ЕЛЕКТРОННЕ НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Ефективна ЕКОНОМІКА

Редакційний штат

Редакційна колегія

Головний редактор

Величко Олександр Петрович-доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і права, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Заступник головного редактора

Вініченко Ігор Іванович-доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Відповідальний секретар

Кучеренко Ганна Борисівна

Члени редакційної колегії

Багорка Марія Олександрівна-доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Батракова Тетяна Іванівна-кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Запорізький національний університет

Вдовенко Наталія Михайлівна-доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри глобальної економіки, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Гончаренко Оксана Володимирівна-доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Добровольська Олена Володимирівна-доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Кальна-Дубінюк Тетяна Прокопівна-доктор економічних наук, професор, професор кафедри аграрного консалтингу і туризму, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Качула Світлана Валентинівна-доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Крючко Леся Станіславівна-кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Кураташвілі Анзор Альфредович-доктор економічних наук, професор факультету Бізнестехнологій, Грузинський технічний університет (Тбілісі, Грузія). Академік і Віце-Президент Міжнародної Академії соціально-економічних наук, Міжнародної Академії політичного менеджменту і Міжнародної Академії Юридичних наук, дійсний член Нью-Йоркської Академіїї наук

Луцишин Зоряна Орестівна-доктор економічних наук, професор, заступник директора Науково-методичного центру організації навчального процесу, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Масюк Юлія Володимирівна - кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Мігус Ірина Петрівна-доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління фінансово-економічною безпекою, ВНЗ «Університет економіки і права «КРОК»

Наторіна Альона Олександрівна-доктор економічних наук, доцент, професор кафедри торговельного підприємництва та логістики, Київський національний торговельно-економічний університет

Огданська Ольга Дмитрівна-кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Павлова Галина Євгеніївна-доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Тарасова Тетяна Олексіївна-доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, аналізу та страхування, Харківський державний університет харчування та торгівлі

Трусова Наталя Вікторівна-доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет, Україна

Фролова Тетяна Олександрівна-доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Череп Олександр Григорович-доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки, Запорізький національний університет, Україна

Чорна Людмила Олександрівна-доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління та адміністрування, Житомирський інститут ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»

Шестаковська Тетяна Леонідівна-кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет

Яременко Людмила Михайлівна-кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування, ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Поточний номер

№ 2 (2024): ЕФЕКТИВНА ЕКОНОМІКА

Опубліковано: 2024-02-20

Статті

НАЦІОНАЛЬНА УПРАВЛІНСЬКА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Т. В. Березянко

pdf

ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДАЛЬНОСТЕЙ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІЗНЬОГО СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ ТА ЇХ ВІДДЗЕРКАЛЕННЯ В ТВОРЧОСТІ ВІЛЬЯМА ШЕКСПІРА

В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня

pdf

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Л. В. Козарезенко

pdf

МОДЕЛЬ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ

О.О. Ципліцька

pdf

ДО ПИТАННЯ ПРО РОЗРИВ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ РЕСУРСНОЮ ПАСТКОЮ І КОРУПЦІЙНИМ ПРОКЛЯТТЯМ

Ю. Ю. Юрченко

pdf

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Н. Г. Виговська, А. Ю. Полчанов, С. М. Дячек

pdf

ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНІ ЦЕНТРИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ «ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ» - СОЦІОЛОГІЧНИЙ ЗРІЗ

І. В. Свиноус, М. І. Ібатуллін, В. С. Хахула, Б. В. Хахула, Л. П. Хахула

pdf

ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ПЛАТФОРМІЗАЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ

В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова, О. В. Пташенко, О. А. Іващенко

pdf

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЖІНОЧОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

О. І. Карий, І. В. Бохонко

pdf

ПОРТФЕЛЬНИЙ РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТ ГІБРИДНИХ ПОРТФЕЛІВ З ТРАДИЦІЙНИХ ТА АЛЬТЕРНАТИВНИХ АКТИВІВ

П. М. Грицюк, М. В. Негрей, М. І. Комар

pdf

ІНСТИТУЦІЙНІ ЕЛЕМЕНТИ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В. Л. Осецький, О. В. Кирильчук

pdf

ЦИФРОВІ ІННОВАЦІЇ В МІЖНАРОДНИХ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ

Л. Г. Саркісян, О. В. Новак, І. Б. Івасів

pdf

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

О. О. Рудаченко, В. В. Коненко, Ю. О. Тараруєв

pdf

КЛАСТЕРИ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДОСЯГНЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ В УПРАВЛІННІ ПРОДОВОЛЬЧОЮ БЕЗПЕКОЮ

В. В. Лаврук, О. С. Лаврук

pdf

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ ЗМІНАМИ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

В. В. Бобиль, Л. В. Марценюк, О. О. Матусевич, В. К. Лебедєва

pdf

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В. В. Коваль, Т. К. Метіль, О. М. Соловйова, І. С. Несходовський

pdf

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ

Л. Д. Воробйова, В. В. Воробйов

pdf

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ: ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ, СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ТА ОНЛАЙН-ПРОДАЖІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

С. О. Кобернюк, О. В. Яценко, Л. М. Помазан

pdf

БЕЗПЕКОВА ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА: МАРКЕТИНГОВИЙ АСПЕКТ

М. О. Вовк, А. Є. Прилуцька, О. В. Заяц, В. О. Артемчук

pdf

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ HR-МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА ЛОГІСТИКИ В ЕПОХУ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ Й ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Т. В. Кузнєцова, О. В. Банар, Т. В. Понедільчук, Є. С. Кузнєцов

pdf

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

А. С. Устіловська, В. А. Плющаков, К. С. Богомолова, І. І. Божидай

pdf

КОНЦЕПЦІЯ РОЗУМНОГО МІСТА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ: ІННОВАЦІЇ, ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, БУДІВЕЛЬНО-ПРИКЛАДНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

О. Ф. Ященко, Д. А. Макатьора, Р. А. Кубанов, Д. Е. Прусов

pdf (English)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ КОНТРОЛЮ ІТ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЧИННИКА ГНУЧКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ АВТОМАТИЗОВАНИХ ПРОЦЕСІВ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

Т. О. Меліхова, С. А. Івченко

pdf

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Т. В. Канєва, О. В. Осика

pdf

АНАЛІЗ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ТА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

О. І. Щелкунов, І. М. Парасій-Вергуненко

pdf

ФОРМУВАННЯ УМОВ БЕЗПЕЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ

Л. О. Вдовенко, В. В. Слободянюк, П. Г. Терлецький

pdf

ЕВОЛЮЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ: СТРАТЕГІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

