

---

UDC 657.1

JEL classification: M41, M42

DOI: 10.35774/visnyk2024.01.155

**Віталій БЕНЬКО,**

аспірант кафедри обліку і оподаткування,  
Західноукраїнський національний університет,  
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна.

e-mail: vsbenko@gmail.com

ORCID ID: 0009-0006-5530-0344

## **ПОСЛУГИ У СФЕРІ ЕЛЕКТРОННИХ КОМУНІКАЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ ОБЛІКУ ДОХОДІВ**

Бенько В. Послуги у сфері електронних комунікацій та їх вплив на систему обліку доходів. *Вісник економіки*. 2024. Вип. 1. С. 155–167. DOI: 10.35774/visnyk2024.01.155

Benko V. (2024). Posluhy v sferi elektronnykh komunikatsii ta yikh vplyv na systemu obliku dokhodiv. [Services in the field of electronic communications and their impact on the income accounting system]. *Visnyk ekonomiky – Herald of Economics*, 1, 155-167. DOI: 10.35774/visnyk2024.01.155

### **Анотація.**

**Вступ.** Наведено та розроблено рекомендації щодо прогнозування діяльності компаній та отримання доходів у сфері електронних комунікацій в умовах воєнного стану. Зазначено, що перед операторами зв'язку постають нові проблеми, які вимагають зміни підходів до ведення бізнесу, запровадження нових сучасних видів послуг, удосконалення підходів до організації обліку доходів та інших важливих питань, які дадуть можливість залишитись конкурентоспроможними на ринку телекомунікаційних послуг упродовж наступних років.

**Короткий огляд літератури.** Основні дослідження поняття «доходи» дають підстави стверджувати, що зазначений термін розвивається з урахуванням змін у законодавчих актах та їй притаманне чітке практичне спрямування. Відмінності у трактуванні зазначеного поняття за національною і міжнародною практикою створюють проблеми, а тому потребують подальших досліджень.

**Мета дослідження** полягає у вивченні особливостей надання послуг у сфері електронних комунікацій та їх впливу на систему обліку доходів.

**Методи дослідження.** З метою вирішення поставлених завдань застосовано методи наукової абстракції, моделювання, узагальнення й порівняння. Аналіз і удосконалення методів визнання дати встановлення доходів дає можливість ефективно управляти їх величиною.

**Основні результати дослідження.** За результатами проведеного дослідження необхідно зауважити, що сферу електронних комунікацій потрібно розглядати як

---

© Віталій Бенько, 2024.

одну з найбільш перспективних сфер діяльності. Це зумовлено суттєвими змінами попиту на послуги цієї сфери та значним зростанням витрат на просування специфічних послуг, появою нових носіїв інформації, що значно розширюють можливості щодо просування послуг. Тому викладені в статті результати дослідження дають підстави стверджувати, що необхідно здійснювати детальну класифікацію послуг у сфері електронних комунікацій з метою встановлення їх оптимальних обсягів під час розрахунку собівартості та обґрунтування загальних принципів їх застосування відповідно до сучасних ринків послуг.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Подальші дослідження потрібно зосередити на детальному вивченні видів доходів та зазначити, що залежно від виду платних послуг вони по-різному впливають на величину доходу. З огляду на те, що номенклатура платних послуг доволі різноманітна і передбачає поєднання значної кількості найменувань, необхідно диференційовано проводити обрахунок отриманих доходів. Коли йдеться про доходи від надання звичайних послуг, то вони, як правило, знижуються, тому що частка сільського телефонного зв'язку, стаціонарної фіксованої телефонії постійно знижується. Якщо ми розглядаємо доходи від інтернет-послуг, то вони зростають, тому що їх спектр постійно розширюється.

**Ключові слова:** доходи, облік, послуга, електронна комунікаційна послуга, оператор зв'язку, тарифна політика.

**Формули:** 0; **рис.:** 4, **табл.:** 0, **бібл.** 15.

**Vitaliy BENKO,**

PhD (graduate) student of the Department of Accounting and Taxation,

West Ukrainian National University,

st. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine

e-mail: vsbenko@gmail.com

ORCID ID: 0009-0006-5530-0344

**Abstract.**

**Introduction.** Recommendations for forecasting the activities of companies and obtaining income in the field of electronic communications in the conditions of martial law are given and developed. It is noted that communication operators are faced with new problems that require changes in approaches to conducting business, the introduction of new modern types of services, improvement of approaches to the organization of revenue accounting and other rather important issues that will provide an opportunity to remain competitive in the market of telecommunications services in the following years.

