

УДК 65.011.56:657:339.564

JEL Classification: M15; M41; L81

Курган Наталя Володимирівна

ORCID: 0000-0003-1155-6859

канд. екон. наук, доцент

доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

(Харків, Україна)

ЦИФРОВИЙ ОБЛІК ЕКСПОРТНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розвиток експортної електронної торгівлі українського малого бізнесу є національним пріоритетом. Прибутковість інтернет-магазину залежить від ступеню автоматизації управління та його інформаційного забезпечення. Українське законодавство висуває численні вимоги до ведення фінансового та податкового обліку малих підприємств. Нераціонально організований бухгалтерський облік інтернет-магазину забирає час на повторювані процеси, відволікаючи власників від стратегічних завдань. Але у разі розгортання бухгалтерського обліку у формі хмарної ERP-системи, він стає універсальною цифровою інформаційною базою, у якій дані швидко опрацьовуються, аналізуються у електронній формі і вчасно передаються керівництву. У такому випадку мале підприємство, яке здійснює експортну електронну торгівлю, отримує цифровий облік, синхронізований з усіма програмами з адміністрування та управління інтернет-магазином.

Ключові слова: електронна комерція, експорт, інтернет-магазин, ERP-система, хмарне програмне забезпечення.

DOI: 10.15276/mdt.8.3.2024.3

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Електронна торгівля є новітнім засобом сучасної комерції, що забезпечує онлайн-продажі товарів та послуг у глобальному ринковому просторі, незважаючи на фізичні кордони та відстані між продавцем та покупцем. Феномен електронної торгівлі виник завдяки суцільному впровадженню інформаційно-комунікаційних технологій у всі сфери економіки та суспільства та став каталізатором економічного розвитку як окремих бізнес-суб'єктів, так і економік країн. У 2023 р. світовий обсяг інтернет-продажів склав 6,51 трлн. дол. Очікується, що у 2024 р. купуватимуть онлайн 2 млрд. населення світу [9].

Держави всебічно спряють активізації електронної торгівлі. У 2022-2025 рр. реалізується II етап Програми ЄС EU4Digital, спрямований на зростання електронної комерції у країнах Східного партнерства (у тому числі в Україні) та інтенсифікацію їх транскордонної електронної торгівлі з ЄС шляхом розгортання сумісної логістичної платформи, цифрового транспортного коридору, електронних митниць та віртуальних складів для продажу товарів країн Східного партнерства [3].

© 2024 The Authors. This is an open access article under the CC BY license
(<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>)

З 2021 р. Міністерство цифрової трансформації України реалізує проєкт «Дія. Бізнес», в межах експортного напрямку якого на онлайн-платформі подаються актуальні дані для інформаційної підтримки експортерів (огляди світових ринків, нормативно-правові, логістичні, митні, маркетингові гайди, інструкції з використання маркетплейсів) [13]. У 2023 р. Міністерство закордонних справ України запустило цифровий сервіс Nazovni для дипломатичної, організаційної, логістичної, програмної допомоги українським товаровиробникам у розвитку експортних онлайн-продажів. Проєкт Nazovni інформує підприємства щодо техніки проведення поставок до різних країн, надає рішення для створення та адміністрування інтернет-магазину (платформа «Shop-Express»), для інтеграції з різними платіжними системами (партнер програми «Fondu»), для організації доставки до країни ЄС (партнер «Нова пошта») [27].

В умовах державного сприяння та заохочення, для українського малого бізнесу електронна торгівля – це можливість розширення клієнтської бази, економії офлайн-витрат, а також подолання географічних обмежень і виходу на закордонні ринки. Впровадження інноваційних технологічних рішень для бізнесу у сфері е-торгівлі забезпечує унікальні конкурентні переваги та майбутнє масштабування. Такі рішення необхідні не тільки системі адміністрування та управління онлайн-продажами, а й обліку – інформаційній базі такої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор. В теперішній час гостроактуальним є дослідження питань ведення українським бізнесом електронної торгівлі на зовнішніх ринках.

І. Іпполітова уточнила дефініцію, засоби та фактори е-торгівлі, проаналізувала рівень цифровізації маркетингу на українських підприємствах [20].

В. Лакіза, Р. Бала статистично описали динаміку та тенденції розвитку глобальних онлайн-продажів, внесок до них суб'єктів господарювання України [23].

Л. Смолій, В. Костюк систематизували переваги, ризики, перспективи інтернет-продажів, а також варіабельність їх частки у товарообігу держав під впливом пандемії [29].

Теорію управління електронною торгівлею розробляли Л. Гліненко, Т. Ковтун, П. Танасюк, Ю. Дайновський, Н. Ткачова, А. Новицький, О. Січкун, А. Береза, Є. Цуканов, С. Маловичко, О. Шульга. Їх наукова робота найчастіше присвячується категоріальному апарату, програмному забезпеченню для інтернет-магазинів, інструментарію цифрового маркетингу, техніці проведення онлайн-продажів та електронних платежів, загальним трендам розвитку торгівлі через Інтернет. Поза увагою вчених залишається питання цифровізованого інформаційного забезпечення для управління е-торгівлею, зорієнтованою на іноземні ринки.

Цифровий облік є також новітнім та дискусійним напрямом економічної теорії, який став затребуваним об'єктом наукових досліджень.

Використавши анкетування, експертний метод та кореляційний аналіз, D. Junias статистичним методом виявив дуже сильний прямий кореляційний зв'язок між розгортанням цифрової економіки та діджиталізацією бухгалтерського обліку [5].

К. Phornlaphatrachakorn, К. Na Kalasindhu за практичними даними 313 фірм математично довели, що цифровий облік є ключовим фактором корисності облікової інформації та ефективності стратегічних рішень, прийнятих на підставі неї [7].

М. Resende оцінив використання робочого часу працівників бухгалтерії до та після впровадження цифрового обліку та виявив збільшення продуктивності їх праці на

54,45%, а також анкетуванням встановив підвищення вмотивованості обліковців та якості їх роботи [8].

А. Whimani пояснив необхідність переосмислення методології обліку в умовах значущого росту обсягів цифрових даних та набуття програмного інструментарію їх швидкісної обробки [1].

Р. Бруханський, І. Спільник визначили напрями цифровізації бухгалтерського обліку: технологія опрацювання інформації у базах даних; методологія систематизації інформації [11].

В. Панасюк, Т. Бурденюк, Н. Мужевич обґрунтували етапи та переваги діджиталізації обліку, а також описали зміну методів облікової процедури під впливом ІТ [25].

З. Тенюх, У. Пелех класифікували за напрямками діджиталізації облікове програмне забезпечення українських підприємств [30].

У роботі Т. Королюк, О. Мазуренко подано конкретні приклади цифровізації бізнес-процесів у вітчизняних компаній, у тому числі у сфері бухгалтерського обліку [22].

Багато дослідників пов'язує подальший технічний прогрес у сфері обліку з переходом від локального софту до хмарного.

Так, на думку S. Ciubotariu, хмарні бухгалтерські системи є основною технологією, що допомагає компаніям досягти максимальної цифрової трансформації обліку. Хмарні рішення швидко інтегруються з інноваційними програмними продуктами (як наприклад, штучний інтелект) та сприяють їх розповсюдженню та популяризації [2].

У методичних рекомендаціях О. Шмигель запропоновано варіанти організації управлінського цифрового обліку із використанням хмарних технологій [31].

А. Оліференко, І. Годнюк, К. Ілляшенко, І. Орлов, С. Співак, О. Євсєєва, М. Березівська також вбачають хмарні технології пріоритетними для розвитку та вдосконалення бухгалтерського обліку.

Наукові праці з теорії цифрового обліку є узагальненими стосовно бізнесу. В українському науковому просторі наявні лише поодинокі деталізовані розробки за галузями та видами господарської діяльності, та повністю відсутні методичні рекомендації щодо впровадження цифрового обліку у вітчизняних експортерів, які ведуть електронну торгівлю на зовнішніх ринках.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Наукова спільнота та керівники підприємств пов'язують ефективність управління електронною торгівлею здебільшого з розбудовою цифрового маркетингу на базі CMS та CRM-систем. Часто важливість розгортання ERP як в теорії, так і на практиці є недооціненою, і у такому випадку бухгалтерський облік залишається недостатньо автоматизованим, через що обтяжує інтернет-бізнес зайвими складними процесами, забираючи час на повторювані трудомісткі дії.

