

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СТРУК НАТАЛІЯ СЕМЕНІВНА



УДК: 657.1:[658.1:005.591.452] (043.3)

**ОБЛІКОВА СИСТЕМА ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ:
МЕТОДОЛОГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ**

Спеціальність 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит
(за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук

Тернопіль – 2019

Дисертацією є рукопис.

Роботу виконано на кафедрі обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка Міністерства освіти і науки України.

Науковий консультант: доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України
Крупка Михайло Іванович,
Львівський національний університет
імені Івана Франка, завідувач кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Крутова Анжеліка Сергіївна,
Харківський державний університет харчування та
торгівлі, завідувач кафедри фінансів, аналізу
та страхування;

доктор економічних наук, професор
Лоханова Наталія Олексіївна,
Одеський національний економічний університет,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту;

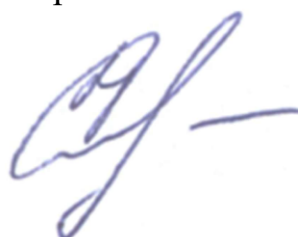
доктор економічних наук, доцент
Назарова Каріна Олександрівна,
Київський національний торговельно-економічний
університет, завідувач кафедри фінансового аналізу та
аудиту.

Захист дисертації відбудеться «4» червня 2019 р. об 11⁰⁰ год. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 58.082.03 у Тернопільському національному економічному університеті за адресою: 46009 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11а, зал засідань.

З дисертацією можна ознайомитися у бібліотеці Тернопільського національного економічного університету за адресою: 46009 м. Тернопіль, вул. Бережанська, 4.

Автореферат розісланий «26» квітня 2019 р.

**Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради,
кандидат економічних наук, доцент**



І. Я. Омецінська

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Активізація євроінтеграційних процесів в Україні, розвиток міжнародного співробітництва, участь у сфері відносин міжнародного розподілу та виробничій кооперації, залучення іноземних інвестицій в економіку, вихід українських підприємств на світові ринки капіталу вимагає подальшого реформування системи бухгалтерського обліку, впровадження міжнародних стандартів для забезпечення відкритості, прозорості та зіставлення показників фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Система бухгалтерського обліку підприємства, розвиваючись, взаємодіє з логістикою, маркетингом, менеджментом, а тому потребує здійснення додаткових досліджень і переосмислення її концептуальних засад. Удосконалення фінансового й управлінського обліку уможливорює розширення кола користувачів облікової інформації, адже діяльність підприємства перманентно залежить від його успішної взаємодії на ринку з контрагентами, вибір яких для партнерських відносин має бути чітко аргументованим. Нині важливим питанням є розроблення теоретичного, методологічного й організаційного забезпечення облікової системи ділового партнерства підприємств як визначальної субстанції для ведення успішної діяльності. Від правильного, своєчасного, достовірного й ґрунтового облікового забезпечення процесу ухвалення рішень щодо вибору потенційних ділових партнерів залежить надійність подальшої взаємодії, а отже й прибутковість ведення бізнесу загалом.

Теоретичні й прикладні дослідження розвитку партнерських відносин і їх інтеграції здійснювала низка зарубіжних науковців, серед них: Т. Амбер, Ян Х. Гордон, П. Дойль, Дж. А. Касліоне, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, І. Лінтон, П. Темпорал, М. Тротт, Ф. Штерн та ін. З-поміж українських учених доречно виокремити таких, як: О. М. Гребешкова, Т. Г. Дудар, К. М. Краус, М. І. Крупка, Я. С. Ларіна, І. А. Мельник, Л. А. Мороз, Т. О. Окландер, О. М. Олефіренко, Т. О. Примак, Є. В. Савельєв, О. А. Устенко, С. І. Юрій та ін.

Теоретичні, організаційні, методологічні аспекти обліку операцій у діловому партнерстві підприємств репрезентовані у ґрунтовному доробку таких українських науковців, як: Т. В. Бочуля, С. Ф. Голов, Л. Л. Горецька, В. А. Дерій, В. М. Жук, З. В. Задорожний, В. В. Євдокимов, Т. Г. Камінська, Л. М. Кіндрацька, Г. Г. Кірейцев, М. В. Корягін, Я. Д. Крупка, А. С. Крутова, С. А. Кузнецова, М. В. Кужельний, С. О. Левицька, С. Ф. Легенчук, В. С. Лень, Н. О. Лоханова, М. Р. Лучко, К. О. Назарова, О. М. Петрук, М. С. Пушкар, В. М. Рожелюк, В. С. Рудницький, В. В. Сопко, Н. М. Хорунжак та ін.

Переважає більшість вчених наголошують на потребі розвитку наукових підходів до розкриття складових системи обліку підприємства. Проте облік його партнерських відносин розглянуто лише фрагментарно, тому доречним є формування комплексного підходу до з'ясування сутності, теоретичних засад, методології та організаційних елементів облікової системи ділового партнерства підприємств. Потребує уточнення й саме поняття «ділове партнерство».

Важливим також є детальне вивчення інструментарію облікових підсистем та інформаційних взаємозв'язків між ними для забезпечення комплексного управління

різними видами партнерських відносин на ринку. Все зазначене вище, а також наявні проблеми інформаційної невизначеності на різних рівнях управління діловим партнерством зумовлюють актуальність обраної теми дослідження, дали змогу виокремити його мету й завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до планів науково-дослідних робіт Львівського національного університету імені Івана Франка за темами: «Розвиток обліково-аналітичних систем суб'єктів господарювання в Україні» (номер державної реєстрації 0105U007468), у якій описано складові елементи та розроблено методологічні основи облікової системи ділового партнерства підприємств; «Розвиток обліку, аналізу і контролю в господарській системі України» (номер державної реєстрації 0114U004776), у межах якої з'ясовано проблеми інтерпретації даних бухгалтерського обліку операцій ділового партнерства підприємств і їх гармонізації з системою національного рахівництва; «Проблеми теорії та практики обліково-аналітичних наук в умовах гармонізації до стандартів ЄС» (номер державної реєстрації 0118U000599), за якою розкрито інтегративні тенденції розвитку облікової системи ділового партнерства підприємств із покупцями; «Формування фінансового потенціалу національної економіки» (номер державної реєстрації 0116U001677), у межах якої подано сутність і класифікацію деривативів, їх використання в діловому партнерстві підприємств; «Тенденції використання сучасного маркетингового інструментарію в Україні» (номер державної реєстрації 0118U000596), за якою представлено авторський підхід до структурування вхідної інформаційної домінанти облікової системи ділового партнерства підприємств, а також розвинуто холістичну концепцію маркетингу; «Методологія формування та використання статистичної бази даних і метаданих у регіональному управлінні» (номер державної реєстрації 0116U001642), де розвинуто підхід до наповнення інформаційної бази аналізу ділового партнерства підприємств через обстеження економічної кон'юнктури ринку.

Дисертаційна робота виконана також відповідно до плану науково-дослідних робіт Тернопільського національного економічного університету в межах держбюджетного фундаментального дослідження за темою «Концепція розвитку управлінського обліку в транснаціональних корпораціях» (номер державної реєстрації 0117U000411), де обґрунтовано науково-методичний підхід до рейтингового оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств для удосконалення методичного інструментарію стратегічного управлінського обліку.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є поглиблення теоретичних, методологічних і організаційних положень облікової системи ділового партнерства підприємств у контексті розвитку його сучасної наукової парадигми та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення рівня інформативності облікових даних для ухвалення рішень про доцільність партнерських відносин. Для досягнення мети у роботі виокремлено такі завдання:

- дослідити сутність наукової парадигми ділового партнерства підприємств та виокремити її облікові пріоритети;
- розвинути декомпозицію партнерських відносин підприємств для формування організаційно-правової основи їх облікової системи;
- узагальнити історичні аспекти розвитку та відображення в обліку операцій ділового партнерства підприємств України;

- розробити науково-теоретичне підґрунтя облікової системи ділового партнерства підприємств для побудови її архітектоніки;
- сформуванати методологічну складову облікової системи ділового партнерства підприємств;
- структуруванати організаційну складову облікової системи ділового партнерства підприємств;
- репрезентувати підхід до виокремлення потенційних ділових партнерів на ринку, що слугуватиме інформаційною домінантою для оцінювання їх перспективності в управлінському обліку;
- виявити методологічні й організаційні особливості фінансового обліку партнерських відносин підприємства;
- з’ясуванати проблеми методичного забезпечення обліку спільної діяльності без створення юридичної особи у діловому партнерстві підприємств і надати рекомендації для їх усунення;
- продіагностувати звітність як джерело облікової інформації у діловому партнерстві підприємств;
- обґрунтуванати методологічні засади управлінського обліку операцій ділового партнерства для реалізації стратегії підприємства;
- систематизувати науково-практичні підходи до обліку трансакційних витрат і розвинути його організаційно-методичні основи в інноваційній сфері ділового партнерства підприємств;
- виокремити напрями використання облікової інформації для ціноутворення у партнерських відносинах підприємства та дослідити перспективи їх розвитку;
- запропонувати таксономічне структурування мережі ділового партнерства підприємств для формування його цінності у стратегічному управлінському обліку;
- доповнити науково-методичне забезпечення стратегічного управлінського обліку через багатовимірне оцінювання партнерських відносин підприємства з постачальниками та покупцями для з’ясування найперспективніших серед них;
- удосконалити методичний інструментарій стратегічного управлінського обліку, здійснивши рейтингове оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств для забезпечення успішної їх взаємодії.

Об’єктом дослідження є процес формування облікової системи ділового партнерства підприємств, її методологічне й організаційне забезпечення.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних, організаційних і прикладних положень процесу становлення та розвитку облікової системи ділового партнерства підприємств.

Методи дослідження. Теоретичну і методологічну основу дослідження становлять загальнонаукові та філософські методи наукового пізнання, діалектичний, системний і емпіричний підходи до вивчення проблем становлення облікової системи ділового партнерства підприємств. Під час формування сучасної наукової парадигми ділового партнерства підприємств і виокремлення її облікових пріоритетів використані загальнонаукові методи. Гносеологічний підхід до розкриття генезису понять дав змогу уточнити тлумачення ділового партнерства, а діалектичний – сформуванати декомпозицію партнерських відносин, теоретичні та методологічні положення облікової системи ділового партнерства підприємств. Системний підхід

уможливив виокремлення елементів її архітекtonіки та методології, а також відображення взаємозв'язків між ними. Історичний метод дав змогу з'ясувати характерні особливості відображення в обліку операцій ділової взаємодії підприємств, починаючи від становлення незалежності України. Емпіричний підхід використано для удосконалення методичних засад фінансового й управлінського обліку партнерських відносин. Статистично-математичні методи – для аналітичного дослідження ринку та його операторів; діагностики економічного потенціалу підприємства; прогнозування трансакційних витрат; виокремлення найперспективніших ділових партнерів унаслідок рейтингового оцінювання. Методи експертних оцінок використано під час багатовимірного оцінювання партнерських відносин підприємств, аналізу результатів анкетування управлінського персоналу підприємств. Бібліографічний метод дослідження дав змогу систематизувати й узагальнити напрацювання вчених для виявлення невирішених наукових проблем.

