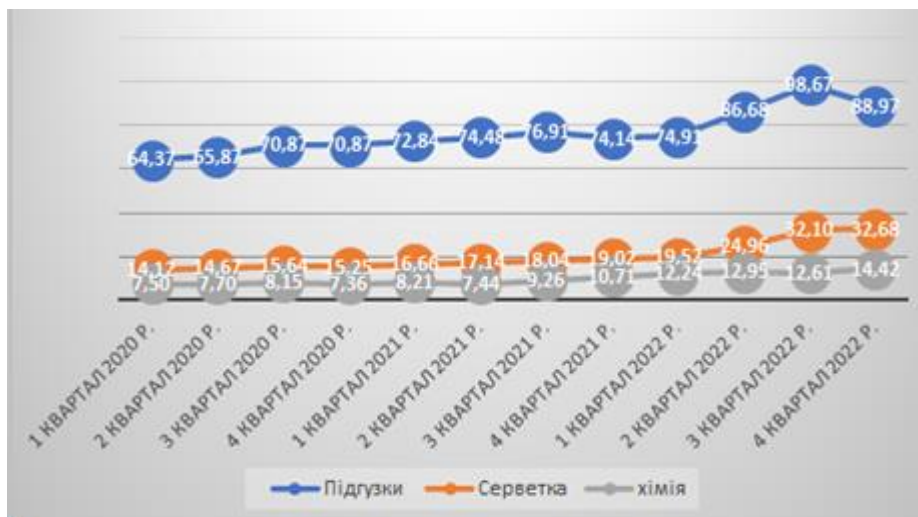


Рис. 4. Зміна ціни на продукцію ТОВ «БКХІМ»

Джерело: складено автором

У 2022 році середня ціна за підгузок становила 87,31 грн, що на 12,55 більше, ніж у 2021 році, що становить приріст у ціні 16 %. Собівартість цих виробів формується з таких витрат: матеріальні витрати, оренда виробничих приміщень, амортизація ОЗ виробництва, прямі витрати на оплату праці та внески на соціальні заходи. Матеріали для власних виробів підприємство купує у нерезидентів та резидентів країни. Після повномасштабного вторгнення росії ціни на доставку матеріалів з-за кордону зросли. Для прикладу: доставка матеріалів з Франції в Україну в 2021 р. коштувала від 65–80 тис. грн. У 2022 р. ця доставка коштувала від 90–120 тис. грн. Вартість перевезень у 2022 р. після вторгнення зросла у 1,5 рази, якщо порівнювати з 2021 р.

Щоб пом'якшити несприятливий вплив зовнішніх загроз на діяльність підприємства в поточному бізнес-середовищі, можна запропонувати кілька кроків. Сюди входить ретельний аналіз поточного стану ринку, створення системи управління ризиками, розвиток клієнтського портфеля з постійними клієнтами, підтримка відносин з авторитетними діловими партнерами, формування резервних фондів на випадок непередбачених обставин (як-от грошові, матеріальні чи трудові проблеми), регулярно аналізуючи фінансовий стан підприємства, визначаючи ступінь негативного впливу зовнішніх факторів на результати діяльності, ведення переговорів з іноземними контрагентами, пошук нових партнерів і вихід на нові ринки, впровадження нових комп'ютерних програм і послуг.

Удосконалення в обліку реалізації готової продукції спочатку застосовуються до основних документів. Удосконалення облікових документів та ваучерних процесів необхідно здійснювати за такими напрямками: підвищення ефективності реєстрації та обробки інформації в процесі реалізації; підвищення рівня об'єктивності аналізу інформації; посилення контролю за готовою продукцією, виробничими запасами та вибуттям товарів; економія документів, ресурсів і трудових витрат на обробку документів.

**Висновки з проведеного дослідження.** За результатами дослідження встановлено, що бухгалтерський облік реалізації готової продукції в комерційній діяльності характеризується складністю, оскільки виникають проблеми з логістикою, системою нормативно-правового регулювання досліджуваної ділянки обліку, що постійно змінюється. З огляду на означуване обліковий процес реалізації готової продукції повинен бути пристосований належно до проблем та перешкод, що виникли в умовах воєнного часу.