Новітність даної статті зумовлена тим, що дослідження виконане на перетині двох наукових проблематик – е-торгівлі та цифрового обліку, які є розрізненими об'єктами сучасного наукового пошуку. Теоретичним підґрунтям роботи є гіпотеза, що функціонально тільки цифровий облік відповідає інформаційним запитам торговельного інтернет-бізнесу у реаліях цифрової економіки; можливостей частково автоматизованого обліку недостатньо. ERP-системи – програмне рішення для ведення цифрового обліку. Для малого підприємства, основною діяльністю якого є міжнародна

електронна торгівля, актуальними та затребуваними є рекомендації щодо функцій та технічних можливостей ERP-систем, їх придатності до обміну даними з CMS, CRM, зовнішніми сервісами, щодо порядку взаємодії ERP з іншим софтом інтернет-магазину, а також щодо наявних на ринку України пропозицій ERP для малого бізнесу.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Метою дослідження є розробка методичних рекомендацій щодо формування цифрового обліку на малих підприємствах України, які здійснюють електронну торгівлю на зовнішніх ринках.

Досягнення мети вбачається шляхом послідовного вирішення завдань:

1. описати обставини, які впливають на вибір організаційно-правової форми господарювання у сфері електронної торгівлі; аргументувати, що міжнародні онлайн-продажі раціональніше вести у статусі юридичної особи, а не приватного підприємця;
2. обґрунтувати, що обов'язковий бухгалтерський облік підприємства має бути не ускладненням для ведення бізнесу, а базисом якісного інформаційного забезпечення для ефективного управління; для цього облік слід організувати як цифровий;
3. розробити модель цифровізації управління експортоорієнтованим інтернет-магазином та відповідного обліково-аналітичного забезпечення; сформулювати функції компонентів такого управління та техніко-функціональні вимоги до них для цілей максимізації прибутковості, рентабельності та конкурентоздатності інтернет-магазину;
4. запропонувати варіанти хмарних систем CMS, CRM, ERP для малого підприємства, яке здійснює електронну торгівлю на зовнішніх ринках, із дотриманням принципу економії ресурсів.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державні ініціативи з розвитку експортної електронної торгівлі [13; 27] у першу чергу адресовані суб'єктам малого бізнесу, оскільки станом на 2020 р. в Україні 95,2% підприємств є малими [12] за критеріями Закону № 996, маючи персоналу до 50 осіб, річний чистий дохід від продажів до 8 млн. євро, активів вартістю до 4 млн. євро [14].

В Україні термінологію сфери електронної комерції роз'яснено у Законі № 675 [16]. Електронна комерція трактується як відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-комунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [16]. Різновидом електронної комерції визначено електронну торгівлю – господарську діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-комунікаційних систем [16]. Засобом для представлення або реалізації товару (послуги, роботи) шляхом вчинення електронного правочину є інтернет-магазин [16].

Е-торгівля як вид е-комерції має такі характеристики: для обміну інформацією використовуються Інтернет, телефонія або електронні мережі; побудова ділових відносин та організація господарських процесів здійснюються віртуально із використанням цифрових даних; продаж та доставку товарів забезпечує Інтернет [11].

За даними платформи Statista, у 2021 р. український ринок е-торгівлі становив 2818,63 млн. дол., збільшившись на 27,7% та значно перевищивши світовий темп зростання у 15% [9]. Через військові дії у 2022 р. обсяги е-торгівлі скоротилися у 7,8 разів, але у 2023 р. стрімко відновили ріст, збільшившись у 2,5 рази (табл. 1).

Таблиця 1 – Обсяги електронної торгівлі українських суб'єктів господарської діяльності

Показники, млн. дол.	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024 прогноз
Дохід від електронної торгівлі, у тому числі від онлайн-продажів:	1300,65	1564,23	2206,97	2818,63	361,51	909	1755,45
- електроніки	395,2	465,8	623,4	743,9	62,7	132,8	248,3
- засобів краси та догляду	154	184,5	228	278,8	28,35	95,01	184,4
- продуктів харчування	315,13	407,01	653	939,7	154,18	412,05	834,8
- одягу та взуття	139,8	166,4	269,2	314	40,89	86,11	155,9
- інших товарів	296,52	340,52	433,37	542,23	75,39	183,03	332,05

Джерело: розроблено автором з використанням [9]

На підставі даних I півріччя 2024 р. очікується річний обсяг українських онлайн-продажів у 1755,45 млн. грн. [9]. Отже, е-торгівля України відновилася та розвивається. Щодо її структури, найбільший попит мають товари для особистого використання (продукти харчування, напої, електроніка, побутова техніка, одяг, взуття, засоби догляду та краси), тобто переважають роздрібні продажі фізичним особам. При цьому ведення е-торгівлі переважно оформлюють організаційно-правовою формою ФОП (фізична особа-підприємець) або ТОВ (товариство з обмеженою відповідальністю) [13], що пояснюється відмінностями господарського та податкового законодавства України.

Перевагою ТОВ перед ФОП є можливість ведення спільного бізнесу кількох засновників, частки яких прописані у Статуті. Крім того, ліміт річної виручки малого підприємства – 8 млн. євро, а максимально дозволений дохід ФОП набагато менший – 134,5 тис. євро для 2 групи, 188,3 тис. євро для 3 групи (станом на липень 2024 р.).

Однак ФОП мають мінімально можливе податкове навантаження, застосовуючи спрощену систему оподаткування 2 або 3 групи. ТОВ сплачують більші обсяги податків, а також зобов'язані вести фінансовий облік за національними або міжнародними стандартами та подавати фінансову звітність державним органам. ФОП на єдиному податку звітує фіскальній службі виключно про отримані доходи, порівнюючи їх з мінімально дозволеним для його групи річним обсягом виручки. ТОВ всебічно та детально звітує про всі доходи, витрати, прибутки та збитки. ФОП може працювати без найманих робітників, самостійно керуючи інтернет-магазином, натомість юридична особа повинна мати штат працівників, повно і правильно обліковувати їх заробітну плату, перераховувати відповідні податки та збори.

У табл. 2 скомпоновано різноаспектні вимоги української держави до техніки проведення, оподаткування та обліку експортних електронних продажів малих підприємств. В Україні малі підприємства зобов'язані виконувати достатньо об'ємні та складні вимоги податкового та облікового законодавства, через що мають утримувати у штаті фахівця для виписки та отримання електронних податкових накладних, нарахування та виплати заробітної плати, суцільного документування та внесення до облікової бази усіх господарських операцій, перевірки бухгалтерських проводок та облікових регістрів, коректного нарахування доходів, витрат та визначення прибутків (збитків), підготовки фінансової звітності, складання податкових декларацій (з ПДВ, податку на прибуток).

