

- банківські та платіжні картки
- платіжні термінали
- соціальні мережі.

З початком війни криптоактиви стали потужним інструментом для залучення додаткового фінансування на підтримку Збройних Сил України. Власники криптовалют зі всього світу організували ініціативи зі збору коштів нашій армії та гуманітарної допомоги. Загалом за першу добу війни Мінцифри вдалося зібрати 59,2 Bitcoin (близько 2,33 млн дол), 1 725 Ethereum (близько 4,83 млн дол) та 675 тис USDT, що в кінцевому підсумку становило понад 7 млн дол [1].

Відносно новим інструментом залучення коштів можуть стати також *NFT* – документи, що підтверджують право на власність цифровим зображенням. Продаж *NFT* цілком можна пробувати використовувати як альтернативне джерело фандрейзингу, хоч це і пов’язано з деякими складнощами через не надто значне поширення продажів *NFT*. Також такі документи можна дарувати благодійникам за їхні донейти.

Отже, український воєнний фандрейзинг є дієвим та ефективним та відіграє важливу роль у російсько-українському протистоянні. Використовується багато цифрових інструментів, які показали свою ефективність. На нашу думку, варто також звернути більшу увагу на *NFT* – документи як альтернативне джерело фандрейзингу.

#### *Список використаних джерел*

1. За першу добу Мінцифри збрало понад 7 мільйонів доларів у криптовалюті на допомогу армії. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/02/27/682899/index.amp> (дата звернення: 01.11.2022)
2. Фандрейзинг по-українськи. Притула, Гооховський, Лачен збирають сотні мільйонів за добу. Які інструменти допомагають їм перетворити лють на гроші. URL: <https://linkin.bio/forbes-ukraine-official> (дата звернення: 01.1.2022)

## **ОСОБЛИВОСТІ ТЕНДЕРНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ДЛЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДІЇ ВОЄННОГО СТАНУ**

**Ткачук Н.В.** – к.е.н., ст.викладач кафедри фінансів ВНУ імені Лесі Українки

**Ткачук Т.А.** – економіст КЗВО «Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради

Розвиток територіальних громад України є питанням важливим і актуальним в будь який час, а особливої необхідності вимагає фінансування не лише їх розвитку та забезпечення існування, а й прискорення фінансування для відбудови зруйнованих громад. Важливо, в даному випадку, об’єднати державні та місцеві органи влади з міжнародними фінансовими установами та інвесторами для отримання єдиного позитивного результату в максимально короткі терміни. Оскільки питання фінансування відбудови є капіталомістким, тому важливо

розглянути, проаналізувати, спростити і удосконалити механізм тендерних закупівель для територіальних громад в умовах дії воєнного стану та після його завершення.

В нелегкий для країни та населення воєнний час, фахівці електронного майданчика *Zakupki.Prom* залишаються на зв'язку із замовниками та постачальниками системи *Prozorro*. Під час роботи у нових реаліях вони зібрали актуальну інформацію для державних замовників.

Разом з тим, держава намагається всіляко сприяти фінансовому забезпеченню територіальних громад і враховуючи діючий в Україні воєнний стан була опублікована в Урядовому Кур'єрі Постанова КМУ №1178 «Про затвердження особливостей здійснення публічних закупівель товарів, робіт і послуг для замовників, передбачених Законом України “Про публічні закупівлі”, на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування». [1].

З 19.10.2022р. на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування, замовники, що зобов'язані здійснювати публічні закупівлі товарів, робіт і послуг відповідно до Закону, проводять закупівлі відповідно до Закону з урахуванням цих особливостей.

Уряд зняв низку обмежень, які впливали на успішність проведення торгів. Серед іншого, тендер в *Prozorro* може бути проведений з пропозицією лише від одного учасника (а не мінімум двох, як раніше), що має підвищити кількість успішних закупівель в електронній системі, залишаючи при цьому можливість для відкритої конкуренції на торгах.

Постановою забороняється закуповувати в юридичних осіб: які є резидентами росії та Білорусі, що мають кінцевих бенефіціарів в росії та Білорусі, здійснюють продаж товарів, робіт і послуг походженням з росії та Білорусі.