Інформаційну базу дисертаційної роботи формують законодавчі та нормативні документи державних органів влади, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, матеріали Державної служби статистики України, наукові праці (монографії, статті, доповіді вчених за тематикою дослідження), звітність підприємств, довідкові й інформаційні видання професійних організацій, Інтернет-ресурси, результати опитувань управлінського персоналу підприємств.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в поглибленні теоретичних, методологічних, організаційних положень і наданні практичних рекомендацій, спрямованих на розроблення та розвиток елементів облікової системи ділового партнерства підприємств у контексті формування інформаційного забезпечення для ухвалення виважених рішень користувачами. Основні результати дослідження, що характеризують його наукову новизну, є такі:

вперше:

- розкрито сутність наукової парадигми ділового партнерства підприємств як цілісної теорії, яка ґрунтується на сукупності історично сформованих науково-світоглядних, концептуально-базових та структурно-узагальнюючих знань про ділову взаємодію контрагентів на ринку, що дало змогу виокремити облікові пріоритети її розвитку через виконання функцій: світоглядної, гносеологічної, онтологічної, теоретичної, методологічної, організаційної, інформаційної, праксеологічної, аксіологічної та інтегративної;

- розроблено науково-теоретичне підґрунтя облікової системи ділового партнерства підприємств, запропоновано її розуміти як динамічну сукупність методологічних, організаційних, техніко-технологічних, економічних, соціальних засобів, методів, інструментів впливу на одержання та перетворення інформації про партнерські відносини для їх відображення в обліку. Внаслідок цього побудовано архітекtonіку облікової системи ділового партнерства підприємств – логічну структуру складових, яка забезпечує їх постійну ендогенну взаємодію, зважаючи на вплив екзогенних чинників, і дає змогу формувати й використовувати облікову інформацію для ухвалення рішень про партнерські відносини;

- обґрунтовано методологію облікової системи ділового партнерства підприємств як комплексну, динамічну систему методів, способів і принципів відображення в обліку партнерських відносин, що дало змогу поєднати адитивний, процедурний, аксіологічний та системно-функціональний підходи до її формування;

– запропоновано таксономічне структурування мережі ділового партнерства підприємств, а також формулювання його цінності у стратегічному управлінському обліку як економічної вигоди від створення цінності товару в процесі спільної діяльності партнерів для отримання синергійного ефекту. Виокремлено п'ять таксонів (моделей) мережі ділового партнерства підприємств, які відрізняються за структурою внутрішніх відносин і механізмами генерування цінності. Орієнтація на споживача у такій мережі посприяла інтеграції функцій управлінського обліку та маркетингу в автоматизованому середовищі;

удосконалено:

– організаційну складову облікової системи ділового партнерства підприємств, під якою запропоновано розуміти цілеспрямовану сукупність дій зі створення, постійного впорядкування, розвитку й удосконалення системи для забезпечення адресних потреб користувачів інформацією про стан і процес партнерських відносин, що дало змогу виокремити її організаційні етапи та представити організаційну схему функціонування облікової системи ділового партнерства підприємств;

– методологічні й організаційні положення фінансового обліку операцій у діловому партнерстві підприємств через типологічне групування нормативно-правового забезпечення, представлення алгоритму облікового відображення процесів купівлі-продажу, які, на відміну від існуючих, дали змогу запропонувати комплекс бухгалтерських записів щодо товарних деривативів, факторингових операцій, аргументувати доцільність змінити назву бухгалтерського рахунка 38 на «Регулятив і резерв сумнівних боргів»;

– нормативно-правове забезпечення обліку спільної діяльності без створення юридичної особи у діловому партнерстві підприємств через внесення коригувань до назв субрахунків, зазначених у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку спільної діяльності без створення юридичної особи № 1873, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.12.2011 р. (Методичних рекомендаціях № 1873), зокрема аргументовано замість слова «вклад» у назвах субрахунків для обліку спільної діяльності використовувати слово «внесок», а також до шести субрахунків, призначених для обліку внесків і розрахунків за спільною діяльністю, які мають подібні назви, ввести ідентифікацію щодо дебіторської заборгованості та зобов'язань, що уможливить покращення якості ведення обліку;

– методологічні засади управлінського обліку операцій у діловому партнерстві підприємств через формулювання його змісту, мети, предмету, об'єктів, принципів, методів, які, на відміну від існуючих, дають змогу репрезентувати складові поточного й стратегічного управлінського обліку для ухвалення рішень у процесі реалізації стратегії підприємства на операційному рівні та рівні розвитку бізнесу;

– науково-методичне забезпечення стратегічного управлінського обліку через доповнення методом аналізу ієрархій, яке, на відміну від існуючого, дає змогу ієрархічно формувати завдання і ранжувати альтернативні варіанти критеріїв вибору ділових партнерів для багатовимірного оцінювання перспективності партнерських відносин підприємства з ними;

– методичний інструментарій стратегічного управлінського обліку на підставі обчислення інтегрального індикатора ділового партнерства підприємств за показниками оприлюдненої фінансової звітності з використанням методу головних компонент, що уможливило здійснення рейтингового оцінювання потенційних ділових партнерів і виокремлення найперспективніших серед них;

набули подальшого розвитку:

– декомпозиція ділового партнерства підприємств для формування організаційно-правової основи його обліку, а також холістична концепція маркетингу, яка, на відміну від існуючих, дає змогу відтворити інформаційне забезпечення обліку трансакційних витрат залежно від рівня розвитку партнерських відносин (пасивних, активних, привілейованих, стратегічних);

– положення щодо становлення та відображення в обліку операцій ділового партнерства підприємств України в історичному контексті, зокрема сформовано чотири етапи розвитку партнерських відносин підприємств із покупцями та постачальниками (від 1923 р. дотепер) – за хронологічними межами етапів, характерними ознаками ділової взаємодії, її цільовими показниками і способами досягнення цілі. Це дало змогу виокремити проблематику досліджень обліку операцій із діловими партнерами за трьома етапами його розвитку – від удосконалення процедур обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами, створення моделей інформаційних потоків даних обліку операцій купівлі–продажу, до формування обліково-аналітичних систем забезпечення ділового партнерства підприємств через мережу Інтернет;

– діагностика проблемних аспектів і з'ясування переваг використання звітної інформації для вибору ділового партнера на ринку, що уможливило довести доцільність формування інтегрованої звітності, а також доповнити форму державного статистичного спостереження № 2К-П (квартальна) «Обстеження ділової активності промислового підприємства» розділом «Обстеження ділового партнерства промислових підприємств»;

– організаційно-методичні основи обліку трансакційних витрат, зокрема надано рекомендації щодо використання робочого плану рахунків і автоматизації процесу введення інформації систематичного обліку про трансакційні витрати в єдину базу даних для формування показників у проблемному обліку, що дасть змогу досліджувати апріорні факти виникнення трансакційних витрат, прогнозувати їх величину не лише у процесі поточної діяльності, але й під час ухвалення стратегічних рішень. Доведено, що трансакційні витрати на інновації в обліку доцільно відображати у складі капітальних інвестицій або витрат діяльності;

– напрями використання облікової інформації для ціноутворення у партнерських відносинах підприємства через розкриття методів трансфертного та зовнішнього ціноутворення, виокремлення етапів формування можливого рівня цін у діловому партнерстві, зокрема: визначення розрахункової світової ціни за одиницю сировини, яку планується придбати; обчислення оптимального рівня цін для конкретної угоди; проведення переговорів і складання конкурентного листа – документа управлінського обліку. Це уможливило репрезентувати переваги впровадження у вітчизняну практику концепції цільового калькулювання та апробувати формування цільової ціни;

– аналітичне дослідження ринку через здійснення узагальненої оцінки його стану, аналіз партнерських відносин у зовнішній торгівлі, виокремлення різних операторів ринку, з'ясування напрямів державної підтримки його розвитку, яке дало змогу вивчити стан ділового партнерства на ринку та виділити потенційних ділових партнерів на підставі відкритих офіційних джерел інформації (державних реєстрів): постачальників сировини, виробників продукції, дистриб'юторів – для оцінювання їх перспективності в управлінському обліку.

Практичне значення отриманих результатів полягає в розробленні методологічних і організаційних рекомендацій щодо формування якісної облікової інформації для ухвалення виважених рішень під час становлення та розвитку ділового партнерства підприємств. Теоретико-методологічні положення облікової системи ділового партнерства підприємств доведені до рівня практичних рекомендацій і спрямовані на задоволення вимог користувачів щодо отримання достовірної інформації про перспективність партнерських відносин.

Пропозиції щодо виокремлення напрямів структурних змін в економіці для отримання домінуючих позицій українських підприємств у діловому партнерстві на світових ринках, а також рекомендації стосовно забезпечення стабільності законодавства для належного функціонування облікової системи підприємства, враховано під час підготовки проектів регуляторних актів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (довідка № 2603-03/288 від 04.07.2014 р.). Сформульовані пропозиції для внесення змін до Методичних рекомендацій № 1873, прийняті для їх удосконалення Департаментом податкової, митної політики та методології бухгалтерського обліку Міністерства фінансів України (довідка № 08000-06/18 від 26.04.13 р.). Запропоновані доповнення до форми державного статистичного спостереження № 2К-П (квартальної) «Обстеження ділової активності промислового підприємства» для удосконалення державного статистичного спостереження за станом ділової активності підприємств, прийняті до впровадження Державною службою статистики України (довідка № 04.4-15/211-18 від 19.12.2018 р.). Методологічний підхід до діагностики потенційних постачальників сирого молока та молочної сировини прийнято до уваги у департаменті агропромислового розвитку Львівської обласної державної адміністрації та впроваджується під час роботи за напрямом «Виробництво сільськогосподарської продукції з високою доданою вартістю» Стратегії розвитку Львівської області до 2020 р. (агропромисловий комплекс)» (довідка № 01-37/16 від 04.12.2018 р.).