**Brief Literature Review.** Basic studies of the concept of «income» give grounds for asserting that the specified definition develops taking into account changes in legislative acts and a clear practical direction inherent in it. Differences in the interpretation of the mentioned concept according to national and international practice create problems, and therefore require further research.

**Purpose.** The purpose of the study is to study the features of the provision of services in the field of electronic communications and their impact on the income accounting system.

---

**Methodology.** *In order to solve the tasks, the methods of scientific abstraction, modeling, generalization and comparison were applied. Analysis and improvement of the methods of recognition of the date of establishment of income makes it possible to effectively manage their amount.*

**Main results of the study.** *According to the results of the conducted research, it should be noted that the field of electronic communications should be considered as one of the most promising fields of activity. This is due to significant changes in the demand for services in this area and a significant increase in costs for the promotion of specific services, the emergence of new information carriers, which significantly expand the possibilities for the promotion of services. Therefore, the results of the research presented in the article give grounds for asserting that it is necessary to carry out a detailed classification of services in the field of electronic communications in order to establish their optimal volumes when calculating the cost price and substantiating the general principles of their application in accordance with modern service markets.*

**Conclusions and prospects for further exploration.** *Prospects for further research should be focused on a detailed study of types of income and it should be noted that depending on the type of paid services, they affect the amount of income in different ways. Given the fact that the nomenclature of paid services is quite diverse and involves the combination of a significant number of items, it is necessary to calculate the received income in a differentiated manner. When it comes to revenues from the provision of ordinary services, they tend to decrease, because the share of rural telephone communication, landline fixed telephony is constantly decreasing. If we consider revenues from Internet services, then they are growing, because their spectrum is constantly expanding.*

**Keywords:** *Income, accounting, service, electronic communication service, communication operator, tariff policy.*

**Formulas: 0; fig.: 4, tab.: 0, bibl.: 15.**

**JEL classification: M41, M42.**

**Постановка проблеми.** У Законі України «Про електронні комунікації» зазначено, що «електронна комунікаційна послуга – послуга, що полягає в прийманні та / або передачі інформації через електронні комунікаційні мережі», а «електронна комунікація (телекомунікація, електрозв'язок) – передавання та / або приймання інформації незалежно від її типу або виду у вигляді електромагнітних сигналів за допомогою технічних засобів електронних комунікацій» [1].

Згідно зі ст. 186 Податкового кодексу, «електронні комунікаційні послуги (крім міжнародних електронних комунікаційних послуг та послуг міжнародного роумінгу, які надають оператори електронних комунікацій України на користь іноземних операторів електронних комунікацій), а саме: послуги, пов'язані з передаванням, поширенням або прийманням сигналів, слів, зображень та звуків або інформації будь-якого характеру за допомогою дротових, супутникових, стільникових, радіотехнічних, оптичних або інших електромагнітних систем електронних комунікацій, у т. ч. відповідне надання або передання права на використання можливостей такого передавання, поширення або приймання, у т. ч. надання доступу до глобальних інформаційних мереж» [2].

Компанії, що надають такі електронні комунікаційні послуги, є «важливою складовою інфраструктури ринку, потужним каталізатором ринкових відносин в Україні. Засоби електров'язку не тільки обслуговують виробництво, а й безпосередньо проникають в нього, будучи необхідним елементом вбудованих систем регулювання, автоматизованих технологічних процесів, організаційно-виробничої діяльності, сприяють збереженню всіх видів ресурсів, поліпшенню умов праці, зниженню фізичних і психологічних навантажень» [3, с. 202].