Я. В. Леонов, Д. М. Васильківський, В. Д. Бойко

pdf

ІНТЕГРОВАНЕ ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК В ПРОЦЕСІ ЗБУТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Н. О. Макаренко, Т. І. Гуцал, О. В. Білогубець

pdf

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УКРАЇНІ

Т. Ю. Чаркіна, О. В. Залеський

pdf

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВОЄННОГО СТАНУ

Т. В. Черничко, В. В. Грицько, І. М. Козик

pdf

ВИКОРИСТАННЯ «ЗЕЛЕНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ В ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Г. І. Купалова, Н. В. Гончаренко, М. В. Островерха

pdf

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

С. М. Халатур, О. М. Карамушка, В. І. Чепець

pdf

УПРАВЛІННЯ ПЛИННІСТЮ ПЕРСОНАЛУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ВІЙНИ

М. О. Кравченко, Є. Є. Смертіна

pdf

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

І. В. Замула, І. О. Скороход, М. Ф. Журавель

pdf

ПОКРАЩЕННЯ ЗБУТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

Г. Є. Павлова, В. О. Киричок

pdf

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ, ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЇЇ РІВНЯ

Н. Л. Правдюк, Л. Ю. Козловська

pdf

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА У ДІДЖИТАЛ-СЕРЕДОВИЩІ

О. М. Барилович, О. В. Нагорна

pdf

РОЗБУДОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВАЖЛИВІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА КОМПЕТЕНТНОГО АНАЛІЗУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Г. В. Головчак, А. О. Музиченко, А. М. Шиш

pdf

ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПОДАТКУ З ДОХОДУ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Я. А. Дроботя, О. В. Безкровний, О. О. Дорошенко

pdf

НОВІТНІ РЕКЛАМНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЩО ЗМІНЮЮТЬ ПІДХОДИ ДО РЕКЛАМНОЇ СТРАТЕГІЇ

О. М. Кітченко, М. В. Мірошник

pdf

СКООРДИНОВАНА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ВІЙСЬКОВИХ ДІЙ

Н. М. Жовнір, В. М. Галай

pdf

ІМПЕРАТИВИ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ АДАПТАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВПЛИВУ КІБЕР-ФІЗИЧНИХ СИСТЕМ

Г. В. Карпінська

pdf

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Г. А. Іващенко

pdf

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Н. С. Бобро

pdf

ПРОБЛЕМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ПЕРІОД КРИЗИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

В. В. Татарінов, В. С. Татарінов, О. Ф. Кришан

pdf

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТІНЬОВОЇ ЗАЙНЯТОСТІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕКТОРІ В УМОВАХ ВІЙНИ

Н. І. Козьмук

pdf

ПРОСТОРОВА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

К. М. Кудак

pdf

КОМУНІКАТИВНІ АСПЕКТИ H2H-МАРКЕТИНГУ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

О. В. Мороз, М. Ю. Білик, Т. В. Гайкова

pdf

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ В КОМП'ЮТЕРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

О. М. Поліщук, С. О. Михайловина, О. М. Матрос

pdf

СТАН ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ

В. В. Татарінов, В. С. Татарінов, О. М. Корень, Л. А. Квятковська, Є. М. Арістаров

pdf

УПРАВЛІННЯ ТУРИЗМОМ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ НА МАЙБУТНЄ

І. В. Чукіна

pdf

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ: АНАЛІЗ ТА ЗМЕНШЕННЯ НЕГАТИВНИХ ВПЛИВІВ

О. А. Атаєва, А. О. Ніколашин, Н. С. Тимошик

pdf

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

І. В. Стояненко

pdf

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: АКТУАЛЬНІСТЬ І ПЕРЕВАГИ

Ю. А. Малашенко, А. Г. Єфременко

pdf

РОСІЙСЬКІ РАКЕТНІ АТАКИ НА ПІВДЕНЬ УКРАЇНИ: ВПЛИВ НА ГЛОБАЛЬНУ ПРОДОВОЛЬЧУ БЕЗПЕКУ ТА РИНОК ЗЕРНА

О. І. Осипова

pdf (English)

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЕМІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Т. С. Вітовщик, С. Є. Корзик

pdf

БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГЛОБАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ BLACKROCK

С. Г. Осика, К. Б. Куликов

pdf

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ КОНЦЕНТРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Є. М. Андрущак, А. В. Герасименко

pdf

ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Л. В. Коваль, Р. В. Резніченко

pdf

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ

Я. П. Іщенко, Я. С. Сергєєв

pdf

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ГАРМОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ ПІД ЧАС ВІЙНИ

О. А. Вовк, А. Д. Кухарук

pdf

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО–ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

М. Б. Чижевська, Е. В. Чернодубова, Г. М. Сидоренко–Мельник, Б. М. Куява

pdf

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Л. Д. Водянка, А. В. Хіль, С. В. Ксьондз

pdf

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: КОНЦЕПЦІЇ, ПРОЯВИ ТА ФУНКЦІЇ

З. І. Кобеля, О. І. Буринська, М. І. Чумак

pdf

БІБЛІОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМАТИКИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Л. О. Сигида, В. В. Пальмов

pdf

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Н. І. Коваль, С. А. Слободянюк, О. С. Якубишин

pdf

ЦИФРОВІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

О. В. Коваль, О. М. Лишак

pdf

ШЛЯХИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

А. В. Костюк, Т. В. Полішко

pdf

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

І. М. Лепетан, О. О. Гайворонюк

pdf

СУТНІСТЬ ТА СТАНОВЛЕННЯ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Г. В. Лема, Л. Р. Коваль, Р. І. Зорій, І. С. Зелений

pdf

ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Т. О. Мулик, С. О. Мудрик, Б. В. Бешлей

pdf

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

З. М. Тітенко, О. Л. Капля

pdf

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В ПЕРІОД ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

В. П. Якобчук, Ю. С. Бодашевська, К. С. Зіневич, Н. С. Пугачова

pdf

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНИХ ЗАСОБІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ОБЧИСЛЕННЯ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

І. С. Зінов'єва, А. Г. Зембіцька

pdf

ПІДТРИМКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В НЕСТАБІЛЬНИХ УМОВАХ

Н. В. Серьогіна, О. П. Хаджикова

pdf

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ РЕСУРСАМИ

В. В. Биба, Н. М. Пінчук, В. С. Каралкін

pdf

АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ КЛЮЧОВИХ ВИКЛИКІВ

Т. М. Бороденко, М. А. Гапонюк, А. І. Савченко

pdf

БУХГАЛТЕРСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ДЖЕРЕЛО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