Пропозиції щодо діагностики потенційних ділових партнерів у системі управлінського обліку використано у ПрАТ «Львівський холодокомбінат» (довідка № 18/256-4 від 4.10.2018 р.). Запропоновану методику рейтингової оцінки перспективності ділового партнерства підприємств через обчислення інтегрального показника його рівня впроваджено у систему управлінського обліку ТзОВ ТВК «Львівхолод» (довідка № 10320 від 28.12.2018 р.). Рекомендації стосовно порядку розкриття елементів облікової політики за розрахунками з діловими партнерами – дебіторами впроваджено у ТОВ «Поділлянафтозбут» (довідка № 54/13-2 від 7.03.2018 р.). Пропозиції стосовно доповнення складу показників, які розкриваються в інтегрованому звіті для формування статусу перспективного ділового партнера на ринку враховано у ПАТ «Концерн Галнафтогаз» (довідка № 543 від 02.07.2018 р.). Рекомендації щодо виокремлення в обліку трансакційних

витрат інноваційного процесу впроваджено у систему обліку для їх бюджетування під час планування та здійснення інженерно-геологічних, інженерно-геодезичних та інженерно-гідрогеологічних вишукувань у ПрАТ «Геотехнічний інститут» (довідка № 07.09/326 від 07.09.2018 р.). Комплексний підхід до застосування інструментарію управлінського обліку під час функціонування CRM-системи та інтеграцію її з обліком, що дало змогу деталізувати сегментацію клієнтської бази, впроваджено у ПрАТ «Концерн Хлібпром» (довідка № 4-32/41 від 12.07.2018 р.). Рекомендації для ведення окремого обліку трансакційних витрат і формування єдиної бази даних систематичного обліку про них впроваджено у ТзОВ «Титан-Груп» (довідка № 32 від 31.05.2018 р.). Підхід до перевірки достовірності показників фінансової звітності підприємств як ділових партнерів на ринку, використано у ВАТ «Львівський обласний виробничий рибний комбінат» (довідка № 24-13-2 від 5.04.2013 р.). Механізм управління дебіторською заборгованістю, методика цільового калькулювання на основі даних про потенційних партнерів, поетапний підхід до визначення рівня цін в управлінському обліку впроваджено в облікову практику ЗАТ «Галичина» (довідка № 032/57 від 28.12.2011 р.).

Основні положення дисертації впроваджено у навчальний процес Львівського національного університету імені Івана Франка під час розроблення методичного забезпечення та викладання навчальних дисциплін: «Фінансовий облік І», «Фінансовий облік II», «Управлінський облік», «Стратегічний управлінський облік», «Облік зовнішньоекономічної діяльності» (довідка № 3856-Н від 04.10.2012 р.). Також результати дисертаційної роботи використано під час викладання дисциплін «Економіка», «Міжнародні економічні відносини» і «Міжнародні фінанси» в Інституті політичних наук Вармінсько-Мазурського Університету, м. Ольштин, Польща (довідка від 14.11.2018).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою працею. Усі наукові результати і положення, наведені у дисертації, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертаційній роботі використані лише ідеї та положення, які є особистим здобутком автора й конкретизовані у переліку опублікованих праць.

Апробація результатів дисертації. Основні теоретичні та методологічні положення дисертаційної роботи доповідалися, обговорювалися й отримали схвальні відгуки на 12 міжнародних наукових і науково-практичних конференціях: «Бухгалтерський облік в Україні на початку XXI століття» (м. Львів, 2001 р.), «Облік, аналіз і аудит в сучасному бізнесі» (м. Львів, 2004 р.), «Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції» (Київ, 2005 р.), «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства» (м. Львів, 2007 р.), «Соціально-економічні реформи у контексті інтеграційного вибору України» (м. Дніпропетровськ, 2008 р.), «Інформаційні системи і технології в економіці» (м. Київ, 2011р.), «Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління» (м. Львів, 2011 р.), «Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту: теорія, методологія, організація (м. Київ, 2012 р.), «Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки» (м. Київ, 2015 р.), «Принципи нової економіки України та формування її фінансово-інвестиційної основи» (м. Дніпропетровськ, 2015 р.), «Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів» (м. Харків, 2016 р.), «Актуальні

проблеми економіки та менеджменту» (м. Запоріжжя, 2018 р.); 6 всеукраїнських наукових і науково-практичних конференціях: «Теоретико-методологічні та практичні аспекти розвитку економіки України» (м. Чортків, 2006 р.), «Становлення облікової політики в Україні» (м. Тернопіль, 2007 р.), «Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст» (м. Вінниця, 2008 р.), «Фінанси, грошовий обіг і кредит в підвищенні добробуту населення України» (м. Сімферополь, 2008 р.), «Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації» (м. Дніпропетровськ, 2009 р.), «Світова економічна криза і сценарій посткризового розвитку» (м. Феодосія, 2010 р.); 3 науково-практичних конференціях: «Українська економічна наука: досягнення, проблеми, перспективи (м. Львів, 2007 р.), «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства» (м. Львів, 2009 р.), «Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства» (м. Львів, 2012 р.).

Публікації. За результатами дисертаційної роботи опубліковано 74 наукові праці (з яких 58 одноосібних) загальним обсягом 113,26 д. а. (особисто автору належить 109,36 д. а.), у тому числі: 3 одноосібні монографії загальним обсягом 74,87 д. а., 5 колективних монографій, 42 – у наукових фахових виданнях України (з них 9 – у виданнях України, які внесено до міжнародних наукометричних баз), 3 – у наукових періодичних виданнях інших держав і 21 апробаційна праця.

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дисертаційної роботи становить 558 сторінок друкованого тексту. Дисертація містить 33 таблиці (з них 2 – на повну сторінку), 52 рисунки (з них 15 – на повну сторінку), 16 комплексних додатків на 102 сторінках. Список використаних джерел налічує 579 назв на 56 сторінках.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У розділі 1 «**Передумови становлення облікової системи ділового партнерства підприємств**» розкрито сутність наукової парадигми ділового партнерства підприємств і виокремлено її облікові пріоритети, розвинуто декомпозицію партнерських відносин для організаційно-правового забезпечення їх обліку, узагальнено історичні аспекти розвитку та відображення в обліку операцій ділового партнерства підприємств України.

Здійснивши аналіз інституційних підходів до організації відносин між суб'єктами господарювання, а також зважаючи на стрімке посилення ролі інформації в економічному середовищі, констатовано важливість розвитку облікової системи підприємства за усіма її складовими. Виникнення нових правил і норм взаємодії на ринку спонукає до трансформації економічної системи, формування нової парадигми ділового партнерства підприємств. Попри високий науковий і практичний рівень напрацювань вчених за такою проблематикою простежено відсутність системного дослідження, яке уможливило би представлення парадигми ділового партнерства підприємств у комплексному обліковому форматі, що відображатиме всі причинно-наслідкові зв'язки становлення й розвитку партнерських відносин.

Сучасну наукову парадигму ділового партнерства підприємств запропоновано розуміти як цілісну теорію, яка ґрунтується на сукупності історично сформованих науково-світоглядних, концептуально-базових та структурно-узагальнюючих знань

про ділову взаємодію контрагентів на ринку. Пізнання нових категорій та їх відображення в інституційній парадигмі ділового партнерства підприємств визнано визначальними. Теоретичне обґрунтування характеру взаємовідносин уможливило формування їх облікового забезпечення для ухвалення правильних рішень не лише на рівні суб'єктів господарювання, а й органів влади. Розкриття змісту сучасної наукової парадигми ділового партнерства підприємств запропоновано здійснювати через виконання її функцій (рис. 1).

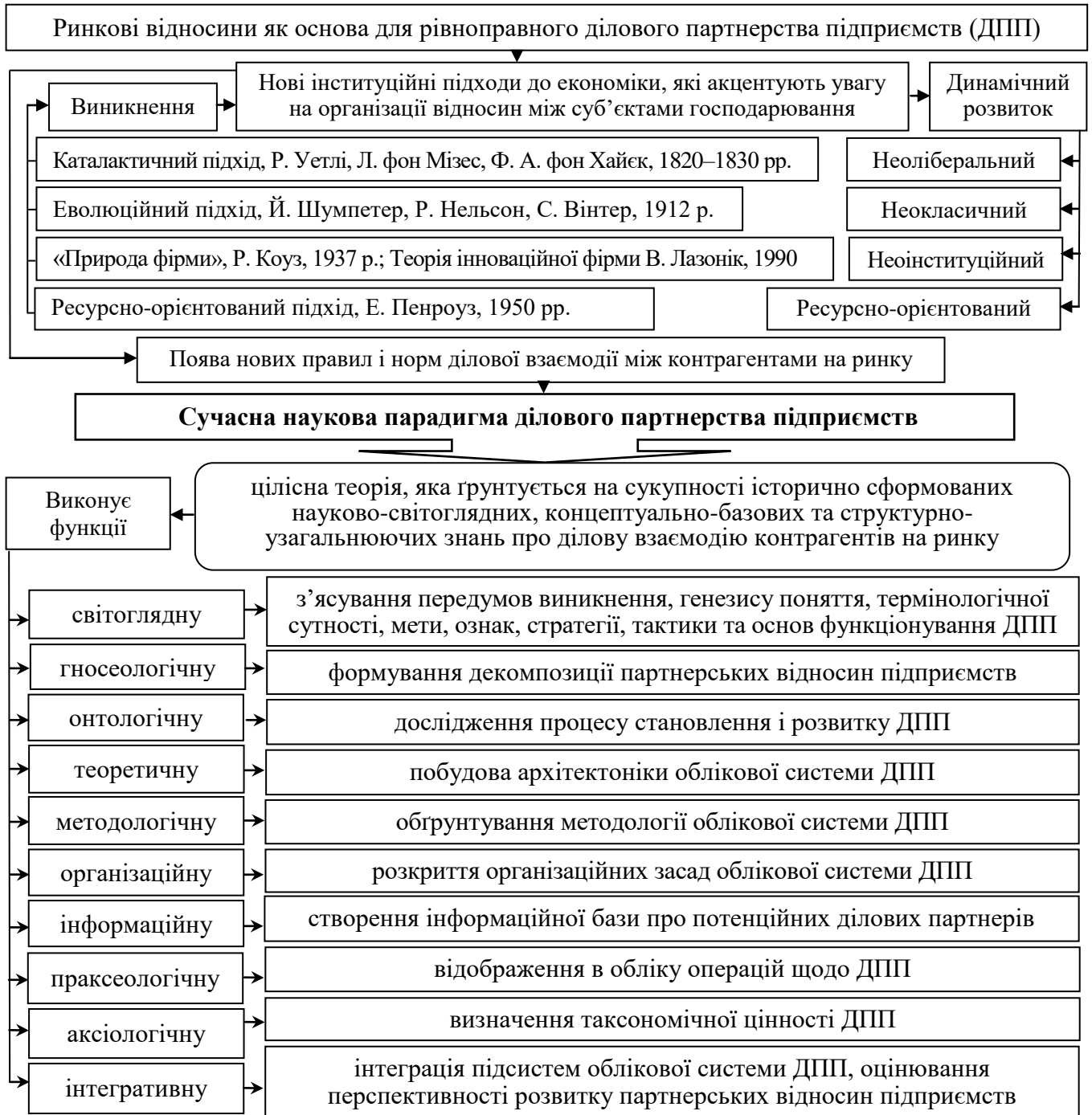


Рис. 1. Інтерпретація сучасної наукової парадигми ділового партнерства підприємств

Більшість із функцій передбачають виокремлення облікових пріоритетів: побудову архітекτονіки облікової системи ділового партнерства підприємств;

обґрунтування методологічних, організаційних, інформаційних засад розвитку облікової системи; розкриття організаційних і методологічних особливостей ведення обліку операцій ділової взаємодії; застосування інструментарію управлінського обліку для оцінювання перспективності партнерських відносин тощо. Інтерпретація послідовного виконання окреслених функцій уможливила інтегративний підхід до розкриття складових облікової системи ділового партнерства підприємств.