Таблиця 2 – Вимоги законодавства України до здійснення малими підприємствами експортної електронної торгівлі

Законодавчі сфери	Вимоги до електронної торгівлі на експорт
Господарське законодавство	Дотримання Цивільного, Господарського кодексів, а також законодавства України щодо порядку ведення електронної комерції, у тому числі електронної торгівлі (Закон № 675 [16]). Якщо стороною електронного правочину є іноземна фізична або юридична особа, норми Закону № 675 [16] застосовуються з урахуванням положень Закону № 2709 [18].
Зовнішнь-економічне законодавство	У загальному випадку для продажу товару нерезиденту необхідно укласти контракт у письмовій [21] або електронній формі (ст. 6 Закону № 969 [17]). Контракт не потрібен для продажів товарів, які купляться для особистого, домашнього, сімейного використання (ст. 2 Конвенції ООН 1980 р. [21]). У таких випадках електронний договір вбачається укладеним шляхом виставлення оферти продавцем та її прийняття (акцепту) покупцем (ст. 11 Закону № 675 [16]). Акцепт здійснюється шляхом вчинення дій, які за роз'ясненням продавця вбачаються прийняттям оферти (у разі оплати за виставленим інвойсом електронний договір є укладеним).
Валютне законодавство	Заборонено отримувати платежі через платіжні системи без задіяння банківських рахунків продавця (ст. 7 Закону № 2473 [15]). Оплати легально приймати у такі способи: 1) отримання переказу від іноземного покупця на валютний ІВАН-рахунок в українському банку за реквізитами інвойсу; 2) отримання на електронний гаманець оплати у електронних грошах, емітенти яких акредитовані в Україні, з обов'язковою конвертацією е-грошей на безготівкові гроші на банківському рахунку; 3) отримання валютної або гривневої виручки на банківський рахунок від фінансового посередника, який за договором інтернет-еквайрингу приймає оплати від іноземних покупців у зручний для них спосіб.
Митне законодавство	Товари, що пересилаються за кордон, підлягають митному декларуванню, якщо їхня митна вартість перевищує гривневий еквівалент 150 євро (за курсом Національного банку України на дату митного оформлення) [26].
Податкове законодавство	Підприємства - платники ПДВ за експортними інтернет-продажами, що перевищують 150 євро та підлягають митному декларуванню, виписують електронні податкові накладні на дату фактичного перетину митного кордону України, із застосуванням пільгової ставки ПДВ 0%. При використанні оплати шляхом інтернет-еквайрингу продавець має використовувати програмний реєстратор касових операцій (ПРРО) та виписувати фіскальні чеки на усі продажі нерезидентам на дати отримання коштів. У фіскальних чеках на продаж товарів вартістю менше за 150 євро вказується літерне позначення ПДВ "Операції, що не є об'єктом оподаткування"; більше 150 євро – у чеку вказують "Ставка ПДВ 0%". Виписані продавцем електронні податкові накладні є підставою для складання електронної Декларації з ПДВ.
Облікове законодавство	Малі підприємства України зобов'язані: 1) вести фінансовий облік із використанням НП(с)БО або МСФЗ, Плану рахунків методом подвійного запису; 2) складати електронну фінансову звітність та подавати її державним органам (Закон № 996 [14]). Комп'ютеризований фінансовий облік ведеться у локальних або хмарних інформаційних базах з програмною підтримкою спеціалізованого софту. Окрім фінансової звітності до Державної служби статистики подається статистична звітність.

Джерело: розроблено автором

При цьому фінансовий облік ведеться із використанням локальних (наприклад, "MASTER: Бухгалтерія", "BAS Бухгалтерія") або хмарних ("Облік Saas", "Dilovod", "BookKeeper", "БухСофт") бухгалтерських програм, а податковий облік потребує використання Електронного кабінету платника податків та нерідко додаткових програм для накладання цифрових підписів та онлайн-звітування державним органам ("М.Е.Док", "Webzvit"). Фінансовий облік експорту виконується у валюті платежу та національній валюті, з переоцінкою монетарних статей на дату погашення заборгованості та дату балансу, з визначенням позитивних і від'ємних курсових різниць; нараховані у фінансовому обліку доходи та витрати беруть у податковому обліку до розрахунку податку на прибуток. Окрім державно обов'язкових фінансового та податкового обліку за необхідності можна вести внутрішній управлінський облік, в площині якого застосовувати інструментарій оптимізації витрат, бюджетування, виявляти резерви збільшення прибутку тощо. З огляду на описаний обсяг облікових робіт, залежно від специфіки та масштабів е-торгівлі малим підприємствам може знадобитися не один фахівець, а повноцінний бухгалтерський підрозділ.

Наведені факти пояснюють причини, через які український бізнес нерідко вдається до господарювання не у формі єдиної юридичної особи, а як множина ФОП, від імені яких виконуються онлайн-продажі. Бонусом стає оптимізація оподаткування та мінімізація обсягу облікових робіт, але натомість виникають коштовні помилки управління через нехтування організацією інформаційного забезпечення. Розрізненість даних щодо виручки окремих ФОП, відсутність систематичної обліково-аналітичної роботи з оптимізації доходів та витрат призводять до нераціональних керівних рішень та фінансових втрат. Іншим значущим аргументом на користь оформлення юридичної особи є інвестиції: для прийняття рішення про фінансування потенційні інвестори аналізують фінансову звітність компанії, яка відсутня у приватного підприємця. Засобом захисту інтересів інвестора може стати передача йому частки у статутному фонді товариства; у ФОП подібний варіант не застосовний. Крім того, експортна е-торгівля висуває суворіші вимоги до продавців, ніж внутрішня. Закордонні покупці звикли ідентифікувати товар з певним брендом, цікавитися його історією та не схильні до спонтанної купівлі у сумнівних фізичних осіб. Іноземні компанії воліють робити бізнес з юридичними особами, що мають репутацію та несуть відповідальність, а не з приватними підприємцями. Тому для успішного просування на світових ринках, масштабування е-торгівлі, переходу від роздрібних продажів до оптових українські суб'єкти господарювання мають цілеспрямовано формувати свій імідж та бренд, що можливо тільки за організаційно-правової форми юридичної особи.

Найбільш функціональним та розповсюдженим способом ведення електронної торгівлі є створення власного інтернет-магазину. Альтернативою є використання для онлайн-продажів маркетплейсів (наприклад, eBay, Amazon, Etsy – США; Rakuten – Японія; AliExpress, Taobao – Китай; Rozetka, Bigl, Prom – Україна) або соціальних мереж (наприклад, Instagram, Facebook, Tik-Tok, Pinterest). Зазвичай, онлайн-продажі започатковують у соціальних мережах та маркетплейсах, а в разі успіху розвивають бізнес, відкриваючи інтернет-магазин [27]. Суб'єктом даного дослідження обрано малі підприємства України, які здійснюють міжнародну е-торгівлю саме на базі власних інтернет-магазинів.

Інтернет-магазин являє собою веб-сайт, де візуалізовано товарний асортимент, що пропонується покупцеві, та цифровізовано весь процес купівлі – наповнення віртуального кошика обраними товарами, чат-зв'язок з менеджером-консультантом,

формування замовлення з обранням способів оплати та доставки, проведення онлайн-платежу з банківської картки або електронними грошима, відстеження усіх етапів виконання замовлення продавцем, надання відгуку клієнта.

Обов'язковим компонентом для роботи інтернет-магазину є CMS – Content Management System, система управління контентом. Це програмний продукт для адміністрування сайту, який дозволяє генерувати та управляти його інформаційним наповненням без необхідності програмування. CMS забезпечує функціональність сайту інтернет-магазину та повністю інтегрована з ним. Ряд конструкторів сайтів (наприклад, Shopify, Wix, BigCommerce, Squarespace) мають вбудований функціонал електронної комерції, що може виконувати функції CMS. Однак окрема CMS-система містить значно ширший та ефективніший інструментарій генерування затребуваного контенту. У 2023 р. для створення та адміністрування українських інтернет-магазинів найчастіше використовувалися такі CMS: "PrestaShop", "Joomla!", "OpenCart", "WordPress", "MODX", "Magento" [28].

Для функціонування інтернет-магазину достатньо його безпосереднього сайту та програми керування його вмістом, тому частка приватних підприємців обмежується цим софтом. Вбачаємо, що для успішного виходу на міжнародний ринок електронної торгівлі юридична особа потребує ще дві системи – CRM та ERP.

На відміну від CMS, система CRM (Customer Relationship Management, управління відносинами з клієнтами) не є критичною для функціонування інтернет-магазину, але дозволяє значуще покращувати взаємодії з клієнтами, визначати їх потреби, підвищувати якість обслуговування, сприяючи росту обсягу та прибутковості продажів. CRM є інструментом заохочення покупців до додаткових або майбутніх покупок. Вона надає можливість не завершувати взаємодію з клієнтами одноразовими онлайн-продажами, а просувати покупців по маркетинговій воронці, пропонуючи їм наступні товари та послуги на базі автоматизованого детального дослідження їх сфери інтересів, історії замовлень та потенційного попиту. У 2023 р. для управління клієнтською базою та ефективного маркетингу малий бізнес України найчастіше використовував наступні CRM: "Sales Drive", "Asteril", "RemOnline", "KeyCRM", "One Box", "KeepinCRM", "Pipedrive", "LP-CRM", "TradeEvo" [32].