О. А. Подолянчук, Ю. О. Гончарук

pdf

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

О. В. Левкович, О. В. Яковенко

pdf

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ГЛИБОКОГО ТА МАШИННОГО НАВЧАННЯ ДЛЯ РОБОТИ З ПРИРОДНОЮ МОВОЮ

Т. Л. Кмитюк, А. А. Завальський

pdf

ІННОВАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

К. Л. Нетудихата, І. Р. Тришак

pdf

ПИТАННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ОБОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Ю. О. Луцик, Ю. В. Рубель

pdf

ОБЛІК ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ: АНАЛІЗ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

Т. С. Гайдучок, Т. М. Сушицька

pdf

АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

О. Г. Ратушняк, М. І. Гірник

pdf

ОЦІНКА ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПЕРСОНАЛУ ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВ

О. О. Рагуліна

pdf

РОЛЬ КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

М. Д. Абрамов

pdf

НАЦІОНАЛЬНІ AML/CFT-СИСТЕМИ У США, КАНАДІ, ФРАНЦІЇ: ФУНДАМЕНТ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ, МАЙБУТНЄ

В. В. Вареник

pdf (English)

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ЇХ ОЦІНКА

С. М. Ратушний

pdf

ОПТИМІЗАЦІЯ РУХУ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЩОДО ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ

В. В. Кожухар

pdf

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ В ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ УМОВАХ

М. Ю. Татенко

pdf

ІННОВАЦІЙНІ ЕКОСИСТЕМИ НАНОТЕХНОЛОГІЧНИХ МЕРЕЖ В СВІТОВИХ КООРДИНАТАХ

Д. В. Нікітін

pdf

ФОРМАЛІЗАЦІЯ БАЗОВИХ ЗАСАД ТРАНСФОРМАЦІЇ ЦИФРОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

А. А. Данканич

pdf

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.

Ефективна економіка. 2024. № 2.

DOI: http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.2.71

УДК: 657

Т. О. Мулик,
к. е. н, доцент, завідувач кафедри аналізу та аудиту,
Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: https://orcid.org/0000-0003-1109-2265
С. О. Мудрик,
аспірант, Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: https://orcid.org/0009-0000-9413-631X
Б. В. Бешлей,
аспірант, Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: https://orcid.org/0009-0007-7874-4666

ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

T. Mulyk,
PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Analysis and Audit, Vinnytsia National Agrarian University
S. Mudryk,
Postgraduate student, Vinnytsia National Agrarian University
B. Beshlei,
Postgraduate student, Vinnytsia National Agrarian University

SUPPLY AND SALES ACTIVITIES OF DISTRIBUTOR ENTERPRISES AS AN OBJECT OF ACCOUNTING

У статті проаналізовано необхідність та важливість організації процесу здійснення постачальницько-збутової діяльності для забезпечення ефективного функціонування підприємства, максимізації його прибутковості та підвищення рівня рентабельності. Встановлено, що постачання та збут є елементами господарського процесу будь-якого підприємства. Досліджено підходи до трактування сутності понять «постачання», «постачальницька діяльність», «збут», «збутова діяльність» та наведено авторське визначення поняття «постачальницько-збутова діяльність» з урахуванням специфіки діяльності дистриб'юторських підприємств. Уточнено мету та узагальнено основні завдання процесу здійснення постачальницько-збутової діяльності дистриб'юторських підприємств. Обгрунтовано основні етапи організації постачальницько-збутової діяльності дистриб'юторських підприємств. Запропоновано алгоритм здійснення постачальницько-збутової діяльності, спрямований на послідовне вирішення трьох завдань, які забезпечують задоволення потреб підприємства у матеріальних ресурсах, у готовій продукції і прискорення збуту виготовлених товарів для повернення обігових коштів. Окреслено схему формування облікової інформації, яка умовно поділяється на блоки залежно від виду діяльності та основних господарських процесів підприємства (постачання, виробництво, збут та інвестування). На основі дослідження виокремлено об'єкти облікового відображення процесу постачальницько-збутової діяльності підприємства: для постачання – обсяги матеріальних ресурсів, витрати на постачання, розрахунки з постачальниками та підрядниками; для збуту – обсяги реалізованої продукції, витрати на збут, розрахунки з покупцями та замовниками, фінансові результати діяльності. Одним із важливих факторів у організації постачальницько-збутової діяльності є вибір постачальника, тому у статті висвітлено підходи до вибору, а також найважливіші критерії оцінки та відбору постачальників.

The article analyzes the necessity and importance of organizing the process of supply and sales activities to ensure the effective functioning of the enterprise,

maximizing its profitability and increasing the level of profitability. It has been established that supply and sales are elements of the business process of any enterprise. The interrelationship of such processes of economic activity of enterprises as: supply, production, sales, investment is presented. Approaches to the interpretation of the essence of the concepts of «supply», «supply activity», «sales», «sales activity» are studied and the author's definition of the concept of «supply and sales activity» is given, taking into account the specifics of the activities of distribution enterprises. The purpose and main tasks of the process of implementation of the supply and sales activity of distribution enterprises are summarized. The main stages of organization of supply and sales activities of distribution enterprises are substantiated. An algorithm for the implementation of supply and sales activity is proposed, aimed at sequentially solving three tasks that ensure the satisfaction of the enterprise's needs in material resources, in finished products and accelerating the sale of manufactured goods for the return of working capital. The scheme for the formation of accounting information is outlined, which is conditionally divided into blocks depending on the type of activity and the main economic processes of the enterprise (supply, production, sales and investment). On the basis of the study, the objects of the accounting display of the process of supply and sales activity of the enterprise are singled out: for supply – volumes of material resources, supply costs, settlements with suppliers and contractors; for sales – volumes of products sold, sales costs, settlements with buyers and customers, financial results of operations. One of the important factors in the organization of supply and sales activities is the choice of a supplier, therefore the article highlights the approaches to selection, as well as the most important criteria for evaluating and selecting suppliers.

Ключові слова: *постачання, збут, постачальницько-збутова діяльність, бухгалтерський облік, дистриб'юторські підприємства.*

Keywords: *supply, sales, supply and sales activities, accounting, distribution companies.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для підприємств всіх форм власності, які здійснюють свою господарську діяльність на території України, сьогодні важливим є питання належної організації та ефективного управління постачальницько-збутовою діяльністю. Ефективна організація постачальницько-збутової діяльність підприємства набуває сьогодні особливої актуальності. Це пов'язано, в першу чергу з тим, що основним джерелом доходу, а, отже, умовою життєдіяльності підприємства стає ефективно працююча система постачання та збуту, які в свою чергу, допомагають підприємству враховувати потреби ринку і бути конкурентоспроможним. Підвищення ефективності господарської діяльності та фінансового стану підприємств напряму пов'язані з вирішенням проблем та спірних питань в системі управління збутовою діяльністю підприємств.