На основі світоглядної функції досліджено сутність ділового партнерства підприємств за його термінологічними альтернативами: «партнерська взаємодія», «партнерські відносини», «ділова взаємодія» тощо. Вивчення генезису поняття дало змогу трактувати ділове партнерство підприємств як комплекс їх економічних зв'язків, який ґрунтується на взаємовигідних організаційно-правових та антропологічно-соціальних засадах, системному, програмно-цільовому методі розв'язання господарських проблем з урахуванням вимог ринку. Головною метою ділового партнерства підприємств визнано правильний вибір напрямів взаємодії, форм і методів їхньої реалізації на основі взаємної вигоди та рівноправ'я сторін. Його основними ознаками – паритетні відносини автономних суб'єктів господарювання, спільність дій, свобода вибору партнерів. Під стратегією ділового партнерства підприємств запропоновано розуміти певний інструментарій для досягнення мети й виконання зобов'язань, зважаючи на прогнозування результатів ділової взаємодії; під тактикою – впровадження цілей такої стратегії у відносини з партнерами, дотримуючись норм ділової етики і правил поведінки на ринку.

Широкомасштабна проблематика зумовила встановлення певних обмежень під час розкриття парадигми ділового партнерства підприємств і його облікової системи. Зокрема, у дисертаційній роботі досліджено формалізоване комерційне партнерство незалежних підприємств, яке передбачає укладення письмової угоди між ними під час здійснення процесів купівлі-продажу у форматі постачальник – покупець.

Розкриття гносеологічної функції парадигми ділового партнерства підприємств виконано за допомогою декомпозиції, що уможливило структурування системи партнерських відносин і з'ясування взаємозв'язку між її підсистемами.

Доведено, що трансформаційні процеси у розвитку партнерських відносин підприємств пояснюються холістичною концепцією маркетингу. Зокрема, процес перетворення партнерських відносин на етапі їх трансформації у стратегічні альянси характеризує перехід від маркетингу взаємовідносин до інтегрованого маркетингу. Тому маркетинг партнерських відносин запропоновано розуміти як важливий підвид холістичного маркетингу, прерогативою якого є зміцнення ринкової позиції підприємства через налагодження довгострокових, взаємовигідних відносин із новими перспективними суб'єктами маркетингового середовища та розвиток діючого ділового партнерства для максимізації взаємної економічної вигоди. Ефективність маркетингу партнерських відносин залежить від рівня його інтегрованості з обліковою системою. Зокрема, важливе значення має склад і правильне ведення обліку трансакційних витрат залежно від рівня розвитку партнерських відносин: пасивних, активних, привілейованих, стратегічних.

На основі декомпозиції ділового партнерства підприємств сформовано його класифікаційну структуру за такими ознаками: механізмом походження, часовим чинником, організаційно-правовими формами, способом формування, типом організації партнерських відносин, рівнями територіального охоплення.

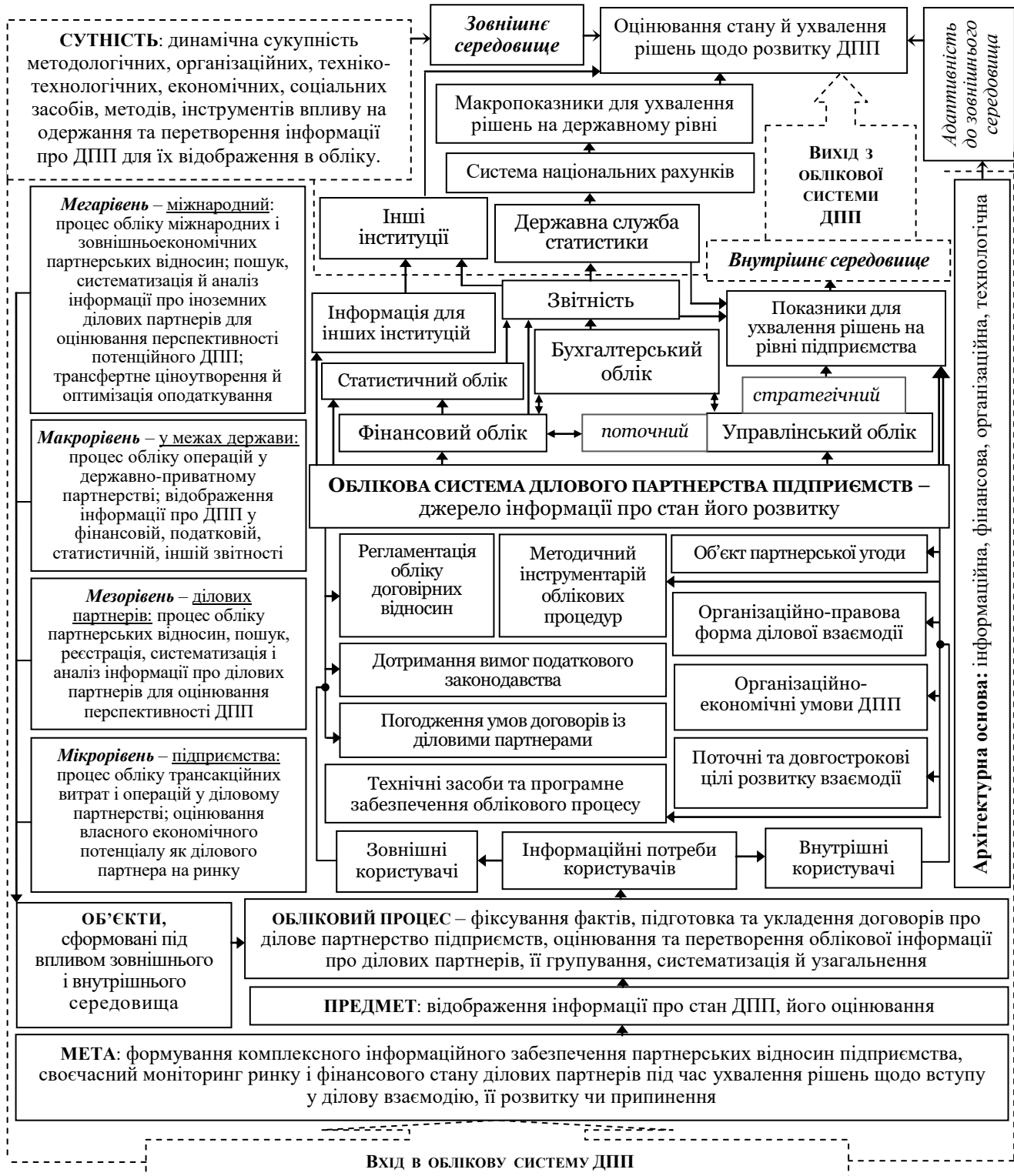
Важливим визнано врахування норм законодавства під час ділової взаємодії. З огляду на це, подано типологічне групування партнерських відносин підприємств у широкому контексті згідно з Цивільним і Господарським кодексами України, Законом України «Про державно-приватне партнерство», Класифікатором видів економічної діяльності, Класифікатором інституційних секторів економіки, Системою національних рахунків, Державним класифікатором організаційно-правових форм господарювання. До поняття «партнерська угода» віднесено угоди, пов'язані з операціями: обміну товарами в матеріально-речовій формі, надання послуг, виконання робіт, обміну результатами творчої, науково-технічної, іншої діяльності. Це дало змогу схематично інтерпретувати декомпозицію можливих угод у діловому партнерстві. Пропоновані підходи до групування компонентів ділової взаємодії підприємств є складовою організаційно-правового забезпечення обліку.

Онтологічну функцію парадигми реалізовано через ретроспективний аналіз розвитку економіки України, що дало змогу виокремити чотири етапи становлення і функціонування партнерських відносин підприємств за хронологічними межами етапів, характерними ознаками ділової взаємодії, її цільовими показниками і способами досягнення цілі. Зокрема, за кожним етапом виокремлено такі цільові показники у діловому партнерстві підприємств: 1) період радянської України (1923–1985 рр.) – обсяг виробництва, виконання державного плану, витрати і якість; 2) період радянської «перебудови» (1985–1991 рр.) – збереження наявних і вибір нових ділових партнерів, беззбиткова діяльність; 3) період від здобуття незалежності України до вступу в Світову організацію торгівлі (1991–2008 рр.) – загальні витрати на управління, гнучкість постачання і збуту, витрати на освоєння ринку; 4) період міжнародної інтеграції і глобалізації (2008 р. – дотепер) – підвищення цінності товару (послуги) для споживача. Особливу увагу в роботі присвячено становленню партнерських відносин у незалежній Україні, що дало змогу виділити й охарактеризувати чотири окремих періоди розвитку економіки: 1) 1991–поч. 2000-х рр. – період зародження ринкової економіки; 2) 2000–2008 рр. – період стабілізації та економічного зростання; 3) 2008–2013 рр. – кризовий період; 2013 р. – дотепер – період євроінтеграції, ускладнений політичними загрозами. Партнерські відносини за такий період еволюціонували від простої короткотривалої ділової взаємодії, орієнтованої на виконання державних замовлень, до стратегічно орієнтованого ділового партнерства у сфері постачання та збуту, що істотно впливає не лише на результат господарської діяльності, а й на відображення операцій в обліку.

На основі історичних аспектів відображення в обліку операцій ділового партнерства від моменту здобуття незалежності запропоновано виокремити три основні етапи: становлення (1992–1999 рр.), удосконалення (2000–2014 рр.), імплементації та гармонізації (2014 р. – дотепер). Тематика облікових досліджень на першому етапі стосувалася здебільшого, обліку розрахунків із постачальниками та покупцями, безнадійної заборгованості, її класифікаційних ознак; на другому – удосконалення обліку й аналізу розрахунків із партнерами; на третьому – удосконалення організації обліку розрахунків з партнерами через засоби технічного й програмного забезпечення, моніторингу стану розрахунків для наближення інтересів контрагентів, міжнародного досвіду інтеграції облікової системи.

У розділі 2 «Методологічне, організаційне та інформаційне підґрунтя облікової системи ділового партнерства підприємств» побудовано архітектоніку досліджуваної системи, сформовано її методологічну, організаційну й інформаційну складові, що дало змогу розкрити теоретичну, методологічну, організаційну й інформаційну функції парадигми ділового партнерства підприємств.