Розробники CMS-систем вбудовують до них обмежений функціонал CRM – базові функції керування обліковими записами клієнтів, історією їх замовлень; базові маркетингові інструменти (знижки, інтеграція з соціальними мережами); обмежений набір звітів щодо продажів та ефективності маркетингових акцій. CMS першочергово призначена для керування контентом та сайтом, тож це другорядні, а тому мінімізовані можливості. Натомість CRM повністю орієнтована на управління взаємовідносинами з клієнтами, покращення їх обслуговування та максимізацію попиту, тому має набагато ширший за CMS функціонал – наприклад, деталізація профілів та сегментація клієнтів, автоматизація email-маркетингу, глибока аналітика та формування бази знань щодо клієнтів, їх ринкової поведінки, лояльності, вподобань, взаємодії з ними тощо. Тому CMS та CRM системи мають працювати спільно, щоб забезпечити повний спектр можливостей для цифрового управління інтернет-магазином.

За даними компанії "Horoshop", у 2023 р. 83,7% власників українських інтернет-магазинів використовували CRM-системи. Натомість 5,3% користувалися обліковими програмами із вбудованими елементами CRM (наприклад, "Торгсофт", "Діловод"), 6,8% застосовували для маркетингу технічні можливості CMS-систем, 2,3% опрацьовували онлайн-замовлення у Excel, а 1,9% взагалі не мали програмного

забезпечення для управління клієнтською базою [32]. Найбільш затребуваною у 2023 р. стали CRM "Sales Drive" (38,3% CRM-користувачів) та "KeyCRM" (21%) [32].

Якщо необхідність CRM усвідомлює більше 80% власників інтернет-магазинів, то ERP-рішення малим бізнесом, у тому числі сфери електронної торгівлі, недооцінені. У країнах ЄС впровадження ERP-систем серед великих підприємств складає 81%, а серед малих і середніх – тільки 28% [4]. Загалом малий бізнес схильний розцінювати ведення бухгалтерського обліку як прикрі зобов'язання перед державою. Тому для його автоматизації найбільшим попитом користуються економні програмні рішення з обмеженим функціоналом, який зводиться до відображення в інформаційній базі господарських операцій методом подвійного запису, їх документального оформлення, підготовки та подання електронної фінансової і податкової звітності.

Малі підприємства найчастіше обирають хмарні міні-бухгалтерії ("Dilovod", "BookKeeper", "Інфо-бухгалтер") з обмеженим стандартним набором бухгалтерських проводок та документів. Ці програми дозволяють вести нескладний та достатньо формальний фінансовий облік за НП(с)БО та експортувати дані до софту для електронного звітування держаним органам ("М.Е.Док", "Webzvit", "Taxer"). Також на малих підприємствах використовуються комплексні бухгалтерські програмні рішення, що містять набагато ширші можливості фінансового, податкового та управлінського обліку ("Master: Бухгалтерія", "Облік Saas", "jSolutions"). Комплексні облікові програми дозволяють формувати більш інформативну для керівництва базу даних, бо адресовані, на відміну від міні-бухгалтерій, першочергово внутрішнім користувачам. Однак такі програми не перспективні для бізнесу, що розвивається. Тільки програмні ERP-рішення завдяки модульній архітектурі є адаптованими, гнучкими та масштабованими, придатні до синхронізації та інтеграції з будь-якими сучасними сервісами та програмами.

ERP-система є програмним продуктом, що реалізує стратегію ERP – Enterprise Resource Planning, тобто збалансоване управління ресурсами підприємства. Програми ERP мають модульну архітектуру (фінансовий, виробничий, логістичний модулі; управління персоналом, управління запасами, інші), що дозволяє підключати тільки необхідні модулі з наявних. За обліковими функціями елементи модулів умовно складають три площини – фінансовий, податковий та управлінський облік, які опрацьовують єдиний потік даних, але формують вихідну звітну інформацію різного цільового призначення. Фінансовий облік забезпечує суцільну реєстрацію у базі даних усіх бізнес-операцій, накопичення і обробку масивів облікової інформації методом подвійного запису із дотриманням бухгалтерських стандартів, підготовку державно регламентованої фінансової звітності. У сфері податкового обліку обробляються дані щодо нарахування та оплати податків, зборів, різних платежів на користь держави, із складанням та поданням електронних податкових декларацій та звітів. Елементи модулів ERP, не задіяні у веденні фінансового та податкового обліку, можна умовно об'єднати площиною внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, зусилля якого спрямовані на оптимізацію використання ресурсів, економію витрат, виявлення інших резервів збільшення прибутковості та рентабельності бізнесу.

Отже, ERP-система здатна повністю забезпечити малому підприємству, що провадить експортну електронну торгівлю, дотримання вимог облікового, податкового, митного законодавства, пояснені у табл. 2. Крім того, масштабованість ERP-систем дозволяє активувувати додаткові модулі, розширюючи функціонал обліково-аналітичної та управлінської роботи у програмі. Звернімо увагу, що одним з модулів ERP може бути CRM, якщо вона відсутня у підприємства як окремих софт.

Ефективність інтернет-магазину безпосередньо залежить від повноти його автоматизації – взаємодія з клієнтами, інтеграції з платіжними системами, соціальними мережами, маркетплейсами, логістичними, рекламними та транспортними компаніями та інші адміністративно-управлінські завдання виконуються у автоматичному або напівавтоматичному режимах. Безперечно, обліково-аналітична робота також має бути максимально автоматизована.

Нехтування організацією обліково-аналітичного забезпечення, звуження його до рівня міні-бухгалтерій матиме значущий негативний вплив на перспективи розвитку інтернет-магазину, особливо у разі спроби виходу на міжнародний ринок. Якщо власники інтернет-магазину сприйматимуть бухгалтерський облік виключно як зобов'язання перед державою і будуть вести його з використанням програм з формальним спрощеним функціоналом, то вони постійно відволікатимуться на рутинні трудомісткі процеси, втрачатимуть час на ручне внесення даних до таких програм замість виконання стратегічних завдань, які дійсно підвищують прибутки та ефективність бізнесу. І навпаки, якщо буде розгорнуто ERP-систему, то бухгалтерський облік органічно вбудується до цифровізованого управління інтернет-магазином, і прийме на себе широкий спектр автоматизованих обліково-аналітичних функцій; у такому випадку облік можна ідентифікувати як цифровий (digital accounting).

Щоб пояснити зміст цифрового обліку та його відмінності, на рис. 1 схематично зображено еволюцію цифровізації бухгалтерського обліку.



Рисунок 1 – Еволюція цифрового обліку шляхом поетапної імплементації інформаційно-комунікаційних технологій

Джерело: розроблено автором з використанням [11; 30]

Під час хронологічної змінюваності етапів від 1 до 3 інформаційні технології докорінно модифікували документацію, інструментарій та комунікації обліку. На підсумковому 4 етапі облік стає цілковито цифровим, являючи собою віртуальну інформаційну базу щодо усіх бізнес-процесів підприємства, інтегровану з іншими необхідними для управління програмами та сервісами (рис. 1). Етапи 2–3 відповідають використанню міні-бухгалтерій та комплексних облікових програм; етап 4 – це ERP, синхронізована з іншими елементами автоматизації бізнес-процесів.

Відмінністю бухгалтерського обліку є масиви повторюваних даних, тому в умовах бурхливого розвитку ІТ його автоматизація була неминуча та мала незворотний характер. Сучасний апгрейд обліку вперше спрогнозував ще у 1992 р. Хендріксен Е.С.: "на зміну бухгалтерським регістрам придуть бази даних ... користувачі отримають миттєвий доступ до облікової інформації будь-якого рівня узагальнення, а також можливість визначати і модифікувати формати візуалізації даних" [31].