Дистриб'юторські підприємства в сучасних умовах є ключовими ланками у ланцюгах постачання та збуту товарів і послуг. У цьому контексті, постачальницько-збутова діяльність стає стратегічно важливим елементом успіху таких підприємств. Бухгалтерський облік, спрямований на систематизацію та аналіз фінансових операцій у цих сферах та відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності та управління ресурсами дистриб'юторського підприємства.

Зважаючи на те, що від ефективної організації постачання та збуту залежить виробнича програма підприємства і результати його господарської діяльності, можна констатувати надзвичайну актуальність ґрунтовного дослідження цих процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем та розробкою шляхів удосконалення організації бухгалтерського обліку постачальницько-збутової діяльності підприємств займалося вузьке коло вітчизняних і зарубіжних вчених, які у своїх працях досліджували різні аспекти постачальницької та збутової діяльності підприємств.

Проблемами організації постачальницько-збутової діяльності займались

такі вчені, як Амеліна І.В., Даляк Н.А., Дмитренко О.І., Залознова Ю.С., Коннов С.О., Лелека О., Морозова О.С., Ніколаєнко І., Новікова Н.М., Перевозова Д.Д., Перевозова І.В., Петрик В.В., Розумей С., Русінова О.С., Сакун А.Ж., Сербинський А.В., Скриньковський Р.М., Трушкіна Н.В., Церковнюк Ю.В. та інші. Питання обліку постачальницько-збутової діяльності досліджували: Жук В.М., Безверхий К.В., Кірейцев Г.Г., Крупка Я.Д., Камінська Т.Г., Правдюк Н.Л., Сопко В.В., Мулик Т. О., Гуцайлюк З. В., Задорожний З.-М., Данилюк М. О., Гудзенко Н.М., Крупка Я.Д., Візіренко С. В., Агаркова О. В. Кужельний М.В., Пилипенко А.А., Дерій В. А. Пугаченко О.Б., Пушкар М.С., Швець В.Г. та інші. Проте, ряд методологічно-організаційних аспектів облікового забезпечення управління постачальницько-збутовою діяльністю продовжують залишатися дискусійними й потребують подальшого дослідження, особливо це стосується дистриб'юторських підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження облікового забезпечення постачальницько-збутової діяльності дистриб'юторських підприємств як об'єкту бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств включає цілий ряд процесів, які підлягають обов'язковому бухгалтерському обліку. Головними процесами господарської діяльності підприємств у виробничій сфері є: постачання; виробництво; реалізація (збут) та інвестування [1, с.].

Іншими словами, господарська діяльність породжує закономірну і послідовну зміну процесів:

– придбання факторів виробництва – постачання;

– їх трансформацію у готовий продукт (роботи, послуги) – виробництво;

– продаж готової продукції – збут;

– розширення чи модернізацію матеріально-технічної бази підприємства;

– інвестування.

Процес постачання полягає в тому, що підприємство укладає договори з постачальниками на необхідні йому фактори виробництва, організовує доставку та складування виробничих запасів, перераховує гроші постачальникам за отримані матеріали. Під час цього процесу відбувається зміна активу з форми грошей на форму майна, призначеного для надання послуг.

Процес виробництва пов’язаний із споживанням факторів виробництва не лише у їх натуральній, а й у грошовій формі. У виробництві відбувається трансформація спожитих факторів виробництва у готовий продукт (роботи чи послуги), формування собівартості продукції, рівень якої визначається ефективністю технології, техніки, організації виробництва, кваліфікації персоналу й управління.

Процес збуту характеризується такими господарськими операціями, як пошук покупців, визначення ціни продажу, укладання договорів на поставку продукції споживачам, відвантаження продукції та доставка замовлень, отримання грошей від реалізації, нарахування і сплата податків і обов’язкових платежів, визначення фінансового результату від реалізації тощо.

Процес інвестування передбачає відмову підприємства від поточного нагромадження грошей на користь збільшення касового потоку (надходжень) у майбутньому. Інвестиції пов’язані з витратами на створення чи придбання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, витратами на реконструкцію, розширення та модернізацію діючих об'єктів, формування основного стада та ін. Метою інвестування є розширення матеріально-технічної бази, нарощування виробничого потенціалу та отримання вигод від цього у майбутньому.

На рис. 1. представлено взаємозв’язок цих процесів господарської діяльності підприємств.

Рис. 1. Взаємозв'язок процесів господарської діяльності підприємств

Джерело: побудовано авторами за даними [2]

Таким чином, кожен із перерахованих процесів господарської діяльності підприємства функціонують самостійно, проте вони взаємопов'язані між собою у загальному циклі кругообігу капіталу.

Виходячи зі схеми взаємозв'язку процесів господарської діяльності підприємств, представленої на рис. 1, вважаємо за доцільне окремо розглянути підходи до трактування понять «постачання», «постачальницька діяльність», «збут» та «збутова політика» (табл. 1).

Петрик В.В., Сербинський А.В. та Церковнюк Ю.В. переконані, що система збуту продукції є важливою частиною системи збуту підприємства, формування й організація якого пов'язана з сукупністю багатьох факторів, систем форм і методів збуту. Автори визначають все вище зазначене як «distribution-mix», що визначає перш за все структуру системи збуту підприємства, яка зумовлює у подальшому характер продажів (централізований, децентралізований чи змішаний збут) [11, с. 131].

Таблиця 1. Основні підходи до трактування сутності понять «постачання» та «постачальницька діяльність», «збут», «збутова діяльність»

№ з/п	Автор (и)	Визначення
1	Марченко В.М., Шутюк В.В. [3, с. 41]	Постачання – це сукупність операцій, спрямованих на забезпечення підприємства предметами та засобами праці, необхідними для здійснення господарської діяльності.
2	Камінська Т.Г. [4]	Постачання – операції із забезпечення підприємства відповідними засобами праці, потрібними для виробництва продукції.
3	Скриньковський Р.М. [5, с. 202]	Постачальницька діяльність підприємства – це початкова фаза виробничої діяльності підприємства, який передбачає забезпечення підприємства засобами та предметами праці, а також матеріалами і сировиною, що затребувані у процесі виробництва продукції.
4	Молнар О.С., Дірей В.В., Гулант Т.М. [6, с. 154]	Збут – це всі операції з моменту виходу товару за межі підприємства до моменту передачі купленого товару покупцю. Тобто збут охоплює дві фази відтворювального циклу, а саме розподіл та обмін.
5	Залознова Ю.С., Трушкіна Н.В. [7, с. 11]	Збут – сукупність процесів формування попиту й ефективних каналів розподілу, організації маркетингових комунікацій, дистрибуції, продажу готової продукції з метою одержання прибутку та задоволення потреб споживачів.
6	Амеліна І.В., Дмитренко О.І. [8, с. 38]	Збут – це комплекс післявиробничих операцій, які здійснюють юридичні та фізичні особи з моменту виготовлення продукції до її продажу покупцеві.
7	Русінова О.С., Коннов С.О. [9, с. 27]	Під збутовою діяльністю слід розуміти комплекс заходів просування продукції ринку, підготовку продукції до відправки, її відвантаження споживачеві та організацію розрахунків неї.
8	Розумей С.Б., Ніколаєнко І.В., Лелека О.О. [10]	Збутова політика» – це цілеспрямована послідовна діяльність щодо доведення продукції до кінцевого споживача, яка полягає у прийнятті комплексу рішень для ефективного функціонування збутової системи підприємства і спрямована на збільшення обсягів реалізації продукції чи досягнення інших цілей підприємства.