Побудова архітектоніки (рис. 2) дала змогу розкрити сутність облікової системи ділового партнерства підприємств як динамічної сукупності її складових.



Примітка: ДПП – ділове партнерство підприємств

Рис. 2. Зображення архітектоніки облікової системи ділового партнерства підприємств

Зокрема: а) методологічних – концептуальних засад обліку операцій взаємодії, відображення й аналізу показників у звітності; методичних основ формування об'єктів, функцій, завдань, вимог до обліку таких операцій; сукупності способів і прийомів, які забезпечують одержання, обробку та надання облікової інформації; б) організаційних – нормативно-правового забезпечення обліку взаємодії, відображення інформації в обліковій політиці, збору й узагальнення даних у облікових регістрах, звітних формах; в) техніко-технологічних – обробки економічної інформації про партнерів, вибору форм ведення обліку, технічного й програмного забезпечення, організації праці бухгалтерів-аналітиків; організації та проведення переговорів; г) економічних – моніторингу інформації про стан розвитку ринку, економічний потенціал власного підприємства, перспективність ділових партнерів, доречність використання інновацій; д) соціальних – соціальної відповідальності перед діловими партнерами і суспільством, веденні екологічно-безпечного виробництва, участі у волонтерстві, благодійності тощо.

Методологію облікової системи ділового партнерства підприємств визначено як комплексну, динамічну систему методів, способів і принципів дослідження й відображення в обліку партнерських відносин, що дало змогу поєднати адитивний, процедурний, аксіологічний та системно-функціональний підходи до її формування (рис. 3). Синтез таких підходів уможливорює динамічний розвиток методології, спроможний забезпечити успішне ухвалення поточних і стратегічних рішень.

Процесний підхід, побудований на основі адитивного і процедурного, забезпечує виконання класичних функцій облікової системи. У дисертації запропоновано виокремити системно-функціональний підхід, зорієнтований на методи дослідження облікової системи ділового партнерства підприємств через визначення функціональних зв'язків її елементів, підсистем між собою, а також із іншими системами та зовнішнім середовищем. Узгоджене використання таких зв'язків сприятиме досягненню поточних і стратегічних цілей ділової взаємодії. Впровадження системно-функціонального підходу забезпечить оцінювання взаємозалежностей у партнерстві підприємств для раціональної його побудови.

Доведено, що під організацією облікової системи ділового партнерства підприємств доцільно розуміти цілеспрямовану сукупність дій зі створення, впорядкування, розвитку й удосконалення системи для забезпечення адресних потреб користувачів інформацією про стан і процес партнерських відносин. Під час структурування організаційної складової облікової системи ділового партнерства підприємств до елементів облікової політики аргументовано віднести перелік статей калькуляції трансакційних витрат і базу їх розподілу, метод ціноутворення, метод нарахування резерву для покриття витрат на гарантійний ремонт.

Організація облікової системи ділового партнерства підприємств має бути адаптивною до змін, які відбуваються в методології ведення обліку та стратегічних напрямках розвитку такої взаємодії. Предметом організації такої системи визнано обліково-аналітичне забезпечення процесу формування та функціонування партнерських відносин. Об'єктами – технологію обліково-аналітичного процесу вибору ділового партнера й подальшого супроводу партнерських відносин; документування й ведення обліку розрахункових і постачальницько-збутових відносин; структуру та регламентацію роботи бухгалтерів-аналітиків; технічне, методичне, інформаційне забезпечення обліку процесу ділової взаємодії.

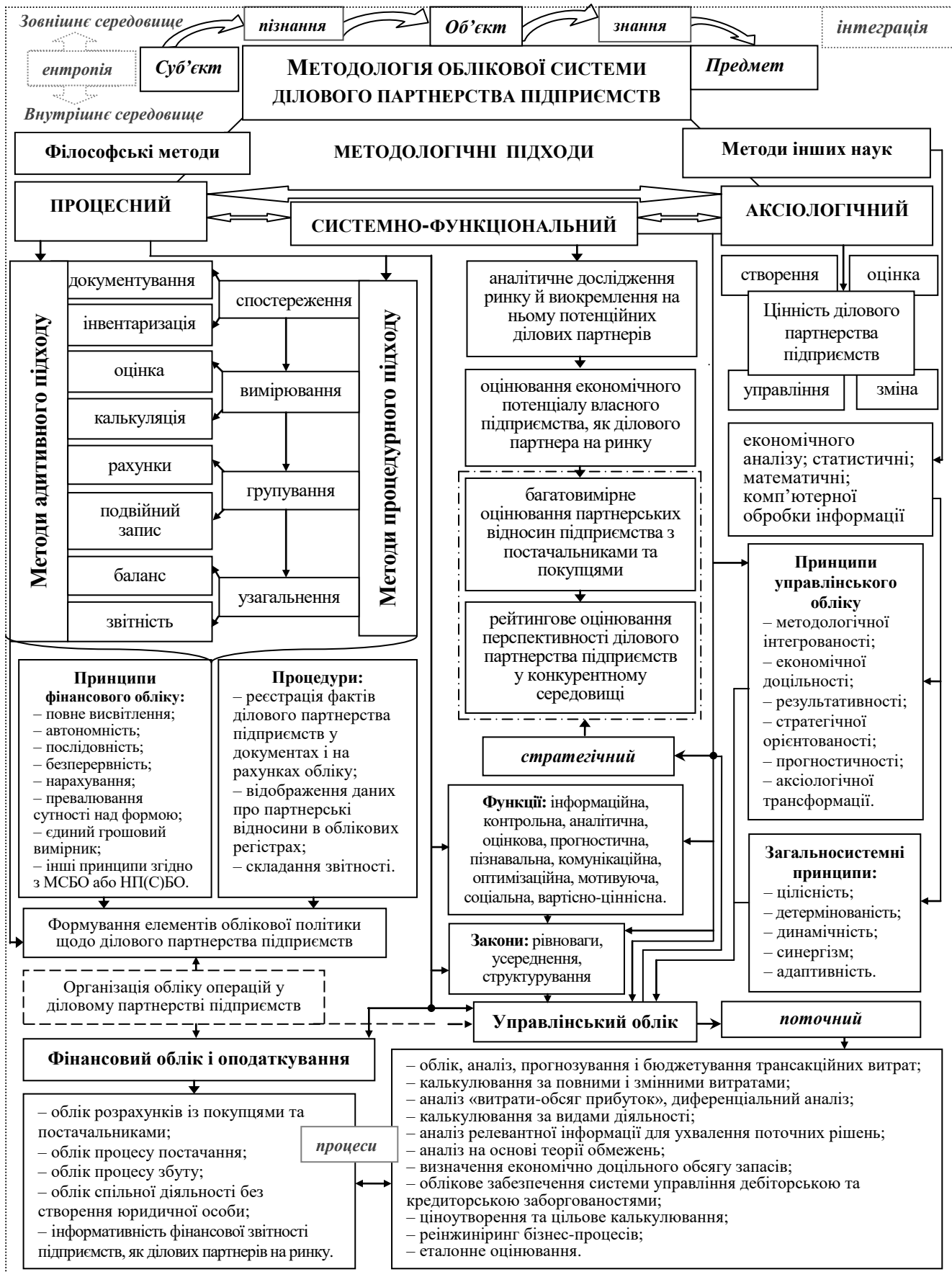


Рис. 3. Структурування методології облікової системи ділового партнерства підприємств

Розкриття інформаційної та праксеологічної функцій наукової парадигми ділового партнерства підприємств можливе лише на основі партнерських відносин підприємств у реальному секторі економіки – аргументовано вибір ринку молока та молокопродуктів. Перш ніж укласти угоду з діловим партнером, рекомендовано здійснити аналітичне дослідження ринку та виокремити потенційних ділових партнерів на ньому. Такі аналітичні дані є інформаційною домінантою у системі обліку для оцінювання перспективності ймовірної ділової взаємодії. Запропоновані етапи й складові дослідження ринку дали змогу оцінити загальну ситуацію; виокремити операторів ринку – потенційних ділових партнерів; проаналізувати стан партнерських відносин у зовнішній торгівлі; з'ясувати напрями державного сприяння розвитку ринку.

У розділі 3 «Фінансовий облік операцій у діловому партнерстві підприємств» представлено методологічні та організаційні особливості ведення обліку партнерських відносин підприємства; удосконалено методичний підхід до обліку спільної діяльності без створення юридичної особи; доведено роль звітності як джерела облікової інформації у діловому партнерстві підприємств.

Сформовано алгоритм відображення в обліку процесів купівлі-продажу запасів у діловому партнерстві підприємств, який допоміг з'ясувати проблемні аспекти й особливості фінансового обліку операцій під час виконання такого договору діловими партнерами. Доведено дискусійність назви бухгалтерського рахунка 38 «Резерв сумнівних боргів» і запропоновано її змінити на «Регулятив і резерв сумнівних боргів». Зважаючи на досвід інших країн, сумнівні борги варто фіксувати у сумі не меншій за 5% від загальної дебіторської заборгованості ділових партнерів і не більшій за 5% від чистого виторгу (табл.1).

Таблиця 1

Формування регулятиву та резерву сумнівних боргів у ПрАТ «Львівський холодокомбінат» на 2018 р.