Поняття цифрового обліку не має офіційного тлумачення. Науковці [11; 22; 25; 30; 31] застосовують його для опису такого стану бухгалтерського обліку, коли усі дані щодо господарювання вносяться до інформаційної бази як комплекс реквізитів, тобто в цифровій формі у двійковій системі, та надалі придатні до машинної обробки, аналітики, зберігання та передачі з метою оптимізації ресурсів підприємства, росту прибутковості та ефективності його діяльності. Перевагою цифрового обліку є швидкість та точність опрацювання електронних даних, ефективний інструментарій звірки та аналітики. У теперішній час триває процес розвитку цифрового обліку, який апробує та вбирає ІТ-інновації (наприклад, хмарні технології, блокчейн, нейромережі).

У разі розбудови на малому підприємстві, яке здійснює міжнародну е-торгівлю, цифрового обліку, він стає інформаційним ядром для управління. На рис. 2 проілюстровано синхронізацію веб-сайту інтернет-магазину, систем CMS, CRM та ERP, а також їх інтеграцію з зовнішніми сервісами та програмами.

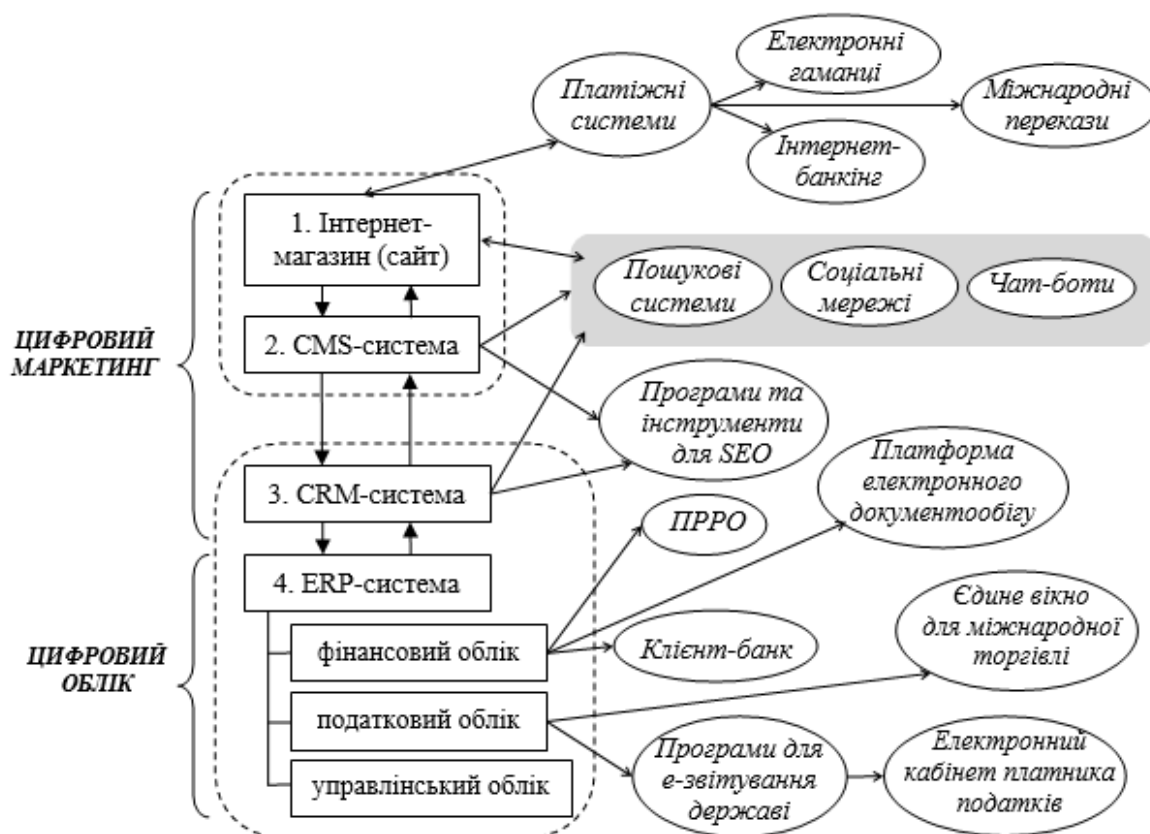


Рисунок 2 – Взаємодія та інтеграція компонентів цифрового управління експортоорієнтованим інтернет-магазином

Джерело: розроблено автором

На рис. 2 сайт об'єднано у спільному блоці із CMS-системою, бо вона є його технологічним доповненням для цілей адміністрування. CRM та ERP системи поєднані у спільний блок, так як CRM може бути одним з вбудованих модулів ERP, або окремою програмою, яку щільно синхронізовано з ERP.

CMS та CRM обов'язково інтегруються з сервісами та інструментами пошукової оптимізації (SEO, Search Engine Optimization) для підвищення позиції сайту інтернет-магазину у результатах видачі пошукових систем (рис. 2). SEO-програми виконують пошук ключових слів і фраз для просування інтернет-магазину ("SEMrush", "Ahrefs", "Google Keyword Planner", "Ubersuggest"), оптимізацію контенту і підвищення його привабливості для пошукових систем ("Yoast SEO", "Grammarly", "Clearscope, Surfer SEO"), відстежують трафік, конверсії, кліки, поведінку користувачів на сайті ("Google Analytics", "Matomo"), аналіз покликань ("Monitor Backlinks") тощо.

ERP-система має інтегруватися з програмними продуктами, що забезпечують обмін даними та електронний документообіг з контрагентами (платформа електронного документообігу), банківськими установами (клієнт-банк), митними органами ("Єдине вікно для міжнародної торгівлі"), Державною податковою службою ("Електронний кабінет платника податків, софт для е-звітуння – наприклад, "М.Е.Док") – рис. 2.

У табл. 3 детально охарактеризовано функції та техніко-функціональні вимоги до запропонованих компонентів цифровізації управління експортоорієнтованого інтернет-магазину, що має організаційно-правову форму малого підприємства.

Таблиця 3 – Компоненти цифровізації управління малим підприємством, основною діяльністю якого є міжнародна електронна торгівля

Компонент	Функції компоненту	Вимоги до компоненту
1. Сайт інтернет-магазину	Віртуальна вітрина: брендинг (фірмові кольори, логотип, шрифти) для створення єдиного стилю продавця; візуалізація товарів, пошук та порівняння товарів; оформлення замовлень з використанням особистого кабінету, калькулятора вартості доставки та кошика покупця; прийом онлайн-оплат або надання рахунку на оплату; зворотній зв'язок з покупцями	Високошвидкісний хостинг, мультимовність, мультивалютність, інтеграція з платіжними системами, адаптивність до технічних пристроїв, інтеграція зі сторонніми сервісами; конфіденційність даних
2. CMS-система	Адміністрування інтернет-магазину: розміщення, редагування, управління контентом (додавання, редагування, видалення товарів; управління категоріями, атрибутами, варіантами товарів); відстеження, обробка, управління статусами замовлень; реєстрація, авторизація, керування профілями користувачів; актуалізація цін; налаштування дисконтних програм, акцій, промокодів, знижок та бонусів; формування та обробка клієнтської бази; проведення SEO-оптимізації; аналіз поведінки клієнтів, генерація звітів з продажу, відстеження ефективності маркетингових кампаній	Синхронізація з ERP та CRM системами; інтеграція зі сторонніми сервісами (платіжними системами, соціальними мережами, маркетплейсами, логістичними компаніями); наявність фільтрів пошуку, системи сповіщень клієнтів та менеджерів, інструментів для проведення SEO-оптимізації, акцій, знижок, створення купонів
3. CRM-система	Управління відносинами з клієнтами: оперативне обслуговування та підтримка клієнтів (прийом замовлень, продаж товарів із документальним	Суцільне оцифрування даних про клієнтів; синхронізація з ERP та CMS системами;