Джерело: систематизовано та узагальнено авторами на основі джерел [3-10]

Розумей С.Б., Ніколаєнко І.В., Лелека О.О. описують збутову діяльність та збутову політику як складові збуту, а саме автори зазначають, що збут – це стратегічні рішення (збутова політика) та дії (збутова діяльність) підприємства щодо виведення товарів на ринок та його охоплення, які спрямовані на досягнення поставлених підприємством цілей (максимізація прибутку, збільшення частки ринку чи обсягів збуту, проникнення на новий ринок, виживання на ринку тощо) [9].

Виходячи з проаналізованих підходів до визначення понять «збут»,

«збутова діяльність», «постачання», «постачальницька діяльність» та з огляду на відсутність трактування поняття «постачальницько-збутова діяльність» з врахуванням специфіки діяльності дистриб'юторських підприємств, вважаємо, що постачальницько-збутова діяльність – це процес планування та управління матеріальними потоками дистриб'юторських підприємств, який має багато рівнів та побудований на основі дослідження виробничих програм, визначення маршрутів переміщення матеріалів, організації транспортування та зберігання, а також визначення потреб у сировині та комплектуючих, забезпечення реалізації продукції у встановлені терміни та в обсягах, що необхідні для ефективного здійснення виробничо-господарської діяльності з мінімізацією збитків та максимізацією прибутку.

І.В. Перевозова, Н.А. Даляк, О.С. Морозова та Д.Д. Перевозова вважають, що постачальницько-збутова діяльність охоплює планування обсягів реалізації товарів з урахуванням прогнозованого рівня прибутку; пошук і вибір найкращого партнера – постачальника або покупця; проведення торгів, враховуючи встановлення ціни, відповідної якості товару та інтенсивності попиту; виявлення та активне використання факторів, здатних прискорити збут продукції та збільшити прибуток від реалізації [12, с. 54].

Доцільно уточнити, що метою постачальницько-збутової діяльності є реалізація довгострокових рішень щодо забезпечення підприємства матеріальними ресурсами для організації ефективного виробничого процесу та потрібного обсягу продажу продукції підприємства з визначеною прибутковістю за рахунок задоволення потреб споживачів. Ця діяльність спрямована на задоволення потреб споживачів, забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку та досягнення прибутковості. Для досягнення цієї мети підприємства здійснюють пошук постачальників, укладають контракти, контролюють якість товарів або послуг, встановлюють ціни, ведуть рекламну діяльність та забезпечують доставку та обслуговування клієнтів.

Виходячи з визначення мети основним завданням постачальницько-

збутової діяльності є постачання на підприємство сировини та матеріалів та доведення до конкретних клієнтів замовленої продукції з потрібними споживчими якостями, в необхідному обсязі, у визначений проміжок часу, у потрібне місце, з мінімальним рівнем витрат, також забезпечення ефективного управління ланцюгом постачання товарів або послуг від постачальників до кінцевих споживачів.

Узагальнені завдання постачальницько-збутової діяльності вважаємо за необхідне розширити та адаптувати для дистриб'юторських підприємств (рис. 2).

Рис. 2. Основні завдання постачальницько-збутової діяльності дистриб'юторських підприємств

Джерело: сформовано авторами

Постачальницько-збутова діяльність підприємств виконує функції, які можна об'єднати у дві групи:

1) зовнішні – визначають взаємовідносини підприємства з постачальниками, постачальницько-збутовими організаціями, споживачами,

органами державного управління тощо;

2) внутрішні – характеризують взаємодію служби постачання та збуту з виробничими цехами, складами, підрозділами апарату управління виробництвом [13].

Організація процесу постачальницько-збутової діяльності має багато етапів, основні з яких наведено на рис. 3.