Було знято обмеження щодо підняття ціни за одиницю закупівлі у 10% в разі коливання цін на ринку. Це дозволить не розривати договори в разі суттєвої зміни ціни на ринку та не проводити нові торги.

Постанова також дозволяє максимально використовувати переваги *Prozorro Market*. Так, знімаються обмеження щодо максимальної суми закупівлі в каталогах. Тож закупівельники зможуть майже в необмеженій кількості купувати типові товари (пальне, електроенергію, продукти харчування, ліки та медвироби тощо) за принципом електронного магазину або використовуючи запит цінкових пропозицій. Такий крок значно зменшить адміністративне навантаження на закупівельників.

Запроваджуються нові пороги для обов'язкового здійснення закупівель у *Prozorro*. Для закупівель товарів і послуг відкриті торги з особливостями необхідно буде проводити, якщо вартість закупівель дорівнює або перевищує 100 тис. грн; для послуг з поточного ремонту — 200 тис. грн; робіт — 1,5 млн грн.[2].

Можливими інструментами закупівель визначено наступні: відкриті торги з особливостями, електронний каталог (ЗЦП), рамкові закупівлі, закупівля без застосування ЕСЗ (винятки).

Використання відкритих процедур для більшого числа закупівель дозволить підвищити прозорість тендерів та конкуренцію на торгах, а отже допоможе більш ефективно витратити бюджетні кошти під час воєнного стану.

Умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту тендерної пропозиції за результатами електронного аукціону переможця процедури закупівлі, крім випадків: визначення грошового еквівалента зобов'язання в іноземній валюті; перерахунку ціни за результатами електронного аукціону в бік зменшення ціни тендерної пропозиції учасника без зменшення обсягів закупівлі; перерахунку ціни та обсягів товарів за результатами електронного аукціону в бік зменшення за умови необхідності приведення обсягів товарів до кратності упаковки.

Істотні умови договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання зобов'язань сторонами в повному обсязі, крім випадків передбачених Особливостями (зокрема знято обмеження по % та строках зміни ціни за одиницю).

Спрощена процедура звітування. Якщо вартість договору, укладеного без застосування ЕСЗ, перевищує 50 тис. грн замовники оприлюднюють в електронній системі закупівель звіт не пізніше ніж через 10 робочих днів з дня укладення такого договору. Замовники можуть не публікувати інформацію про своє місцезнаходження та/або місцезнаходження постачальників (виконавців робіт та надавачів послуг), та/або місце поставки товарів, виконання робіт чи надання послуг, якщо поширення такої інформації несе ризики для безпеки замовника та/або постачальників (виконавців робіт та надавачів послуг). Про закупівлі до 50 тис. грн – не треба звітувати.

Відбудова і розвиток територіальних громад залежить значною мірою від законодавчо-нормативного регулювання, тому такі зміни позитивно відзначаться на їх розвитку.

#### *Список використаних джерел:*

1. Офіційний сайт Децентралізація. Експертний аналіз фінансових показників територіальних громад за I півріччя 2022 року. Електронний ресурс <https://decentralization.gov.ua/news/15319>
2. Про затвердження особливостей здійснення публічних закупівель товарів, робіт і послуг для замовників, передбачених Законом України “Про публічні закупівлі”, на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування. Постанова КМУ № 1178 від 12.10.2022р.

## **ТЕХНОЛОГІЯ БЛОКЧЕЙН ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ТРЕНД У ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАННЯ**

**Феоктістова Н. О.** – студентка 6 курсу факультету менеджменту та маркетингу НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

Розвиток цифрових технологій в управлінні ланцюгами постачання обумовлюють раціональні зміни у логістичній діяльності всього підприємства та трансформують бізнес-процеси в Інтернет-мережах і цифровій економіці вцілому. Саме тому провідні компанії світу впроваджують у практику власної діяльності так звану цифрову бізнес-модель. Так, наприклад, такі відомі компанії як Toyota,