	оформленням, організація відправки та доставки товарів; відслідковування статусу замовлень клієнтів та товаро-транспортних накладних, підтримка комунікації з клієнтами через чат-боти, соціальні мережі); управління клієнтською базою (збереження і опрацювання даних про клієнтів, їх історію покупок, поведінку для кращого розуміння потреб клієнтів та персоналізації пропозицій); автоматизація маркетингу (проведення маркетингових онлайн-кампаній, email-розсилки, інші активності, спрямовані на збільшення продажів та покращення клієнтського досвіду); сегментація клієнтів за різними ознаками (за історією покупок, географічним розташуванням, поведінкою на сайті) та створення цільових кампаній для кожної групи; розробка і реалізація маркетингових стратегій просування товарів на підставі аналізу даних про клієнтів та продажі	авторозподілення замовлень між менеджерами; автоматизація call-центру; інтеграція з чат-ботами та SMS-сервісами; можливість запуску email-розсилки; синхронізація з дисконтними, бонусними, накопичувальними картками; можливість підключення комп'ютерного обладнання; інструменти для аналізу даних щодо вподобань клієнтів та споживацьких трендів; забезпечення захисту особистих даних клієнтів; масштабованість у відповідності до росту обсягу даних
4. ERP-система	<p>1. Ведення фінансового обліку: документальне оформлення усіх господарських операцій, облік складу, облік розрахунків з покупцями і постачальниками, облік фінансів та оплат, контроль заборгованостей, облік робочого часу персоналу, нарахування і виплата заробітної плати, подання фінансової, статистичної звітності державним органам</p> <p>2. Ведення податкового обліку: створення і фіскалізація чеків ПРРО, електронне адміністрування ПДВ, розрахунки з митними органами за експортними операціями, подання звітів щодо ЄСВ, ПДФО, військового збору, декларування податку на прибуток, ПДВ, акцизного податку</p> <p>3. Ведення управлінського обліку (управління ресурсами підприємства): відстеження витрат на доставку і зберігання запасів, контроль та оптимізація товарних залишків, мінімізація витрат на їх зберігання, виявлення збиткових товарів, оптимізація структури асортименту, планування і контроль продажів та руху грошових коштів, виявлення резервів мінімізації витрат, економічне обґрунтування маркетингових стратегій</p>	Інтеграція та синхронізація з інтернет-магазином (CMS) та CRM-системою; інтеграція з платіжними системами та ПРРО; інтеграція з державними сервісами подання електронної фінансової, податкової та статистичної звітності з цифровими підписами; модульна структура; відповідність діючому законодавству України; електронний документообіг з банківськими установами, платіжними системи, контрагентами, державними органами; цифровізація фінансів та звітності; адаптивність до технічних пристроїв; масштабованість; мультивалютність; безпека даних

Джерело: розроблено автором

За даними дослідження Panorama Consulting Group (США), у 2022 р. 65% діючих ERP є хмарними, а 35% – локальними [6]. Перевага переходить до хмарних ERP, які є зручними і мобільними у користуванні завдяки адаптивності до будь-яких пристроїв, мають цілодобову технічну підтримку та вчасні оновлення від вендора, забезпечують аналітику в режимі реального часу завдяки безупинній онлайн-синхронізації з Інтернет-

ресурсами та сервісами. Хмарні ERP більш економічні для компаній при розгортанні та масштабуванні. Впровадження хмарної ERP не потребує витрат на утримання та технічне обслуговування стаціонарного устаткування, який заміняє оренда хмарного серверу. Підключення додаткових модулів до локальної ERP вимагає індивідуальних технічних рішень, тобто суттєвих фінансових витрат та роботи фахівців. Натомість масштабування хмарної ERP є легким і швидкісним, оскільки потребує тільки оренди додаткових програмних ресурсів у вендора.

Причинами вибору локального рішення у 2022 р. стали такі побоювання керівництва щодо хмарних ERP: ризик порушення безпеки – 34,7%, ризик втрати даних – 16,3%, проблеми підключення – 16,3%, необізнаність щодо пропозицій хмарних ERP – 14,3% [6]. З особливою обережністю ставляться до розміщення фінансових даних у хмарі великі компанії. Розміри їх бізнесу дозволяють розгортати ERP з індивідуальними параметрами на замовлення та зберігати їх на всебічно захищених локальних серверах. Натомість 93% малих та середніх підприємств обирають хмарні ERP [6], не маючи необхідності подібного прискіпливого захисту конфіденційності. Крім того, вендори піклуються про безпеку хмарної інфраструктури та даних клієнтів, витрачаючи на кіберзахист і резервне копіювання набагато більше коштів, ніж це може дозволити собі малий бізнес.

Розгортання й адміністрування локальних CRM та ERP-систем вимагає глибоких знань з програмування та системного аналізу. Малому підприємству раціональніше обрати хмарні CRM та ERP, які є технічно відлагодженими та вчасно оновлюються. З огляду на специфіку е-продажів, важливою є можливість цілодобового оперативного доступу до хмарних рішень з будь-яких пристроїв та локацій.

Таким чином, вбачається, що для управління експортоорієнтованим інтернет-магазином малому підприємству доцільно мати хмарні системи CMS, CRM, ERP, які синхронізовані між собою (рис. 2) та мають функціонал, охарактеризований у табл. 3.

В Україні на ринку ERP користуються попитом наступні програмні продукти, які повністю адаптовано до вимог діючого податкового і облікового законодавства: "Microsoft Dynamics 365 Business Central", "Self-ERP", "SyteLine", "BAS ERP", "SAP", "Парус ERP", "Microsoft Dynamics AX", "DeloPro", "Галактика ERP", "Oracle E-Business Suit", "IT-Enterprise" [24]. Оскільки "Парус ERP" та "Галактика ERP" пропонуються виключно як локальні програмні рішення, вони не підходять для інтернет-магазину. Усі інші зазначені ERP мають хмарні версії. Але "SAP", "Microsoft Dynamics AX", "Oracle E-Business Suit", "IT-Enterprise" адресовані великим та середнім компаніям, тому мають занадто складний та деталізований функціонал для малого бізнесу, а вартість їх підписок зависока.

Рекомендуємо малим підприємствам до впровадження обирати хмарну ERP-систему з наступних: "Microsoft Dynamics 365 Business Central", "BAS ERP", "SyteLine", "Self-ERP". Усі вони налагоджені до вимог законодавства України, за функціоналом відповідають вимогам інтернет-магазину (табл. 3), синхронізуються з CMS, CRM та інтегруються з зовнішніми сервісами через вбудовані додатки та API-протоколи, апробовані вітчизняними користувачами.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом. У статті подано факти важливості для України розвитку електронної торгівлі та її виходу на світові ринки. Обґрунтовано доцільність організаційно-правового оформлення міжнародного інтернет-магазину як юридичної особи. Систематизовано законодавчі вимоги до ведення е-торгівлі малим підприємством. Доведено, що організований у формі ERP-рішення облік ідентифікується як цифровий.

У свою чергу, тільки цифровий облік є достатнім та повним обліково-аналітичним забезпеченням для керівництва торгівельним інтернет-бізнесом. Розроблено модель взаємодії веб-сайту, CMS, CRM, ERP систем експортоорієнтованого інтернет-магазину між собою та з зовнішніми сервісами та програмами. Запропоновано перелік необхідних функцій та характеристик сайту інтернет-магазину, систем CMS, CRM та ERP як компонентів цифровізованого управління міжнародною е-торгівлею малого підприємства. Пояснено переваги розгортання хмарної ERP-системи для ведення цифрового обліку інтернет-магазину. Подано актуальні на 2024 р. варіанти хмарних ERP-систем для малих підприємств, що ведуть електронну торгівлю на зовнішніх ринках через інтернет-магазини.

Подальший розвиток інтернет-торгівлі пов'язаний з використанням штучного інтелекту для омніканального маркетингу, технологій доповненої реальності для 3D-візуалізації інтерактивних продуктів на сайтах. Залучення інноваційних технологій до CMS та CRM систем інтернет-магазинів ставить нові вимоги та виклики перед ERP, тобто цифровим обліком. Окресленій проблематиці вбачається присвятити подальші дослідження обліково-аналітичного забезпечення управління електронною комерцією.