Усі зазначені обставини потребують додаткових досліджень та доволі актуальні. У зв'язку з тим, що в умовах військових дій виникає загроза доступності певних видів послуг, необхідно застосовувати системний підхід до глибокого розуміння сутності облікового забезпечення, яке зазнає суттєвих змін в умовах нестабільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Специфіка діяльності підприємства та інші чинники впливають на формування доходів у сфері електронних комунікацій. Основні дослідження поняття «доходи» дають підстави стверджувати, що зазначений термін розвивається з урахуванням змін у законодавчих актах та йому притаманне чітке практичне спрямування. Відмінності у трактуванні за національною і міжнародною практикою створюють проблеми, а тому потребують подальших досліджень.

Науковці В. В. Сопко та В. П. Завгородній трактують доходи «як валове надходження економічної вигоди протягом звітного періоду» [4, с. 283].

Водночас В. В. Полянко зазначає, що «роль доходів полягає у отриманні конкретних економічних вигод, внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику, досягнутого рівня конкурентних переваг внаслідок інноваційної активності та відповідного конкурентного становища на певному сегменті ринку» [5].

**Мета дослідження** полягає у вивченні особливостей надання послуг у сфері електронних комунікацій та їх впливу на систему обліку доходів.

**Виклад основного матеріалу.** Послуги в сфері електронних комунікацій мають багатоланковий характер організації виробництва та переважно зумовлені значною специфікою процесу їх надання декількома підприємствами, які, як правило, розташовані у різних регіонах країни і світу, тому значно віддалені одне від іншого. За таких обставин має бути створена взаємопов'язана мережа для того, щоб своєчасно забезпечити користувача доступом до необхідних послуг, зберегти їх конфіденційність, можливість передачі та опрацювання, що дасть змогу забезпечити функціональне, організаційне, економічне та соціальне узгодження і в кінцевому підсумку буде досягнуто мету управління. Зазначена особливість значною мірою потребує інтеграційного підходу до формування такої мережі. За вказаних обставин, коли послуги надавались користувачам у різних країнах, у бухгалтерському обліку виникає необхідність проведення міждержавних розрахунків за послуги.

Якісні параметри щодо надання послуг передбачають встановлення відсотка неуспішних спроб приєднання до мережі та перерваних викликів, час усунення пошкоджень та час затримки даних і інші, що безпосередньо визначає споживчі характеристики самого продукту – ефекту від переміщення усіх повідомлень та забезпечення виконання параметрів швидкого надання інформації, можливості її

надійного збереження, що вимагає специфічного обліку витрат у разі встановлення неякісного продукту.

Узагальнюючи особливості діяльності в сфері електронних комунікацій доцільно виокремити ті, що суттєво впливають на побудову обліку доходів, витрат і фінансових результатів, а саме: нематеріальність послуг, збіг у часі процесу виробництва і споживання послуг, багатоланковий характер організації виробництва, територіальна залежність виробництва послуг, інфраструктурний характер мережі, залежність пропозиції послуг від попиту, трудомісткість та фондомісткість виробництва, наявність значної кількості споживачів, у т. ч. пільгових категорій, велика кількість орендованих приміщень.

Відповідно до показників «Звіту про управління компанією» за 2022 р. загальна сума доходу АТ «Укртелеком» становила 5,6 млрд грн [6].

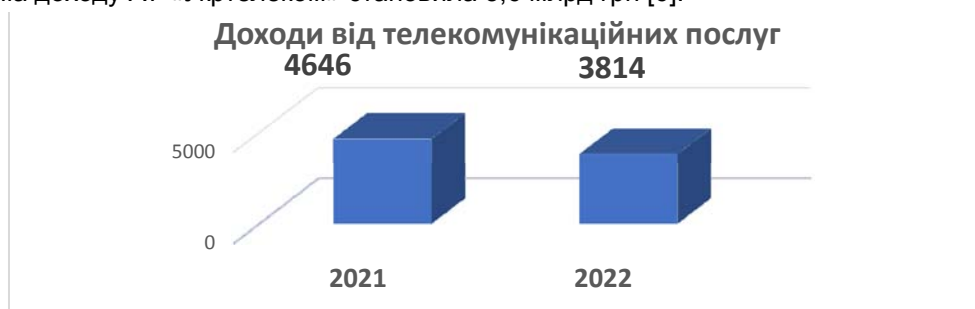


Рис. 1. Доходи від телекомунікаційних послуг (у млн грн)

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Необхідно зазначити, що у зв'язку із військовим станом, доходи за 2022 р. знизились на 18%, що вплинуло на загальні показники діяльності компанії.