*Abstract.* The process of selling finished products plays an important role, especially in wartime conditions, which makes it possible to provide our society with the necessary goods. With the beginning of the full-scale invasion, difficulties arose in the enterprises: the loss of the main buyers; problems with logistics regarding the delivery of both raw materials for the manufacture of products and the delivery of finished products to the buyer's warehouse, a sharp change in the cost of products, which leads to an increase in prices. The work presents information about the problems that arose in the accounting of finished products in wartime conditions and the main directions for their elimination.

*Keywords:* sale, accounting, analysis, production, wartime.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беляєва С. С. Концептуальні основи організації тимбідлінгу як інструменту сприяння комунікативним зв'язкам у колективі. *Молодий вчений*. 2019. № 1(2). С. 417–422.
2. Буткевич О. В. Облікові проблеми та аспекти запровадження стратегічного управлінського обліку на підприємствах. *Наукові перспективи*. № 12(30). 2022. С. 107–120.
3. Загороднюк О. В., Півтрак М. В., Малюга Л. М. Основні напрями підвищення якості та ефективності розробки і прийняття управлінських рішень. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 4(15). С. 94–98.
4. Кравченко О. О., Сипко М. Ю. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах зростання невизначеності. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2018/10.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/10.pdf)
5. Савченко С. М., Нікітін В. Г. Сутність та принципи стратегічного управління ефективністю діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2021/94.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/94.pdf)
6. Іонін Є. Є., Калараш А. Є. Аналіз впливу кредиторської заборгованості на забезпечення безперервності діяльності. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 3. С. 273–281.

УДК 339.564:338.1-048.78(477)

## ДИНАМІКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ЕКСПОРТЕРІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ЗАСОБАМИ АНАЛІТИЧНИХ ПІДХОДІВ

*О. Ю. Лазоренко, Ю. Б. Поповський*

*Анотація.* У статті проведено аналіз динаміки конкурентоспроможності українських експортерів на міжнародному ринку за допомогою аналітичних підходів, а саме індексу чотирьох та індексу Херфіндаля.

*Ключові слова:* конкурентоспроможність, індекс чотирьох, індекс Херфіндаля, експорт.

**Постановка проблеми.** Усе більша глобальна конкуренція в контексті виробництва і споживання товарів та послуг в Україні визначає актуальність необхідності проведення оцінки гостроти цієї конкурентної динаміки. Потік товарів та послуг з інших країн ставить перед українськими підприємствами суттєві виклики та впливає на економічне середовище країни. Аналіз та оцінка гостроти конкуренції стають ключовими аспектами для розуміння інфраструктурних, торговельних та економічних змін, що відбуваються на міжнародному ринку та їх впливу на внутрішні ринкові процеси і споживачів в Україні. З огляду на ці аспекти можна визначити оптимальні шляхи розвитку і споживання товарів та послуг в Україні, враховуючи сучасну глобалізовану конкурентну ситуацію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На важливості збереження і підвищення конкурентоспроможності українських експортерів у глобальному ринковому середовищі наголошується в низці досліджень. Дослідження останніх років вказують на те, що українські експортери стикаються з різними викликами та обмеженнями на міжнародних ринках. Однак вони також мають потенціал для розвитку та підвищення своєї конкурентоспроможності. Аналітичні підходи, як-от SWOT-аналіз, PEST-аналіз і аналіз конкурентоспроможності, допомагають визначити сильні та слабкі сторони експортерів, а також можливості та загрози на зовнішніх ринках. Питанням дослідження аналізу динаміки конкурентоспроможності займалися багато науковців, зокрема Олена Зубченко, Олександр Петренко, Ірина Кравченко, Олексій Шелест, кожен з яких є автором аналітичних звітів та досліджень, що стосуються динаміки конкурентоспроможності українських експортерів. Ці науковці та інші вчені активно долучалися до з'ясування та аналізу проблеми конкурентоспроможності українських експортерів на міжнародному ринку і розробки рекомендацій для покращення ситуації.

**Мета статті.** Аналіз динаміки конкурентоспроможності українських експортерів на міжнародному ринку з використанням аналітичних підходів спрямований на визначення ключових факторів і стратегій, які впливають на їх успіх та конкурентну перевагу і розробку рекомендацій для підвищення конкурентоспроможності українських експортерів на міжнародних ринках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасний світовий економічний ландшафт визначається постійними змінами та динамічними торговельними відносинами між країнами. У цьому контексті конкуренція на експортних ринках набуває все більшого значення. Актив-