1. Bhimani, A. (2020). Digital data and management accounting: why we need to rethink research methods. *Journal of Management Control*, 31, pp. 9–23. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00187-020-00295-z>.
2. Ciubotariu, S. (2020). Cloud Accounting Current Fort of Manifestation of Digital Accounting. *European Journal of Accounting, Finance & Business*. Volume XXII/ 2020, Issue (XXII). DOI:10.4316/EJAFB.2020.818.
3. EU4Digital EC: офіційний сайт. URL: <https://eufordigital.eu/uk/thematic-area/etrade> (дата звернення 08.07.2024).
4. Finance 2025: How to maximize value from ERP transformation: Viewpoint. URL: https://viewpoint.pwc.com/dt/us/en/pwc/podcasts/podcasts_US/Finance_2025_How_to_maximize.htm (дата звернення 18.07.2024).
5. Junias, D. T. S., Lasfeto, D. B., Naiola, F. N., & Malelak, E. M. (2024). The Relationship of Digital Accounting and Digital Economics in Information Technology Transformation. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*. Vol. 6, Iss. 1, pp. 166-170. DOI: <https://doi.org/10.37034/infv6i1.827>
6. Panorama Consulting Group. The 2022 ERP Report. URL: <https://f.hubspotusercontent40.net/hubfs/4439340/The%202022%20ERP%20Report%20-%20Panorama%20Consulting%20Group.pdf> (дата звернення 19.07.2024).
7. Phornlaphatrachacorn, K., Na Kalasindhu, K. (2021). Digital Accounting, Financial Reporting Quality and Digital Transformation: Evidence from Thai Listed Firms. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*. Vol. 8, No 8, p. 409-419. DOI: <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no8.0409>
8. Resende, M. (2024). Impacts of Accounting Digitization on the Profession of Accountants and Productivity: A Case Study. *European Journal of Applied Business Management*, 10(1), pp. 115-141. DOI: 10.58869/ejabm10(1)/06
9. Statista. eCommerce – Ukraine. URL: <https://www.statista.com/outlook/emo/ecommerce/ukraine> (дата звернення 08.07.2024).
10. The digital accountant: digital skills in a transformed world. ACCA, 2020. URL: https://www.accaglobal.com/gb/en/professional-insights/technology/The_Digital_Accountant.html (дата звернення 08.07.2024).
11. Бруханський Р., Спільник І. Цифровий облік: поняття, витоки та актуальний дискурс. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2020. Випуск 3-4. С. 7-20. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2020.03.007>.

12. Державна служба статистики: офіційний сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 08.07.2024).
13. Дія. Бізнес. Експортний напрям: офіційний сайт. URL: <https://export.gov.ua> (дата звернення 08.07.2024).
14. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 08.07.2024).
15. Закон України "Про валюту і валютні операції" від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text> (дата звернення 07.07.2024).
16. Закон України "Про електронну комерцію" від 03.09.2015 р. № 675-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/675-19#Text> (дата звернення 07.07.2024).
17. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 07.07.2024).
18. Закон України "Про міжнародне приватне право" від 23.06.2005 р. № 2709-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text> (дата звернення 07.07.2024).
19. Закон України "Про платіжні послуги" від 30.06.2021 р. № 1591-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#n1249> (дата звернення 07.07.2024).
20. Іпполітова І. Я. Перспективи розвитку електронної торгівлі в Україні в умовах цифровізації економіки. *Економіка та суспільство*. 2023, Випуск 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-18>
21. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11.04.1980 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text (дата звернення 07.07.2024).
22. Королюк Т. М., Мазуренок О. Р. Діджиталізація діяльності підприємств: тенденції, цифровий облік, перспективи. *Галицький економічний вісник*. Т. : ТНТУ, 2021. Том 70. № 3. С. 59–70. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.03.059
23. Лакіза В. В., Бала Р. Д. Особливості застосування електронної торгівлі суб'єктами господарювання в умовах міжнародної економічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2020, № 11. DOI: [10.32702/2307-2105-2020.11.53](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.53)
24. Огляд ринку ERP-систем в Україні: блог Камала-Софт. URL: <https://kamala-soft.com/uk/blog/obzor-rynka-erp-sistem-v-ukraine> (дата звернення 17.07.2024).
25. Панасюк В., Бурденюк Т., Мужевич Н. Особливості цифрової трансформації обліку. *Галицький економічний вісник*. Т. : ТНТУ, 2021. Том 68. № 1. С. 70–76. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.01.070
26. Постанова Кабінету Міністрів України "Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій" від 21.05.2012 р. № 450. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-%D0%BF#Text> (дата звернення 07.07.2024).
27. Програма розвитку експорту українських товарів "Nazovni": офіційний сайт. URL: https://nazovni.online/en?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTAAR2baa9ynfVDCv-7W72fiuBrNtscp8tplO2oYhNBEwdGMYiTYUiYz1_xuI_aem_pyk9qWBOxdexC-V-7tzipLg (дата звернення 08.07.2024).
28. Рейтинг ТОП 10 CMS за 2023 рік: IT Рейтинг України. URL: <https://it-rating.ua/rating-cms-2023> (дата звернення 11.07.2024).
29. Смолій Л. В., Костюк В. С. Новітні тренди та перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі. *Економіка та суспільство*. 2021, Випуск 29. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-43>
30. Тенюх З., Пелех У. Діджиталізація бухгалтерського обліку в Україні: стан та перспективи розвитку. *Економіка та суспільство*. 2022, Випуск 41. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-66>
31. Шмигель О. Є. Цифровий управлінський облік на підприємстві. *Економічний дискурс*. 2020, 1(2), 174–182. DOI: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2020-2-18>
32. Яку CRM обрати для інтернет-магазину: результати дослідження 2023. URL: <https://horoshop.ua/ru/blog/top-crm-for-online-store> (дата звернення 11.07.2024).

1. Bhimani, A. (2020). Digital data and management accounting: Why we need to rethink research methods. *Journal of Management Control*, 31, 9–23. DOI: <https://doi.org/10.1007/s00187-020-00295-z>.
2. Ciubotariu, S. (2020). Cloud accounting current fort of manifestation of digital accounting. *European Journal of Accounting, Finance & Business*, 22(XXII). DOI: <https://doi.org/10.4316/EJAFB.2020.818>.
3. EU4Digital: Available at: <https://eufordigital.eu/uk/thematic-area/etrade> (accessed 8.07.2024). (in Ukrainian).
4. Finance 2025: How to maximize value from ERP transformation: Viewpoint. PwC. Available at: https://viewpoint.pwc.com/dt/us/en/pwc/podcasts/podcasts_US/Finance_2025_How_to_maximize.html (accessed 18.07.2024).
5. Junias, D. T. S., Lasfeto, D. B., Naiola, F. N., & Malelak, E. M. (2024). The relationship of digital accounting and digital economics in information technology transformation. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 6(1), 166-170. DOI: <https://doi.org/10.37034/infv6i1.827>.
6. Panorama Consulting Group. The 2022 ERP report. Available at: <https://f.hubspotusercontent40.net/hubfs/4439340/The%202022%20ERP%20Report%20-%20Panorama%20Consulting%20Group.pdf> (accessed 19.07.2024).
7. Phornlaphatrachacorn, K., & Na Kalasindhu, K. (2021). Digital accounting, financial reporting quality, and digital transformation: Evidence from Thai listed firms. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(8), 409-419. DOI: <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no8.0409>.
8. Resende, M. (2024). Impacts of accounting digitization on the profession of accountants and productivity: A case study. *European Journal of Applied Business Management*, 10(1), 115-141. DOI: [https://doi.org/10.58869/ejabm10\(1\)/06](https://doi.org/10.58869/ejabm10(1)/06).
9. Statista. eCommerce – Ukraine. Available at: <https://www.statista.com/outlook/emo/ecommerce/ukraine> (accessed 08.07.2024).
10. The digital accountant: Digital skills in a transformed world (2020). ACCA. Available at: https://www.accaglobal.com/gb/en/professional-insights/technology/The_Digital_Accountant.html (accessed 08.07.2024).
11. Brukhansky, R., & Spilnyk, I. (2020). Tsyfrovyi oblik: poniattia, vytoky ta aktualnyi dyskurs [Digital accounting: Concepts, origins, and current discourse]. *Institute of Accounting, Control, and Analysis in the Context of Globalization*, (3-4), 7-20. DOI: <https://doi.org/10.35774/ibo2020.03.007> (in Ukrainian).
12. State Statistics Service of Ukraine. Official website. Available at: <https://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 08.07.2024). (in Ukrainian).
13. Diia. Business. Export direction: Official website. Available at: <https://export.gov.ua> (accessed 08.07.2024). (in Ukrainian).
14. Ukraine Law "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" No. 996-XIV. (1999, July 16). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (accessed 08.07.2024). (in Ukrainian).
15. Ukraine Law "On Currency and Currency Operations" No. 2473-VIII. (2018, June 21). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text> (accessed 07.07.2024). (in Ukrainian).
16. Ukraine Law "On Electronic Commerce" No. 675-VIII. (2015, September 3). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/675-19#Text> (accessed 07.07.2024). (in Ukrainian).
17. Ukraine Law "On Foreign Economic Activity" No. 959-XII. (1991, April 16). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (accessed 07.07.2024). (in Ukrainian).
18. Ukraine Law "On Private International Law" No. 2709-IV. (2005, June 23). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text> (accessed 07.07.2024). (in Ukrainian).
19. Ukraine Law "On Payment Services" No. 1591-IX. (2021, June 30). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#n1249> (accessed 07.07.2024). (in Ukrainian).
20. Ippolitova, I. Y. (2023). Perspektyvy rozvytku elektronnoi torhivli v Ukraini v umovakh tsyfrovaizatsii ekonomiky [Prospects for the development of e-commerce in Ukraine in the context of