Показники	Сума дебіторської заборгованості за продукцію, тис. грн				
	Не протермінована	Більше 90 днів	91–180 днів	181–365 днів	Разом
За результатами діяльності у 2017 р.	46 963	20 837	23 931	9 402	101 133
Рекомендації щодо формування регулятиву та резерву сумнівних боргів на 2018 рік, тис. грн					
Регулятив = $101\,133 \times 20 / 100 \approx 20\,227$; Резерв = $20\,226,6 \times 0,29 \approx 5866$					26 093
Коефіцієнт сумнівності	5%	20%	30%	45%	100%
Регулятив сумнівних боргів	1011	4046	6068	9102	20227
Резерв сумнівних боргів	293	1173	1760	2640	5866
Разом регулятив і резерв сумнівних боргів	1 304	5 219	7 828	11 742	26 093

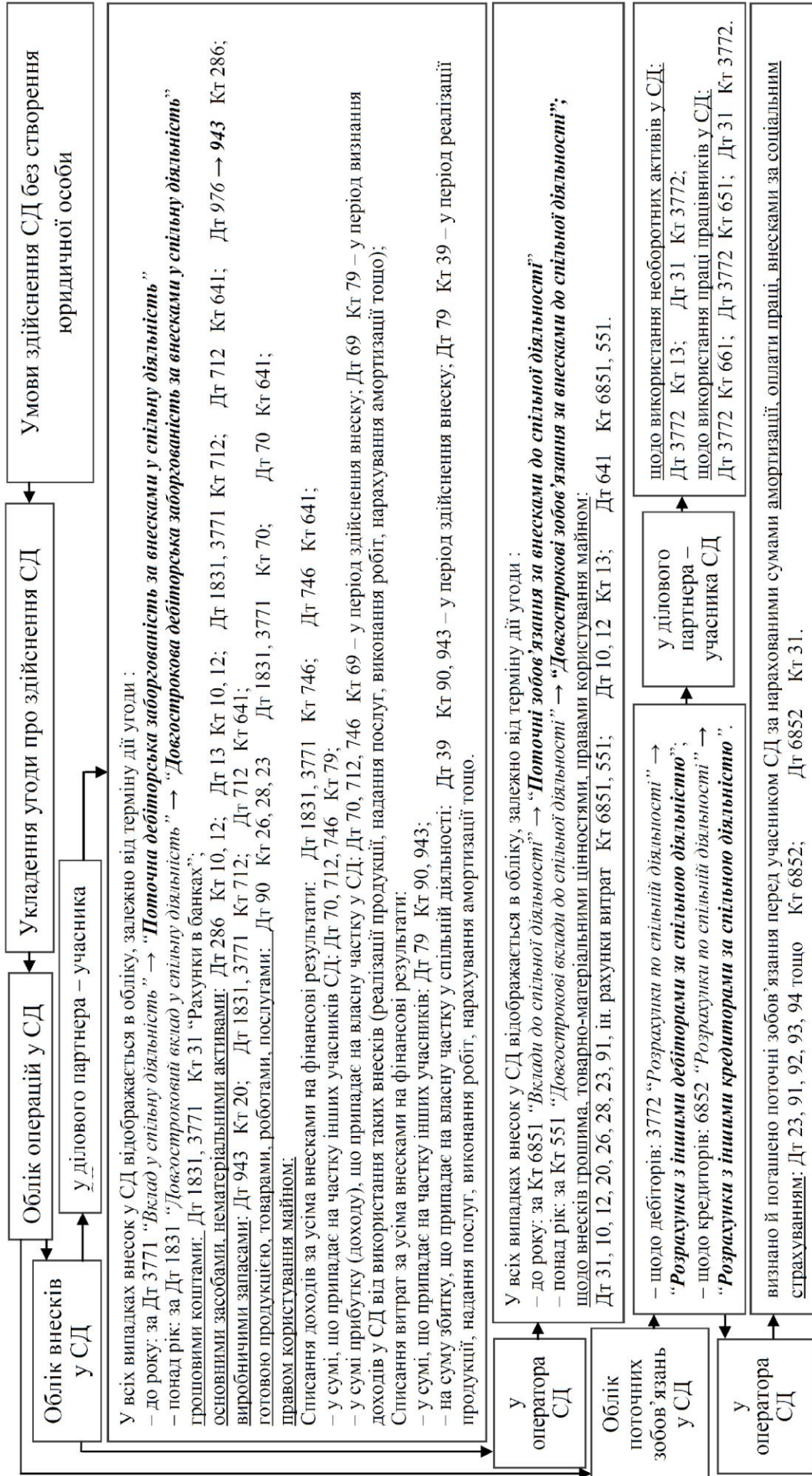
Таку суму рекомендовано формувати двома частинами. Так, нарахування регулятиву сумнівних боргів здійснювати за обраним методом згідно зі законодавством і відображати бухгалтерським записом: Дебет рахунка 944 «Сумнівні та безнадійні борги» Кредит рахунка 381 «Регулятив сумнівних боргів». Другу частину суми визначати як добуток величини створеного регулятиву і відсотка середньозваженої торговельної націнки, формуючи резерв на основі частини майбутнього прибутку (торговельної націнки): Дебет рахунка 944 «Сумнівні та безнадійні борги» Кредит рахунка 382 «Резерв сумнівних боргів».

Для покращення стану відображення у фінансовому обліку факторингових операцій із регресом запропоновано застосовувати позабалансові рахунки. Зокрема, під час надання права грошової вимоги, як забезпечення зобов'язань клієнта на суму вимоги, рекомендовано здійснювати запис за рахунком 05 «Гарантії та забезпечення надані», а коли виникає непередбачене зобов'язання – застосовувати рахунок 042 «Непередбачені зобов'язання».

Організація обліку операцій у діловому партнерстві залежить від якості програмного забезпечення, що дає змогу автоматизувати більшість операцій обліку та налагодити роботу за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ). Аргументовано, що доречними для застосування є інтегровані з обліком автоматизовані системи ERP (Enterprise Resource Planning). За допомогою анкетування з'ясовано, що серед популярних програмних продуктів найбільш функціональними для впровадження є «SAP Business» (Німеччина) і «Microsoft Dynamics» (США). Зокрема, «SAP Business» набрав найбільшу кількість балів – 522 (34,8%), ставши лідером за 7-ма критеріями оцінювання з десяти. Зауважено, що альтернативою для зниження витрат на обслуговування обліково-інформаційної системи є використання «хмарних» технологій на основі оренди послуг віддаленого динамічного доступу до ресурсів і додатків (включаючи операційні системи й інфраструктуру) через мережу Інтернет. Доведено, що для облікової системи ділового партнерства підприємств перспективним рішенням є використання «Блокчейн 2.0 контракти» (Smart контракти).

Схематично відображено в обліку внески і зобов'язання за спільною діяльністю у діловому партнерстві підприємств без створення юридичної особи та надано рекомендації стосовно коригування назв субрахунків до бухгалтерських рахунків обліку внесків і розрахунків, через внесення змін до Методичних рекомендацій № 1873 (рис. 4).

Встановлено, що складаючи фінансову, податкову, статистичну звітність, звіт про управління, а також консолідовані форми звітності, бухгалтер формує інформаційну основу для визначення економічного потенціалу підприємства як ділового партнера на ринку. Розкрито характерні особливості підходів до визначення достовірності показників фінансової звітності у світових системах обліку: нормативно-регульованого державою (Україна і країни ЄС) і такого, що ґрунтується на професійному міркуванні бухгалтерів у саморегульованій системі обліку (країни англосаксонської групи). Доведено, що найбільш доречним джерелом інформації у діловому партнерстві є інтегрована звітність. Для досягнення її синергії запропоновано сформувавши єдину концептуальну основу для узагальнення облікової інформації за усіма формами звітності підприємства, що дасть змогу визначити стратегію дій щодо комплексного інформаційного забезпечення попиту користувачів. Акцентовано, що для належного звітування про контрольовані операції у діловому партнерстві облік рекомендовано організувати так, щоб окремо формувалися масиви інформації про: контрольовані операції; перелік пов'язаних осіб; систематизовані джерела даних для маркетингового аналізу діяльності ділових партнерів і конкурентів для трансфертного ціноутворення; прейскурант ринкових цін на типову продукцію (товари, роботи, послуги), що є об'єктом угоди за контрольованими операціями тощо.



Примітки: спільна діяльність – СД; знак “→” означає “доцільно змінити на”; курсивом – те, що запропоновано замінити, **виділенням курсивом** – те, на що запропоновано замінити.

Облік витрат на схемі – лише з використанням класу Плану рахунків 9 “Витрати діяльності”.

Рис. 4. Схематичне відображення в обліку внесків і поточних зобов’язань у спільній діяльності без створення юридичної особи

У розділі 4 «Управлінський облік у системі ухвалення рішень щодо ділового партнерства підприємств» сформульовано методологічні засади управлінського обліку операцій у діловому партнерстві підприємств, відображено проблемні аспекти обліку трансакційних витрат і перспективи його удосконалення, розкрито напрями використання облікової інформації для ціноутворення у діловому партнерстві підприємств, запропоновано й апробовано підхід до аналізу економічного потенціалу підприємства як ділового партнера на ринку.

Управлінський облік операцій у діловому партнерстві підприємств націлений на інформаційне обслуговування процесу партнерських відносин (рис. 5). Його метою визнано формування інтегрованого облікового забезпечення у маркетингово-логістичному середовищі підприємства. Аргументовано окремо розглядати поточний і стратегічний управлінський облік. Поточний управлінський облік ділового партнерства підприємств забезпечує реалізацію стратегії на операційному рівні, а стратегічний – на рівні розвитку бізнесу.

Предметом поточного управлінського обліку операцій у діловому партнерстві підприємств визнано організаційно-методичне забезпечення обліку трансакційних витрат, аналізу релевантної інформації для ухвалення поточних управлінських рішень під час здійснення процесів постачання та реалізації запасів, робіт і послуг. Об'єктами – трансакційні витрати, процеси купівлі–продажу, запаси, дебіторську та кредиторську заборгованість, ціноутворення.

Доведено, що стратегічний управлінський облік забезпечує формування, систематизацію, аналіз інформаційної бази про ділових партнерів для задоволення потреб користувачів у процесі оцінювання перспективності партнерських відносин. Встановлено, що його метою є створення інформаційного обліково-аналітичного продукту про цінність ділового партнерства підприємств для реалізації стратегії задоволення потреб цільових споживачів і формування переконливих конкурентних переваг у ринковому середовищі.

Розглянуто процес формування інформаційного забезпечення для ухвалення поточних рішень під час виготовлення морозива та на основі диференціального аналізу релевантних даних обґрунтовано: а) доречність прийняття спеціального замовлення на постачання вагового морозива «Класичне біле»; б) правильність ухваленого рішення про освоєння нового закордонного сегменту діяльності, починаючи з невеликих мереж; в) внесення запропонованих змін до виробничої програми, в умовах обмежених можливостей завантаження виробничої лінії та задоволення попиту, для виготовлення певних видів морозива, що уможливить максимізацію маржинального прибутку.

Для належного обліку трансакційних витрат запропоновано: з'ясувати наявні та можливі місця виникнення; описати напрями руху потоків інформації про них; розробити робочий план рахунків, особливу увагу приділивши субрахункам та аналітичним рахункам 9-го класу «Витрати діяльності» плану рахунків; для аналітичного обліку сформувані локальні класифікатори масивів довідкової інформації про підрозділи, працівників, товарно-матеріальні цінності, покупців, постачальників тощо; удосконалити документообіг за кожним автоматизованим робочим місцем (форми первинних документів, показники, реквізити, порядок і терміни заповнення).