Рис. 2. Доходи від телефонії (в млн грн)

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Доходи від телефонії за досліджувані роки знизились на 13%, а доходи інтернет-послуг – на 14% [6].

З метою зниження собівартості послуг необхідно вдаватися до кардинальних заходів щодо значної заміни застарілого енергоємного обладнання та використання сучасних технологій.

На розвиток та діяльність телекомунікаційних компаній суттєво впливає швидкий розвиток сучасних технологій надання послуг, зростання вимог та платоспроможність отримувачів послуг.



Рис. 3. Доходи від інтернет-послуг та передачі даних (у млн грн).

Джерело: розроблено автором на основі [6].

Окрім доходів від послуг АТ «Укртелеком» отримує доходи з управління активами: оренди (технологічної, комерційної, кабельної каналізації), а також від вивільнення активів ((брухт обладнання 805 млн та 682 млн відповідно за зазначені роки), брухт кабелю (425 млн та 362 млн), реалізація транспорту (66 млн та 73 млн)). Значну суму доходів отримано від оренди комерційної нерухомості, однак у 2022 р. ця сума знизилась на 17,5% [6].



Рис. 4. Доходи від оренди комерційної нерухомості (в млн грн)

Джерело: розроблено автором на основі [6].

У сучасних складних економічних умовах, особливо в період військового стану, коли електронні комунікаційні мережі мають також забезпечити додаткове сповіщення населення та усі потреби національної безпеки, одним із важливих напрямків покращення діяльності є оптимізація усієї системи управління, що значною мірою визначається на основі вдалого поєднання обліково-аналітичної інформації.

---

Під час пандемії COVID-19 та військових дій особливо гостро постає проблема надання якісних послуг, тому що значна частина навчальних закладів, підприємств, установ змушені перейти на дистанційну форму навчання на основі телекомунікаційних ресурсів.

За статистичними даними, більшість інтернет-користувачів використовують його з розважальною метою, зокрема: «з метою перегляду відео та новин (65,4% у місті та 63,8% у селі), доступу до відео- чи комп'ютерних ігор (32,9% у місті та 38,6% у селі), спілкування у соціальних мережах (50,0% у місті та 43,8% у селі). Слід зазначити, що досвід отримання державних послуг on-line мають лише 2,1% населення у містах та 1,5% – у селах» [7].

Компанії, що здатні надавати сучасні послуги хмарних сервісів, штучного інтелекту тощо часто зіштовхуються із низьким попитом на них і тому не розвивають їх у значних обсягах, оскільки це потребує значних інвестицій, які мають довготривалий термін окупності. В період військових дій виникає додаткова проблема щодо безперервних джерел енергії, які зможуть забезпечити надання послуг у таких складних умовах у разі збільшеного навантаження на мережеві сервіси та за суттєвого підвищення величини дебіторської заборгованості.

Суттєвим резервом щодо збільшення пропускної здатності розглядають мобільний зв'язок. «Мобільний зв'язок – електронні комунікації із застосуванням радіотехнологій, під час яких кінцеве обладнання хоча б одного із споживачів може вільно переміщатися в межах усіх пунктів закінчення електронної комунікаційної мережі» [1]. Це значно розширює пропускну здатність та забезпечує належні умови для використання мереж наступного покоління.

Необхідно вказати, що за перший квартал 2023 р. «Київстар» вдалося «збільшити на 6% свою виручку у гривневому еквіваленті у порівнянні з аналогічним періодом 2022 року – до 8,3 млрд грн, а у доларах ця сума зменшилась на 17,2%. За підсумками діяльності показник EBITDA (аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань) зріс відповідно на 1% і досяг 4,9 млрд грн, а у доларовому еквіваленті відбулось зменшення на 21,2%» [8].

За цей період «абонентська база становила 24,3 млн грн, що на 6,7% менше. Поряд з цим за рік збільшилась кількість користувачів 4G на 4,2%, або 600 000 – до 13,3 млн» [8].

Поняття доходів варто прослідкувати за стандартами [9; 10].

«Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)» [10].

МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами» запроваджує «концепцію зміни активів (зобов'язань) (positional reporting), у відповідності до якої дохід визнається, коли задовольняється зобов'язання щодо надання послуги клієнтові» [9]. Відповідно до зазначеного стандарту «дохід визнається за ціною операції, тобто величиною компенсації, право на яке суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг» [9].

МСФЗ 15 встановлює нові правила щодо доходу від контракту, який має розподілятися за кожною конкретною послугою чи товаром відповідно до окремої ціни продажу, тому в такому випадку важливо правильно розподілити пакетні пропозиції на окремі зобов'язання щодо виконання та розподілу ціни транзакції, оскільки дохід за окремими зобов'язаннями щодо виконання може бути визнаний протягом визначеного часу (наприклад, це буде термін, протягом якого доставляють телефон) або у певний момент (наприклад, це може бути одно- чи дворічний план передплати). Відповідно до вимог МСФЗ 15 оператори зв'язку мають здійснити розподіл загальної вартості контракту між доходом від продажу телефону і вартістю місячного плану. За таких умов час визнання доходу змінюється і він буде дещо нерівномірно розподілятися: на початку контракту, коли телефон доставлений, проводиться визнання більшого доходу, а коли контракт продовжується та надаються послуги ефірного часу, визнання доходу менше, незважаючи на те, чи така обставина зазначена у шаблоні розрахунків. Зазначена обставина вимагає проведення змін в ІТ-системі для того, щоб вона була налаштована на проведення автоматичного розрахунку та відображення суми доходу, що підлягає визнанню щомісячно.

Компанії, що надають електронні комунікаційні послуги, часто забезпечують своїм клієнтам можливість змінити свої контракти. Це може стосуватись як збільшення чи зменшення хвилин, так і розширення та видалення певного виду послуг.

У МСФЗ 15 подано детальні вказівки, як необхідно обліковувати модифікацію контракту: перспективно, коли відбувається коригування майбутніх доходів, чи ретроспективно через коригування, коли відбувається модифікація, або навіть як зовсім окремий контракт, що значно ускладнює логістичну проблему та вимагає змін у практичній діяльності.

Зазначений стандарт також встановлює чіткі критерії щодо необхідності капіталізації певних видів витрат, виокремлюючи витрати, що безпосередньо зумовлені укладанням контракту (наприклад, комісійні з продажу) та витрати, які пов'язані з виконанням такого контракту. Відповідно до МСФЗ 15 передбачається, що суб'єкти господарювання повинні капіталізувати витрати за контрактом (наприклад, винагороди за успішне проведення), а далі систематично амортизувати відповідно до встановленої бази та періоду такої амортизації.

Стандарт також визначає «фінансовий компонент» та ставить вимогу щодо обліку такого компонента окремо від доходу. Це безпосередньо пов'язано із застосуванням як авансових і простроченими платежів, що вимагає детально враховувати вартість грошей у часі за деякими довгостроковими авансами (якотриманими, такі оплаченими), які розраховані на термін, що більший, ніж 12 місяців. Зазначена обставина вимагає зміни практики обліку щодо надання клієнтам субсидованого апаратного обладнання (наприклад, телефони, модеми) за контрактами, що підлягають оплаті у терміни, які більші ніж 12 місяців з обов'язковим урахуванням вартості грошей після завершенню контракту.

АТ «Укртелеком» застосовує для визначення доходу модель, яка формується за п'ятьма етапами: на першому проходить ідентифікація контракту; на другому – визначення зобов'язань за контрактом; на третьому – визначення ціни угоди; на



---

наступному – здійснюється розподіл ціни угоди на зобов'язання щодо виконання та на останньому здійснюється визнання величини доходу.

Застосування комплексних тарифів передбачає поєднання абонплати з безкоштовним періодом надання послуги, застосування єдиних тарифів для доступу до інтернет-мережі, мобільних послуг чи фіксованого зв'язку.