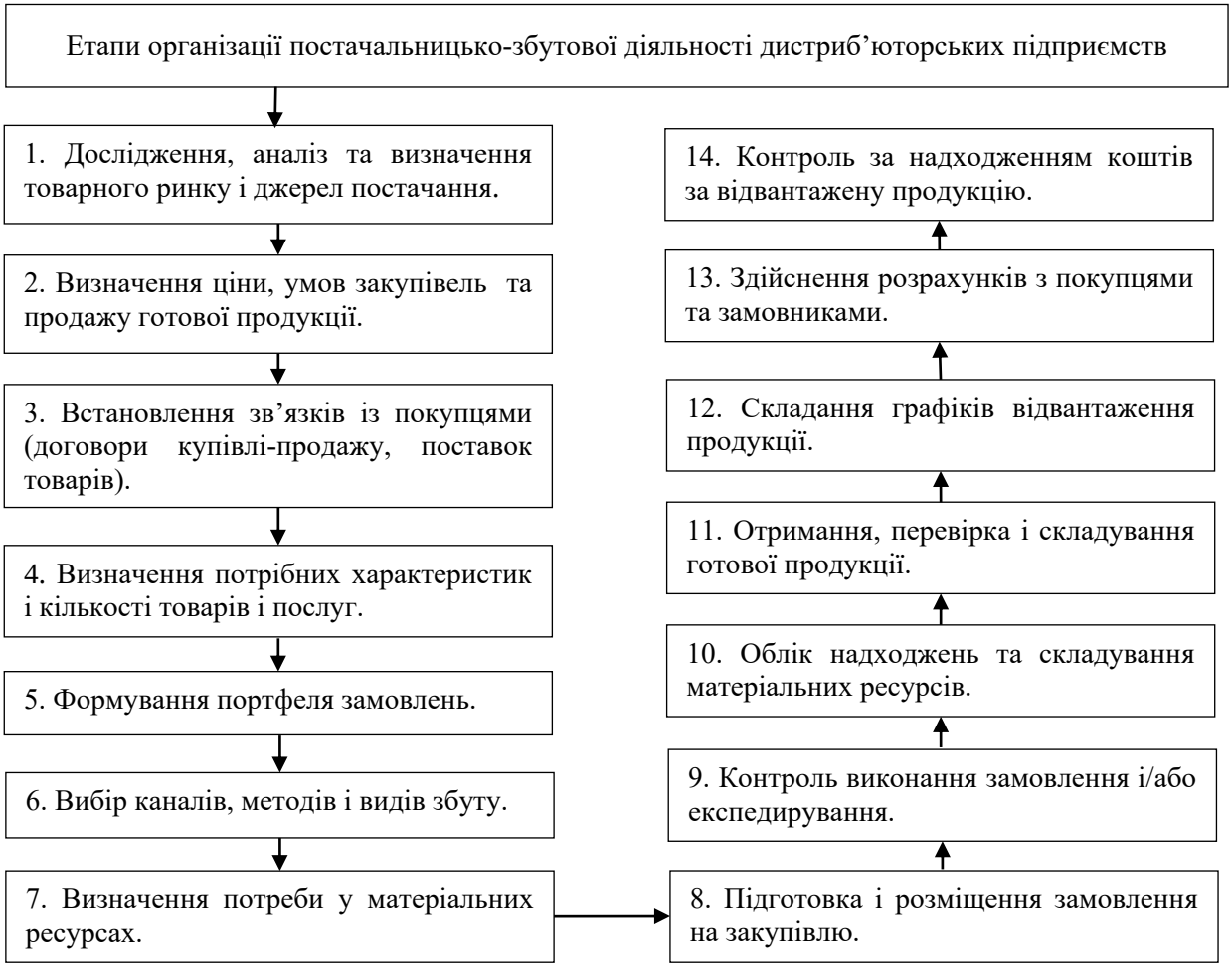

Рис. 3. Етапи організації постачальницько-збутової діяльності дистриб'юторських підприємств

Джерело: узагальнено авторами

Алгоритм здійснення постачальницько-збутової діяльності спрямований на послідовне вирішення трьох завдань, які забезпечують задоволення потреб підприємства у матеріальних ресурсах, у готовій продукції і прискорення збуту виготовлених товарів для повернення обігових коштів.

Для ефективного управління постачальницько-збутовою діяльністю

дистриб’юторським підприємствам необхідно створити належну інформаційну систему постачання та збуту (збір, опрацювання та узагальнення первинних даних для внутрішніх і зовнішніх користувачів) та забезпечити зворотній зв’язок між усіма елементами господарського механізму.

В цій інформаційній системі важлива роль відводиться бухгалтерському обліку. Він відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного управління ланцюгом постачання та збуту, оскільки забезпечує ведення обліку фінансових операцій, що стосуються постачання та збуту товарів і послуг.

На різних стадіях облікового процесу отримана первинна і вторинна інформація є підставою для формування облікової системи підприємства. Первинна інформація відображається у первинних документах, виникає безпосередньо у ході виробничо-господарської діяльності, саме тому її вважають вихідною. Ця інформація відображає всі сторони діяльності, обслуговує види обліку, які існують на підприємстві, виступає регулятором виробничо-збутових процесів, засобом оперативного контролю господарської діяльності. Отримана у результаті обробки й аналізу первинних даних інформація, вважається вторинною. У якості такої інформації розглядають регістри зведеного обліку й фінансову звітність [14, с. 249-250].

Систему бухгалтерського обліку можна умовно розділити на окремі блоки за видами діяльності та основними господарськими процесами, наведеними на рис. 1 (постачання, виробництво, збут, інвестування) (рис. 4).

Для прийняття ефективних управлінських рішень керівники підприємства має право вимагати від бухгалтерської служби організації обліку у такому розрізі, який необхідний апарату управління. Однією з таких вимог повинно бути створення підсистеми обліку витрат стосовно процесу постачання з метою їх подальшого зниження чи оптимізації.

Рис. 4. Формування інформації в обліковій системі

Джерело: сформовано авторам на основі [1; 2]

Також відділу матеріально-технічного постачання необхідно готувати інформацію щодо поставок продукції та порушення договірних умов, а юридичний відділ та бухгалтерія – надавати керівництву відомості про застосування санкцій щодо постачальників, які порушують договірні умови. Тобто, щоб здійснювати контроль у повному обсязі, необхідно працівникам зазначених служб переорієнтувати свою роботу з чисто технічних операцій на допомогу управлінцям чи власне прийняття управлінських рішень.

Отже, під час здійснення процесу постачання грошові кошти приймають форму матеріальних цінностей, які необхідні для забезпечення безперебійного перебігу наступного процесу – виробництва. Виходячи із цього, можна сказати, що основними об’єктами бухгалтерського обліку в процесі постачання є обсяг придбаних матеріальних цінностей (у натуральних та вартісних вимірниках); витрати на здійснення процесу постачання; розрахунки з постачальниками та іншими підприємствами й організаціями, які виникають у процесі постачання.

У свою чергу під час здійснення збутової діяльності об’єктами обліку є

обсяг реалізованої продукції; витрати на здійснення процесу збуту; розрахунки з покупцями і замовниками; фінансові результати (рис. 5).