Рис. 5. Загальна схема управлінського обліку операцій у діловому партнерстві підприємств

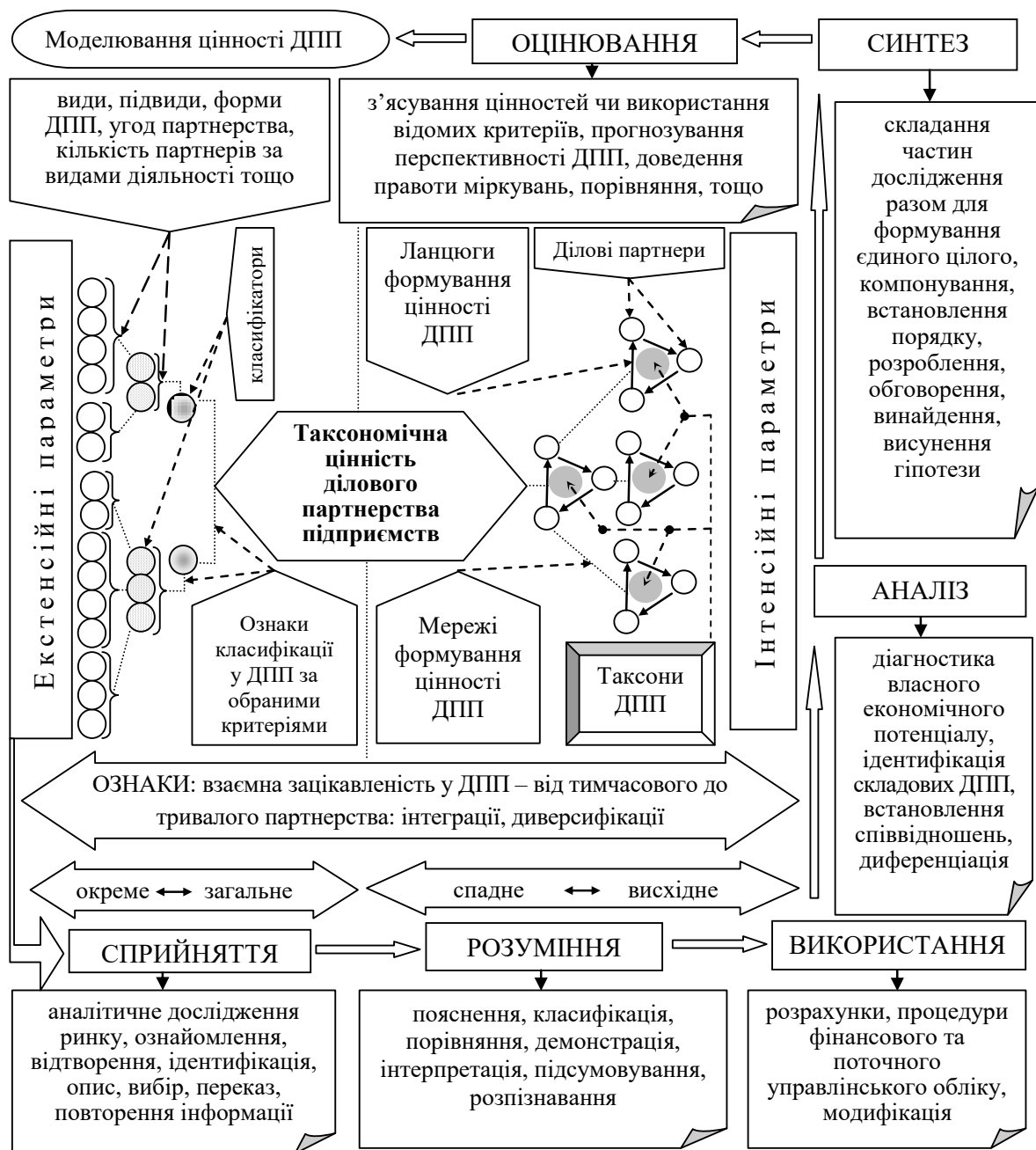
Бюджетування трансакційних витрат у системі обліку підприємств – ділових партнерів інноваційного процесу запропоновано здійснювати на основі їх прогнозування через застосування регресійного аналізу під час впровадження нового виду продукції ПрАТ «Львівський холодокомбінат» – торту з морозива «Малинове парфе» (430 г). Доведено надійність такого підходу до визначення функції витрат (коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,97$).

Аргументовано, що серед основних чинників конкурентоспроможності є виробництво та реалізація інноваційних виробів, ціноутворення за якими варто здійснювати на основі цільового калькулювання – цілісної концепції управління, яка передбачає стратегію зниження витрат і забезпечує реалізацію функцій планування виробництва нових виробів, превентивного контролю за витратами, калькулювання цільової собівартості. Представлене формування ціни за даними ПрАТ «Львівський холодокомбінат» на морозиво ескімо пломбір вітамінізований «Лімо для дітей» (500 г) за методом «витрати плюс», а згодом обчислення цільової ціни на основі моніторингу ринку збуту дало змогу запропонувати нову цільову ціну й обґрунтувати цільову собівартість для втримання конкурентних переваг на ринку. Моніторинг ринку дитячого морозива дав змогу виокремити лише двох інших виробників такого морозива з аналогічним фасуванням і з дотриманням ДСТУ 4733:2007 – морозиво «Дитяче бажання» від торгової марки (ТМ) «Рудь», ціна якого варіює від 86 грн. до 105,4 грн., а також морозиво «Малюк-ам» ТМ «Ласунка» – від 80,25 грн. до 107,15 грн. Тому для забезпечення зростання обсягів продажу цільову відпускну ціну запропоновано встановити на рівні, меншому на 7% від мінімальної ціни конкурентів. Аргументовано, що з цільовою ціною 74,63 грн. за одиницю, зі збереженням середньозваженої прибутковості 29%, цільова повна собівартість становитиме 48,21 грн. Ухвалення таких рішень спроможне забезпечити підприємству конкурентні переваги у сегменті реалізації морозива для дітей.

На підставі даних фінансової звітності запропоновано підхід до аналізу економічного потенціалу власного підприємства як ділового партнера на ринку, що дало змогу виокремити пріоритети входження у взаємодію, зважаючи на фінансовий стан, потреби, потужності тощо. Застосувавши п'ятифакторний аналіз фінансових коефіцієнтів за моделлю Дюпон, констатовано, що з-поміж усіх факторів найбільший вплив на зниження рентабельності капіталу молокопереробного підприємства здійснило зменшення операційної рентабельності на 42% і зростання відсоткового навантаження за кредитами – на 35,7%. Для обчислення основних елементів економічної доданої вартості (EVA) у роботі адаптовано показники консолідованої фінансової звітності, що дало змогу провести експрес-аналіз із використанням програмного забезпечення «EVA Template», розробленого американською компанією «Zachary Scott & Co» і зробити відповідні висновки про економічний потенціал підприємства як партнера на ринку.

У розділі 5 «Оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств у стратегічному управлінському обліку» представлено таксономію мережі ділового партнерства підприємств і її вплив на організацію управлінського обліку; запропоновано і здійснено багатовимірне оцінювання перспективності ділового партнерства підприємства з постачальниками та покупцями; виконано рейтингове оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств.

Виокремлено визначальні вигоди для продавця і покупця, що дало змогу репрезентувати визначення цінності товару для покупця і прибутку для продавця у системі управлінського обліку. Обґрунтовано, що умовами успішного розвитку бізнесу є: створення корисних властивостей товару, здійснення доречних витрат для виробництва й продажу товару, зниження операційних витрат у період експлуатації товару, зменшення витрат споживача щодо процедур придбання товару. Більшість таких завдань реалізуються у ланцюгах формування цінності товару, які охоплюють широке коло взаємопов'язаних підприємств – від постачальників сировини до роздрібною торгівлі. Таксономія мережі формування цінності у діловому партнерстві підприємств дала змогу сформулювати його таксономічну сутність (рис. 6).



Примітка: ДПП – ділове партнерство підприємств.

Рис. 6. Схематичне формування таксономічної цінності ділового партнерства підприємств у стратегічному управлінському обліку

Під цінністю ділового партнерства підприємств запропоновано розуміти економічну вигоду від формування цінності товару (послуги) у процесі спільної діяльності ділових партнерів для отримання синергійного ефекту.

Орієнтація на споживача у таксономії мережі ділового партнерства підприємств сприяє інтеграції функцій управлінського обліку та маркетингу в автоматизованому середовищі, що впливає на організацію облікового процесу. Виокремлено основні етапи застосування інструментарію управлінського обліку в процесі функціонування CRM (Customer Relationship Management) – системи управління взаємовідносинами з покупцями: 1) збалансованої системи показників або стратегічних карт – для збільшення масиву інформації у процесі ухвалення рішень; 2) калькулювання на основі діяльності; 3) дотримання стандартів якості та теорія обмежень; 4) вибір програмних продуктів для забезпечення роботи з покупцями, зокрема впровадження CRM-системи. Серед CRM-систем, інтегрованих із обліковою системою для України, найдоречнішими визнано: «Bpm'online Sales», «Microsoft Dynamics CRM», «OneBox», «SaaS CRM», «SugarCRM», «SAP Business».

На основі реалізації аксіологічної функції наукової парадигми ділового партнерства підприємств з'ясовано його таксономічну цінність та розкрито інтегративну функцію через інтеграцію системи обліку з маркетингом у автоматизованому середовищі, а також сформовано методику оцінювання перспективності партнерських відносин, зважаючи на інтенсійні й екстенсійні параметри їх функціонування у мережі.

Удосконалено науково-методичне забезпечення стратегічного управлінського обліку через запропоноване використання методу аналізу ієрархій (МАІ) для багатовимірної оцінювання партнерських відносин молокопереробних підприємств із постачальниками та покупцями. Встановлено, що найнижчий рівень ієрархії – це зазвичай перелік різних варіантів рішень, серед яких обирають конкретні, зокрема перспективних постачальників та покупців. Їх вибір рекомендовано здійснювати за індексом ділового партнерства постачальника (ІДП_{ПС}) та індексом ділового партнерства покупця (ІДП_{ПК}), обчислених на підставі адитивної згортки стандартизованих значень ознак (критеріїв) та їх вагових коефіцієнтів.

Аргументовано, що алгоритм вибору перспективних ділових партнерів охоплює два етапи. На першому етапі структуровано завдання у вигляді ієрархії, з виокремленням мети, рівнів (критеріїв дослідження), множини альтернатив (підприємств), для чого використано експертний метод. На другому етапі за допомогою математичних методів та програмних засобів запропоновано обчислювати ІДП_{ПС} і ІДП_{ПК}, а також здійснювати ранжування потенційних ділових партнерів для вибору найперспективніших із них.

Ієрархічну структуру вибору перспективних постачальників рекомендовано будувати за чотирма критеріями першого рівня і сімома критеріями другого рівня (обсяг виробництва на добу; середньорічна кількість працівників; різнопланова діяльність; тривалість функціонування; наявність судових рішень; територіальна віддаленість від виробника; викиди забруднюючих речовин на території району), стандартизовані значення яких використано для обчислення ІДП_{ПС}.

Для оцінювання перспективності покупців запропоновано виокремити три критерії першого рівня, шість критеріїв другого рівня (політика цін; умови зберігання

продукції; обсяг середньомісячного замовлення; наявність судових рішень; благодійність, етика та захист прав споживачів; територіальна віддаленість від виробника), стандартизовані значення яких використано для обчислення ІДП_{ПК}, а також три критерії третього рівня.