Для укладання багатокомпонентної угоди усі компоненти мають в обліку відображатись окремо за умови, що: відокремлена одиниця для покупця обов'язково має окрему цінність, тобто вона продається покупцеві окремо і в разі необхідності покупець може її окремо перепродати. Також потрібно дотримуватись критерію щодо справедливої вартості для ще непоставлених одиниць і, якщо передбачено можливість повернення поставленої одиниці, то має бути забезпечено контроль. У випадку, коли здійснюється реалізація багатокомпонентної угоди, то проводиться розрахунок справедливої вартості компонентів та здійснюється технічне забезпечення щодо налаштування в автоматизованих системах обліку усіх окремих компонентів собівартості та доходів від реалізації.

Підключення абонентів до мережі передбачає подальше отримання послуг, оскільки за інших умов він не матиме можливості скористатись послугами АТ. Таке приєднання розглядається як авансовий платіж, що надає абоненту матеріальне право (опціон) на подальше продовження терміну дії цього договору. Разові доходи під час підключення формуються на основі плати за таке підключення і є компенсацією витрат. У разі проведення підключення визначається дохід, який трактується як «Зобов'язання за договором» і розподіляється в обліку на кожну звітну дату на коротко та довгострокову частини. Якщо абонент розриває договір щодо отримання послуг, то залишок зобов'язань за зазначеним договором показується у прибутках і збитках на місяці, коли відбулось розірвання угоди. У процесі надання послуг абонентам доходи від підключення встановлюють щодо послуг телефонії та інтернету як фізичним, так і юридичним особам та надання доступу до каналізації електрозв'язку юридичним особам. Послуги, що пов'язані із надання доступу до каналізації, передбачають отримання визначених доходів (розробка і надання технічних умов, погодження передбачуваного проекту, здійснення технічного нагляду, надання місця у самому каналі).

Надану послугу варто поділити на три компоненти: початок з'єднання, транзит та завершення з'єднання. Ринок послуг фіксованого зв'язку формується на основі послуг місцевого фіксованого зв'язку, міжміського та міжнародного фіксованого зв'язку. Відповідно ринок послуг мобільного зв'язку представлено послугами національного та міжнародного зв'язку.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** З метою повного задоволення потреб щодо надання різноманітного спектра послуг у сфері електронних комунікацій необхідно проводити активну політику, що ґрунтується на таких чинниках:

– важливим стратегічним завданням компаній, які займаються діяльністю в сфері електронних комунікацій послуг, має бути розуміння того, що технології нового покоління є одним із основних факторів, які рухають цей ринок та повинні відповідати найкращим світовим зразкам. Щорічне зростання кількості абонентів мобільного зв'язку, розширення попиту на високошвидкісне підключення до даних та

зростання попиту на додаткові послуги варто розглядати як потенційні фактори, що значно стимулюють зростання цього важливого ринку. Ринок таких послуг забезпечує покращення швидкості передачі даних: від глобальної системи мобільного зв'язку і множинного доступу з кодовим розділенням до третього покоління (3G), четвертого покоління (4G), а тепер і комерціалізації п'ятого покоління (5G). Здатність швидкого підключення до даних надала можливість скоротити тривалість передачі значних фрагментів даних з кількох днів до годин чи секунд;

– послуги, що пропонують оператори, повинні задовольняти найрізноманітніші сегменти ринку: населення, комерційні структури, державний сектор економіки.

У 2022 р. на споживчий (приватний) сегмент припадає найбільший відсоток (59%) доходу і передбачається, що він збереже свої позиції на період з 2023 по 2030 рр. Таке зростання зумовлене швидким поширенням смартфонів у всьому світі. Зазначимо, що в 2020 р. зареєстровано 8 млрд абонентів мобільного зв'язку, 60% з яких користувалися смартфонами. Якщо порівняти з часткою державних операторів, то значно більша абонентська база належить приватним операторам зв'язку. Великий попит на додатки OTT (Over The Top) спонукає значну кількість користувачів підписатись на пропозиції бездротового Інтернету, що суттєво пришвидшує розгортання комунікаційних мереж. Зростання тенденції використання відео надвисокої чіткості та онлайн-ігор прискорює зростання цього сегмента послуг. Попит на такі послуги значно зростає в бізнес-додатках з розгортанням високошвидкісних мереж нового покоління, тому компанії встановлюють мережі малого стільникового зв'язку 5G та приватні мережі з метою доступу до швидкої смуги пропускання даних та уникнення затримки в мережах. З метою покращення роботи з клієнтами та задоволення їхніх вимог щодо мінімального часу підключення постійно розширюється пропускна здатність. Для швидкого опрацювання збільшених обсягів даних клієнтів необхідне універсальне мережеве підключення між компаніями в усьому світі, що сприятиме значному зростанню цього сегмента;

– активна цінова політика має бути спрямована на доступність послуг для різних категорій споживачів.