- economic digitalization]. *Economics and Society*, 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-18> (in Ukrainian).
21. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. (1980, April 11). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text (accessed 07.07.2024). (in Ukrainian).
22. Korolyuk, T. M., & Mazurenok, O. R. (2021). Didzhitalizatsiia diialnosti pidpriemstv: tendentsii, tsyfrovyy oblik, perspektyvy [Digitalization of enterprise activities: Trends, digital accounting, prospects]. *Galician Economic Journal*, 70(3), 59-70. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.03.059 (in Ukrainian).
23. Lakiza, V. V., & Bala, R. D. (2020). Osoblyvosti zastosuvannya elektronnoi torhivli subiektamy hospodariuvannya v umovakh mizhnarodnoi ekonomichnoi diialnosti [Features of e-commerce application by business entities in the context of international economic activity]. *Effective Economy*, 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.53>. (in Ukrainian).
24. Kamala-Soft. (n.d.). Review of the ERP system market in Ukraine: Kamala-Soft blog. Available at: <https://kamala-soft.com/uk/blog/obzor-rynka-erp-sistem-v-ukraine> (accessed 17.07.2024). (in Ukrainian).
25. Panasyuk, V., Burdenyuk, T., & Muzhevych, N. (2021). Osoblyvosti tsyfrovoyi transformatsii obliku [Features of digital transformation of accounting]. *Galician Economic Journal*, 68(1), 70-76. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.01.070. (in Ukrainian).
26. Cabinet of Ministers of Ukraine Resolution "On Issues Related to the Use of Customs Declarations" No. 450. (2012, May 21). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-%D0%BF#Text> (accessed 07.07.2024). (in Ukrainian).
27. Nazovni. Export development program for Ukrainian goods: Official website. Available at: https://nazovni.online/en?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CMTAAR2baa9ynfVDCv-7W72fiuBrNtscp8tplO2oYhNBEwdGMYinTYUiYz1_xuI_aem_pyk9qWBOxdexC-V-7tzipLg (accessed 08.07.2024). (in Ukrainian).
28. IT Rating Ukraine. Top 10 CMS ranking for 2023. Available at: <https://it-rating.ua/rating-cms-2023> (accessed 11.07.2024). (in Ukrainian).
29. Smoliy, L. V., & Kostyuk, V. S. (2021). Novitni trendy ta perspektyvy rozvytku elektronnoi komertsii v mizhnarodnomu biznesi [Latest trends and prospects for the development of e-commerce in international business]. *Economics and Society*, 29. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-43>. (in Ukrainian).
30. Tenyukh, Z., & Pelekh, U. (2022). Didzhitalizatsiia bukhhalterskoho obliku v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku [Digitalization of accounting in Ukraine: Current state and development prospects]. *Economics and Society*, 41. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-66>. (in Ukrainian).
31. Shmyhel, O. Y. (2020). Tsyfrovyyi upravlinskyi oblik na pidpriemstvi [Digital managerial accounting at an enterprise]. *Economic Discourse*, 1(2), 174-182. DOI: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2020-2-18>. (in Ukrainian).
32. Horoshop (n.d.). Which CRM to choose for an online store: 2023 research results. Available at: <https://horoshop.ua/ru/blog/top-crm-for-online-store> (accessed 11.07.2024). (in Ukrainian).

Natalia Kurhan, PhD in Economics, Assistant Professor, Assistant Professor of Department of Accounting and Business Consulting, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (Kharkiv, Ukraine).

Digital Accounting of Export Electronic Commerce of Small Enterprises in Ukraine.

The aim of the article. The aim of the study is to develop methodological recommendations for establishing digital accounting in small enterprises in Ukraine that engage in electronic commerce in foreign markets. To achieve this aim, the following tasks were set: 1) to describe the circumstances of choosing the organizational and legal form of business in the field of electronic commerce; to argue that international online sales are more rationally conducted as a legal entity rather than a sole

proprietor; 2) to prove that enterprise accounting should not be a complication for conducting business, but rather a basis for high-quality information support for effective management; to this end, accounting needs to be organized digitally; 3) to develop a model for the digitalization of accounting and analytical support for managing an export online store; to describe the functions of the model components; 4) to propose suitable options for cloud-based CMS, CRM, and ERP systems for small enterprises engaged in electronic commerce in foreign markets.

Analyses results. The study is conducted at the intersection of two scientific problematics – e-commerce and digital accounting, which are distinct objects of modern scientific inquiry. The theoretical foundation of the work is the hypothesis that only digital accounting functionally meets the information demands of online trading businesses in the context of the digital economy; the capabilities of partially automated accounting are insufficient. ERP systems are the software solution for digital accounting. For a small enterprise whose main activity is international electronic commerce, recommendations on the functions and technical capabilities of ERP systems, their suitability for data exchange with CMS, CRM, and external services, the order of interaction between ERP and other online store software, as well as available ERP solutions for small businesses in the Ukrainian market, are relevant and in demand.

The article presents facts regarding the importance of e-commerce development for Ukraine and its entry into global markets. It explains that complex tax and accounting legislative requirements for small enterprises are a key reason for domestic businesses choosing the form of private entrepreneur for legalizing online trade. The article justifies the appropriateness of organizing an international online store as a legal entity. It systematizes the legislative requirements for e-commerce operations by small enterprises and demonstrates that accounting organized as an ERP solution is identified as digital. Furthermore, only digital accounting provides sufficient and complete accounting-analytical support for managing online trade businesses. The article develops a model of interaction between the website, CMS, CRM, and ERP systems of an export-oriented online store, both among themselves and with external services and programs. It proposes a list of necessary functions and characteristics for the website of an online store, CMS, CRM, and ERP systems as components of digitized management of international e-commerce for small enterprises. The advantages of deploying a cloud-based ERP system for conducting digital accounting of an online store are explained. Cloud ERP systems are a universal software solution for automating accounting-analytical support for small enterprises engaged in export e-commerce. If ERP fully digitizes all business processes and is synchronized and integrated with other essential business software, then accounting reaches a digital level and becomes the informational core of the online store. The article provides up-to-date options for cloud ERP systems suitable for small enterprises conducting electronic commerce in external markets through online stores, as of 2024.

Conclusions and directions for further research. The scientific outcome of the conducted research is the practically demanded methodological recommendations for the digital transformation of accounting-analytical support for commercial e-business through the use of cloud ERP systems. It is anticipated that further research will continue to explore accounting-analytical support for managing e-commerce in the context of ongoing IT advancements and the implementation of innovations in the field of online trade, such as artificial intelligence for omnichannel marketing and augmented reality technologies for 3D visualization of interactive products on websites, among others.

Keywords: electronic commerce, export, online store, ERP system, cloud software.

Надійшло до редакції 29 квітня 2024