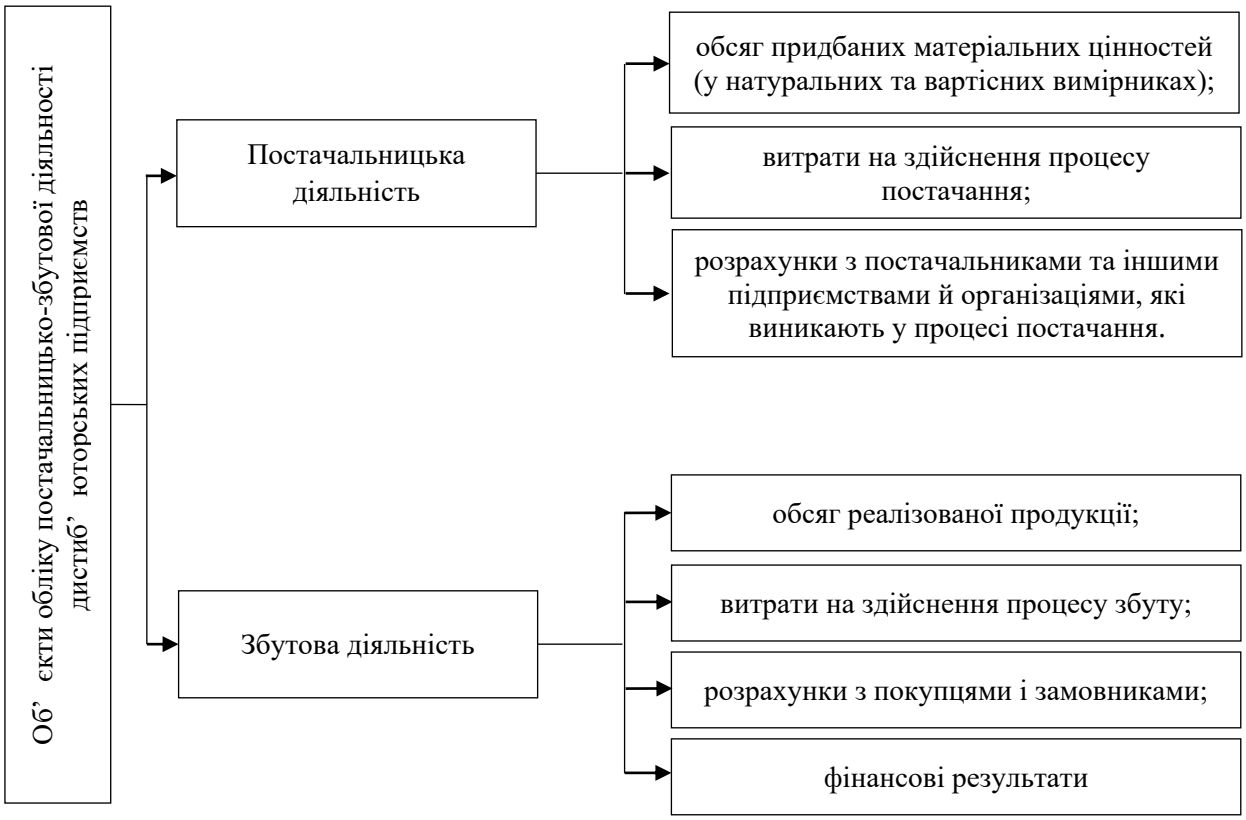

Рис. 5. Об’єкти обліку процесу постачальницько-збутової діяльності дистриб’юторських підприємств

Джерело: власна розробка авторів

У плануванні постачальницько-збутової діяльності є багато важливих організаційних заходів, особливості яких потрібно врахувати при організації цієї діяльності.

Одним із важливих факторів у організації постачальницько-збутової діяльності є вибір постачальника. В умовах ринкової економіки з її динамічністю та різноманіттям постачальників вирішення даного завдання безпосередньо впливає на забезпеченість підприємства необхідними якісними матеріальними ресурсами, а отже і на ефективність його діяльності в цілому.

Вибір постачальника матеріальних ресурсів залежить від спроможності задовольнити критерії, за якими підприємство отримає конкурентні переваги,

вибравши певного постачальника. Завдяки комплексному пошуку формується перелік потенційних постачальників матеріальних ресурсів, за яким проводиться подальша робота [15, с. 44].

На сучасному етапі господарювання виділяють два основних підходи до вирішення задачі вибору найкращого постачальника із загальної кількості пропозицій на ринку. Перший підхід – аналітичний, який ґрунтується на розрахунковому ряду показників, що характеризують постачальника. Недоліком цього підходу є те, що потенційний постачальник не завжди надає повну інформацію про себе. Таким чином, при відсутності даних про певні параметри, розрахунки не відображають в повній мірі доцільність співпраці з таким постачальником [16].

Другий підхід – експертний, що ґрунтується на оцінках постачальника спеціалістами, які можуть адекватно оцінити ті чи інші параметри, що характеризують постачальника. Таким чином, вибір постачальника здійснюється на основі отриманих рейтингів або інтегральних експертних оцінок. Недоліком цього методу є суб'єктивність експертів при виборі між двома чи трьома постачальниками. Проте при зростанні їх кількості фактор суб'єктивізму зменшується, так як збільшується кількість оцінок. Так, наприклад, при оцінці трьох постачальників експертних оцінок буде лише три, а при оцінці чотирьох постачальників кількість оцінок зростає до шести [16].

Кожне підприємство для себе визначає ті критерії оцінки та відбору постачальників, які, на їх думку, є найважливішими для забезпечення ефективної діяльності. Вважаємо, що найважливішими критеріями для вибору постачальників для дистриб'юторських підприємств є:

- якість продукції;
- репутація та роль у галузі;
- прийнятна ціна;
- надійність постачання;
- своєчасність доставки;

- умови платежу та можливість позапланових поставок;

- обслуговування та гарантії;

- термін виконання поточних і екстрених замовлень;

- пакування та оформлення товару.

Таким чином, для ефективної організації постачальницько-збутової діяльності потрібно виокремити для співпраці коло надійних постачальників, які зможуть надійно і якісно забезпечити підрозділи підприємства предметами постачання і послугами, необхідними для виконання запланованої виробничо-фінансової діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, постачальницько-збутова діяльність відіграє важливу роль у діяльності дистриб'юторських підприємств. Від ефективності організації цієї діяльності залежать загальні показники результативності діяльності підприємства та отримання підприємством прибутку. Проаналізувавши підходи до трактування поняття «збут», «збутова діяльність», «постачання», «постачальницька діяльність», наведено авторське визначення поняття «постачальницько-збутова діяльність», під якою слід розуміти процес планування та управління матеріальними потоками дистриб'юторських підприємств, який має багато рівнів та побудований на основі дослідження виробничих програм, визначення маршрутів переміщення матеріалів, організації транспортування та зберігання, а також визначення потреб у сировині та комплектуючих, забезпечення реалізації продукції у встановлені терміни та в обсягах, що необхідні для ефективного здійснення виробничо-господарської діяльності з мінімізацією збитків та максимізацією прибутку.

Визначено, що об'єктами облікового відображення у процесі здійснення постачальницько-збутової діяльності дистриб'юторських підприємств виступають обсяги придбаних матеріальних цінностей, обсяги реалізованої продукції, витрати на здійснення процесу постачальницько-збутової діяльності; розрахунки з постачальниками та підрядниками, покупцями та замовниками й іншими підприємствами і організаціями, які

виникають у процесі цієї діяльності.

Література

1. Бруханський Р.Ф. Бухгалтерський облік: підручник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 480 с.

2. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ: «Центр учбової літератури», 2017. 288 с.

3. Марченко В.М., Шутюк В.В. Логістика: підручник. Київ: НУХТ, 2022. 334 с.

4. Камінська Т.Г. Облік процесу придбання як етапу кругообороту капіталу. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2012. Том. 5, № 2. С. 173-181.

5. Скриньковський Р.М. Діагностика постачальницької та збутової діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 201-205.