Проведення гнучкої тарифної політики дає можливість збільшити обсяги надання послуг. Для регулювання тарифів необхідно усунути диспропорції у тарифах для різних категорій споживачів послуг та збільшувати доходи через розширення спектра послуг і надання послуг найвищої якості для усіх категорій споживачів.

Необхідно зазначити, що сферу електронних комунікацій варто розглядати як одну із найбільш перспективних сфер діяльності. Це зумовлено суттєвими змінами попиту на послуги цієї сфери та значним зростанням витрат на просування специфічних послуг, появою нових носіїв інформації, що значно розширюють можливості щодо просування послуг. Тому необхідно здійснювати детальну класифікацію послуг у сфері електронних комунікацій з метою встановлення їхніх оптимальних обсягів під час розрахунку собівартості та обґрунтування загальних принципів їх застосування відповідно до сучасних ринків послуг.

Однак варто зауважити, що залежно від виду платних послуг вони по-різному впливають на величину доходу. З огляду на те, що номенклатура платних послуг доволі різноманітна і передбачає поєднання значної кількості найменувань, необхідно

---

диференційовано проводити обрахунок отриманих доходів. Коли йде мова про доходи від надання звичайних послуг, то вони, як правило, знижуються, тому що частка сільського телефонного зв'язку, стаціонарної фіксованої телефонії постійно знижується. Якщо ми розглядаємо доходи від інтернет-послуг, то вони зростають, тому що їхній спектр постійно розширюється.

Компанії мають розробляти оптимальні моделі своєї діяльності з метою забезпечення конкурентоспроможності та розширювати спектр і кількість послуг, які дають можливість ефективно працювати у складних економічних умовах, особливо в період військових дій.

Доцільно здійснити розробку обліково-аналітичного інструментарію встановлення обсягів послуг, моделі їх прогнозування щодо обсягів та розрахунку собівартості, що стане основою під час обґрунтування методичних підходів до розрахунку тарифів на послуги з обов'язковим врахуванням можливостей доступу до об'єктів інфраструктури.

Перспективи подальших досліджень варто зосередити на детальному вивченні видів доходів та врахувати, що залежно від виду платних послуг вони по-різному впливають на величину доходу. З огляду на те, що номенклатура платних послуг доволі різноманітна і передбачає поєднання значної кількості найменувань, необхідно диференційовано проводити обрахунок отриманих доходів. Коли йдеться про доходи від надання звичайних послуг, то вони, як правило, знижуються, тому що частка сільського телефонного зв'язку, стаціонарної фіксованої телефонії постійно знижується. Якщо ми розглядаємо доходи від інтернет-послуг, то вони зростають, тому що їхній спектр постійно розширюється.

### ***Література.***

1. Про електронні комунікації : Закон України від 16.12.2020 р. №1089-IX (редакція від 29.07.2023 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1089-20#Text>
2. Податковий кодекс України (редакція від 28.03.2021). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Лучко М. Р., Бенько І. Д. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами. Тернопіль : Економічна думка, 2016. 360 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/16819>
4. Сопко В. В., Завгородній В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підруч. Київ : КНЕУ, 2004. 411 с.
5. Полянко В. В. Стратегія управління доходами торговельного підприємства : дис. ... канд. екон. Наук : 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг. Київ, 2002. 220 с.
6. Офіційний сайт АТ «Укртелеком». URL: <https://ukrtelecom.ua>
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт компанії «Київстар». URL: <https://kyivstar.ua>
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів із клієнтами». URL: <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-finansovoi-zvitnosti-15-dohid>

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
12. Fritz, M., Schlereth, C., & Figge, S. (2011). Empirical evaluation of fair use flat rate strategies for mobile internet. *Business & Information Systems Engineering*, 3, 269–277. doi:10.1007/s12599-011-0172-6
13. Haig Robert M. The concept of income – economic and legal aspects. *Forerunners of Realizable Values Accounting in Financial Reporting*. 2020. P. 140–167.
14. Haq, I., Soomro, J. A., Mazhar, T., Ullah, I., Shloul, T. A., Ghadi, Y. Y., Tolba, A. (2023). Impact of 3G and 4G technology performance on customer satisfaction in the telecommunication industry. *Electronics (Switzerland)*, 12 (7). <https://doi.org/10.3390/electronics12071697>
15. Henten A., Tadayoni R., Whalley J. Services, regulation and the changing structure of mobile telecommunication markets. *Telecommunications Policy*. 2012. No 36. Is. 3. P. 159–252.

#### References.

1. Pro elektronni komunikatsii (2020): Zakon Ukrainy vid 16.12.2020 r. №1089-IKh (redaktsiia vid 29.07.2023 r.) [On electronic communications: Law of Ukraine dated December 16, 2020 No. 1089-IX (edition dated July 29, 2023)]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1089-20#Text> [in Ukrainian].
2. Podatkovyi kodeks Ukrainy (2021) (redaktsiia vid 28.03.2021) [Tax Code of Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
3. Luchko, M. R., Benko, I. D. (2016). Oblik i finansova zvitnist za mizhnarodnymy standartamy [Accounting and financial reporting according to international standards]. Ternopil: Ekonomichna dumka – Economic thought. 360 p. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/16819> [in Ukrainian].
4. Sopko, V. V., Zavhorodnii, V. P. (2004). Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta analizu [Organization of accounting, economic control and analysis]. Kyiv: KNEU. 411 p. [in Ukrainian].
5. Polianko, V. V. (2002). Stratehiiia upravlinnia dokhodamy torhovelnoho pidpriemstva [Revenue management strategy of a trading enterprise]: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.05 – economy of trade and services. Kyiv. 220 p. [in Ukrainian].
6. Ofitsiyni sait AT «Ukrtelekom» - Official website of JSC “Ukrtelecom”. Retrieved from <https://ukrtelecom.ua> [in Ukrainian].
7. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
8. Ofitsiyni sait kompanii «Kyivstar» [Official website of the company “Kyivstar”]. Retrieved from <https://kyivstar.ua> [in Ukrainian].

- 
9. 9. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 15 «Dokhid vid dohovoriv iz kliientamy» [International Financial Reporting Standard 15 “Revenue from contracts with customers”]. Retrieved from <https://zakon.help/article/mizhnarodnii-standart-finansovoi-zvitnosti-15-dohid> [in Ukrainian].
  10. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti» vid 07.02.2013 № 73 [Provisions (standard) of accounting 1 “General requirements for financial reporting” dated February 07, 2013 No. 73]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> [in Ukrainian].
  11. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 15 «Dokhid» [Provisions (standard) of accounting “Income”]: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.06.2013 № 627 – Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated June 27, 2013 No. 627. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> [in Ukrainian].
  12. Fritz, M., Schlereth, C., & Figge, S. (2011). Empirical evaluation of fair use flat rate strategies for mobile internet. *Business & Information Systems Engineering*, 3, 269–277. Retrieved from <https://doi.org/10.1007/s12599-011-0172-6> [in English].
  13. Haig, Robert M. (2020). The concept of income – economic and legal aspects. *Forerunners of Realizable Values Accounting in Financial Reporting*. P. 140–167 [in English].
  14. Haq, I., Soomro, J. A., Mazhar, T., Ullah, I., Shloul, T. A., Ghadi, Y. Y., Tolba, A. (2023). Impact of 3G and 4G technology performance on customer satisfaction in the telecommunication industry. *Electronics (Switzerland)*, 12 (7). Retrieved from <https://doi.org/10.3390/electronics12071697> [in English].
  15. Henten, A., Tadayoni, R., Whalley, J. (2012). Services, regulation and the changing structure of mobile telecommunication markets. *Telecommunications Policy*. No 36. Is. 3. P. 159-252 [in English].

Статтю отримано 01 лютого 2024 р.

Article received February 01, 2024.