6. Молнар О.С., Дірей В.В., Гулан Т.М. Сутність збутової діяльності машинобудівних підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 2. С. 152-157. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.6610338

7. Залознова Ю.С., Трушкіна Н.В. Удосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств України в умовах нестабільності попиту: теорія і практика: монографія. Київ, НАН України, Ін-т економіки пром-сті., 2020. 166 с.

8. Амеліна І.В., Дмитренко О.І. Теоретичні основи менеджменту збуту продукції підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2021. № 4 (83). С. 38-44. DOI: 10.26906/EiR.2021.4(83).2523

9. Русінова О.С., Коннов С.О. Організація та управління збутовою діяльністю підприємства. *Економіка і управління*. 2022. № 3. С. 26-36. DOI: 10.36919/2312-7812.3.2022.26

10. Розумей С., Ніколаєнко І., Лелека О. Формування ефективної маркетингової політики розподілу продукції підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 48. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-43

11. Петрик В.В., Сербинський А.В., Церковнюк Ю.В. Форми систем

збуту продукції та шляхи формування каналів реалізації підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2023. № 1. С. 112-116. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.7787079

12. Перевозова І.В., Даляк Н.А., Морозова О.С., Перевозова Д.Д. Матриця комерційного аналізу як інструмент оцінки ефективності постачальницько-збутової діяльності підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки*. 2018. № 7. С. 51-60. DOI: 10.25313/2520-2294-2018-7-3988

13. Ковальська Л.Л., Оксенюк К.І. Управління потенціалом підприємств: конспект лекцій для студентів спеціальності «Економіка підприємства». Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2009. 100 с.

14. Сакун А.Ж. Облікова система як інформаційна база управління збутовою діяльністю. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. Вип. 2. С. 248-252. DOI: https://doi.org/10.32851/2708-0366/2020.2.30

15. Новікова Н.М. Вибір постачальників товарних ресурсів підприємства торгівлі. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 4 (09). С. 43-48.

16. Кондратюк Д.М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1 (11). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53 (дата звернення: 28.01.2024).

17. Мулик Т. О., Мулик Я. І. Організація обліку та аудиту витрат на збут підприємства: стан та напрями вдосконалення. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2018. № 22. URL: http: http://global-national.in.ua/issue-22-2018.

18. Zdyrko N.G., Polova O.L., Mulyk T.O., Tomchuk O.F., Mulyk Ya.I., Kozachenko A.Y., Fedoryshyna L.I., Mashevska A.A. Financial control, analysis and audit as tools of an effective management system: state, problems, prospects: collective monograph. Košice: Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, 2022. 291 p.

References

1. Brukhans'kyj, R.F. (2016), Bukhhalters'kyj oblik [Accounting], TNEU, Ternopil', Ukraine.

2. Mulyk, T.O. Materyns'ka, O.A. and Pl'onsak, O.L. (2017), Analiz hospodars'koi diial'nosti [Analysis of economic activity], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

3. Marchenko, V.M. and Shutiuk, V.V. (2022), Lohistyka [Logistics], NUKhT, Kyiv, Ukraine.

4. Kamins'ka, T.H. (2015), "Accounting for the acquisition process as a stage of circulation of capital", Zbirnyk naukovykh prats' Tavrijs'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu, vol. 5, no. 2, pp. 173-181.

5. Skryn'kovs'kyj, R.M. (2015), "Diagnostics of Supply and Sales Activities of Enterprise", Biznes Inform, vol. 7, pp. 201-205.

6. Molnar, O.S. Direj, V.V. and Hulan, T.M. (2022), "The essence of sales activities of machine–building enterprises", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 2, pp. 152-157. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.6610338

7. Zaloznova, Yu.S. and Trushkina, N.V. (2020), Udoskonalennia orhanizatsii zbutovoi diial'nosti vuhledobuvnykh pidpryiemstv Ukrainy v umovakh nestabil'nosti popytu: teoriia i praktyka [Improving the organization of sales activities of coal-mining enterprises of Ukraine in conditions of demand instability: theory and practice], NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti., Kyiv, Ukraine.

8. Amelina, I.V. and Dmytrenko, O.I. (2021), "Theoretical foundations of sales management of enterprise products", Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy, vol. 4 (83), pp. 38-44. DOI: 10.26906/EiR.2021.4(83).2523

9. Rusinova, O.S. and Konnov, S.O. (2022), "Organization and management of the enterprise's sales activities", Ekonomika i upravlinnia, vol. 3, pp. 26-36. DOI: 10.36919/2312-7812.3.2022.26

10. Rozumej, S. Nikolaienko, I. and Leleka, O. (2023), "Development of an effective marketing policy for product distribution of the enterprises", Ekonomika ta suspil'stvo, vol. 48. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-43

11. Petryk, V.V. Serbyns'kyj, A.V. and Tserkovniuk, Yu.V. (2023), "Forms of product sales systems and ways of forming sales channels of enterprise",

Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 1, pp. 112-116. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.7787079

12. Perevozova, I.V. Daliak, N.A. Morozova, O.S. and Perevozova, D.D. (2018), “The matrix of commercial analysis as a tool for estimation of efficiency of supply-sales activity of the enterprise”, Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka». Seriia: Ekonomichni nauky, vol. 7, pp. 51-60. DOI: 10.25313/2520-2294-2018-7-3988

13. Koval's'ka, L.L. and Okseniuk, K.I. (2009), Upravlinnia potentsialom pidpryiemstv [Management of enterprise potential], RVV LNTU, Luts'k, Ukraine.

14. Sakun, A.Zh. (2020), "Accounting system as an information base of sales management", Tavrijs'kyj naukovyj visnyk. Seriia: Ekonomika, vol. 2, pp. 248-252. DOI: https://doi.org/10.32851/2708-0366/2020.2.30

15. Novikova, N.M. (2018), “The choice of suppliers of commodity resources of trade enterprise”, Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk, vol. 4 (09), pp. 43-48.

16. Kondratiuk, D.M. (2014), “The optimal supplier as a factor in the competitiveness of enterprises”, Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii, vol. 1 (11), available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53 (Accessed 28.01.2024).

17. Mulyk, T.O. and Mulyk, Ya.I. (2018), “Organization of accounting and audit of the enterprise distribution costs: state and improvement directions”,Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky, vol. 22, available at: http: http://global-national.in.ua/issue-22-2018 (Accessed 28.01.2024).

18. Zdyrko, N.G. Polova, O.L. Mulyk, T.O. Tomchuk, O.F. Mulyk, Ya.I. Kozachenko, A.Y. Fedoryshyna, L.I. and Mashevska, A.A. (2022), Financial control, analysis and audit as tools of an effective management system: state, problems, prospects: collective monograph, Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, Košice, Slovakia.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2024 р.