Доведено, що ранжування потенційних постачальників і покупців доцільно виконувати за спаданням значень їх індексів ділового партнерства. Для обчислення ІДП_{ПС} серед 52 операторів потужностей – потенційних постачальників вибрано 15 за критерієм «обсяг виробництва на добу». Встановлено, що для визначення вагових коефіцієнтів ознак (критеріїв) експертним методом доцільно сформувавши 4 матриці попарних порівнянь для критеріїв усіх рівнів. За таким методом вибрано 11 перспективних постачальників сировини (73% підприємств з вибірки), для яких ІДП_{ПСі} ≥ 0,5. З-поміж них виокремлено 5 найперспективніших за результатами ранжування.

За такою ж аналогією запропоновано здійснювати обчислення ІДП_{ПК}. Обґрунтовано, що основна відмінність полягає у виборі нових критеріїв, які характеризують можливих покупців продукції. Встановлено, що серед операторів ринку потенційними покупцями молокопродуктів є заклади громадського харчування (2 706 од.) та роздрібної торгівлі (4 931 од.). Унаслідок рекомендованих обчислень вагових коефіцієнтів для критеріїв третього рівня за МАІ з'ясовано, що крамниці самообслуговування є найбільш вигідними діловими партнерами – покупцями, порівняно з іншими закладами роздрібної торгівлі та громадського харчування. Експертним методом сформовано 10 матриць попарних порівнянь для критеріїв усіх рівнів. Дослідивши ІДП_{ПК} за 15 крамницями самообслуговування, вибрано 5 найперспективніших для ділового партнерства.

Рейтингове оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств запропоновано здійснювати за інтегральним індикатором ділового партнерства (ІДП) на підставі даних оприлюдненої фінансової звітності молокопереробних підприємств. Встановлено, що ІДП – узагальнений синтетичний показник, побудований на підставі комплексного підходу до оцінки за п'ятьма фінансовими коефіцієнтами: коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнтом залученого капіталу, коефіцієнтом оборотності власного капіталу, загальним коефіцієнтом покриття (коефіцієнтом загальної платоспроможності) та коефіцієнтом концентрації власного капіталу (коефіцієнтом автономії). Для оцінювання рекомендовано використовувати метод головних компонент, суть якого полягає у поетапному перетворенні матриці вхідних даних на матрицю головних компонент.

На підставі удосконаленого алгоритму рейтингового оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств, формула для обчислення ІДП i -го переробного підприємства ($Y_i, i = \overline{1, I}$), з використанням нормованих вагових коефіцієнтів фінансових показників ($\tilde{w}_p, p = \overline{1, P}$) та їх стандартизованих значень (представлених у матриці \tilde{X} , де \tilde{x}_{ip} – елемент матриці \tilde{X}), з урахуванням впливу S головних компонент, є такою:

$$Y_i = \sum_{s=1}^S \sum_{p=1}^P \tilde{w}_p \times \tilde{x}_{ip} . \quad (1)$$

Вагові коефіцієнти фінансових показників рекомендовано обчислювати на підставі власних значень головних компонент, їх вагових коефіцієнтів та елементів матриці факторних навантажень.

Доведено, що ПДП доцільно визначати з використанням програмного забезпечення «Microsoft Office Excel 2013» і ППП «Statistica 10» для I=15 переробних підприємств, P=5 – фінансових коефіцієнтів за підсумками діяльності у 2017 р. Відтак, виявлено вплив трьох головних компонент (S=3) на рівень ділового партнерства обстежуваних підприємств: фінансової стійкості (F), платоспроможності (P), оборотності власного капіталу (K). Найбільшу вагомість в обчисленні ПДП серед показників має коефіцієнт концентрації власного капіталу (27,10%) та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (23,31%). Внаслідок проведених обчислень з-поміж 15 молокопереробних підприємств виокремлено 5 найперспективніших ділових партнерів, значення ПДП для яких варіюють від 0,58 до 0,89, причому $\max \text{ПДП} \in [0-1]$. Структуру обчислення та відображення внеску кожної компоненти у формування рівня ділового партнерства підприємства за ПДП наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Структура обчислення значень ПДП підприємств за результатами діяльності у 2017 р.

№ з/п	Назва підприємства	Factor 1			Y _i (F)	Factor 2	Y _i (P)	Factor 3	Y _i (K)	ПДП
		$\tilde{x}_{i1}\tilde{w}_1$	$\tilde{x}_{i2}\tilde{w}_2$	$\tilde{x}_{i5}\tilde{w}_5$		$\tilde{x}_{i4}\tilde{w}_4$		$\tilde{x}_{i3}\tilde{w}_3$		
A	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ТОВ «Агропобутсервіс»	0,08	0,15	0,23	0,46	0,05	0,05	0,09	0,09	0,59
...

Для порівняльного аналізу та виявлення переваг у діловому партнерстві 15-ти молокопереробних підприємств, запропоновано шкалу оцінювання перспективності ділового партнерства. Внаслідок ранжування значень ПДП (табл. 3), «високу» й «добру» оцінки одержали два підприємства, «середню» й «задовільну» оцінки – 10 і 3 підприємства відповідно. «Низької» оцінки немає.

Таблиця 3

Оцінка перспективності ділового партнерства підприємств за результатами обчислень ПДП

№ з/п	Назва підприємства	Позиція у рейтингу за ПДП	зокрема за фінансовими коефіцієнтами					Оцінка перспективності ділового партнерства
			p1	p2	p3	p4	p5	
A	Б	1	2	3	4	5	6	7
1	ТОВ «Молокозавод «Самбірський»	1	1	3	5	2	2	висока
2	ТОВ «Скомекс–Україна»	2	2	4	2	12	6	добра
3	ТОВ «Агропобутсервіс»	3	4	7	4	5	5	середня
...

Таким чином, запропонована методика дає змогу з'ясувати не лише найперспективніших ділових партнерів, а й оцінити конкурентні позиції власного підприємства на ринку.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення науково-прикладної проблеми, пов'язаної з удосконаленням і розвитком теорії, методології й організації облікової системи ділового партнерства підприємств. Внаслідок проведених досліджень зроблено такі висновки:

1. Динамічний розвиток ринкових відносин потребує перегляду існуючих підходів до наукового обґрунтування партнерських відносин підприємств. Зміст сучасної наукової парадигми ділового партнерства підприємств розкривається через її функції з виокремленням облікових пріоритетів: світоглядної – з'ясування передумов виникнення, генезису поняття, сутності, мети, ознак, стратегії, тактики, основ функціонування; гносеологічної – декомпозиції партнерських відносин підприємств у послідовності їх пізнання від холістичної концепції розвитку до структурування за різними класифікаційними ознаками, що слугує організаційно-правовою основою для їх обліку; онтологічної – висвітлення передумов становлення і розвитку ділового партнерства підприємств, узагальнення історичних аспектів його відображення в обліку; теоретичної – формування архітекτονіки його облікової системи; методологічної – обґрунтування методологічних засад такої облікової системи; організаційної – розкриття її організаційних засад; інформаційної – створення інформаційної бази для виокремлення потенційних ділових партнерів на ринку; праксеологічної – відображення операцій ділового партнерства в обліку; аксіологічної – визначення таксономічної цінності ділового партнерства підприємств; інтегративної – з'ясування інтегративних властивостей підсистем облікової системи із маркетингом, а також оцінювання перспективності партнерських відносин підприємств.

2. Для формування інформаційного й організаційно-правового забезпечення облікової системи ділового партнерства підприємств варто здійснювати його комплексне структурування на основі декомпозиції партнерських відносин. Запропонована класифікаційна структура ділового партнерства підприємств репрезентує його групування за: механізмом походження, часовим чинником, організаційно-правовими формами, способом формування, типом організації, рівнями територіального охоплення. З урахуванням законодавчих норм представлені види партнерських відносин підприємств, зважаючи на їх правову основу. Облік комерційних операцій здійснюється на основі виконання укладених угод, що посприяло формуванню декомпозиції можливих угод у діловому партнерстві підприємств.

3. З'ясування передумов становлення ділового партнерства підприємств України уможливило виокремлення чотирьох етапів, починаючи від 1923 р. і дотепер, з виділенням характерних ознак ділової взаємодії для кожного етапу, її цільових показників і способів досягнення цілей. Серед періодів розвитку партнерських відносин, починаючи від 1991 р., доцільно виділити: зародження ринкової системи, стабілізації та економічного зростання, кризовий, євроінтеграції. Найбільш важливим чинником, який перешкоджає розвитку промислових підприємств, є недостатній попит на продукцію, що вимагає дослідження ділової взаємодії. Розвиток партнерських відносин вплинув на проблематику досліджень

обліку операцій із діловими партнерами, періодизацію якої запропоновано здійснювати за трьома етапами: становлення, удосконалення, імплементації та гармонізації системи обліку. Узагальнення історичних аспектів обліку ділового партнерства підприємств за такими етапами дало змогу виокремити основні його елементи і з'ясувати перспективні напрями розвитку.

4. Архітектура облікової системи ділового партнерства підприємств, будучи логічно структурованою різними елементами, забезпечує їх постійну ендогенну взаємодію, зважаючи на вплив екзогенних чинників і дає змогу успішно використовувати облікову інформацію для оцінювання перспективності ділової взаємодії. Її архітектурна основа репрезентована такими складовими: технологічною – виокремлення технологій для потреб функціонування технологічно-комунікаційного середовища ділової взаємодії, управління даними обліку і через них – реалізація функцій облікової системи ділового партнерства підприємств; організаційною – формується на основі обраної стратегії, мети та довгострокової перспективи розвитку партнерських відносин, що уможливорює побудову внутрішнього бізнес-середовища; інформаційною – охоплює структурування, формалізацію, навігацію, обслуговування і рух інформації про ділове партнерство в обліковій системі та за її межами. Така архітектура сприяє гармонійному переходу від функціональних елементів облікової системи підприємства як ділового партнера на ринку до облікової системи більш складного рівня, охоплюючи партнерські відносини підприємства з іншими контрагентами, а отже, до продукування облікової інформації для статистичних спостережень за діловою активністю підприємств.

5. Загальносистемними принципами методології облікової системи ділового партнерства підприємств є цілісність, детермінованість, динамічність, синергізм та адаптивність. Структура методології облікової системи ділового партнерства підприємств є складною конструкцією її компонентів, пов'язаних нелінійними зв'язками. Структурні частини архітектури облікової системи ділового партнерства підприємств є підґрунтям ідентифікації елементів її методології, які представлені через розкриття сутнісних ознак запропонованих методологічних підходів за елементами методів під час відображення процесів фінансового та управлінського обліку. Розглянуті загальносистемні принципи такої методології уможливають своєчасну її ентропію до мінливих чинників зовнішнього середовища. Цьому сприяє її інтегративна цілісність та динамічна основа.

6. Організація обліку має здійснюватися з моменту аналітичного дослідження ринку для вибору потенційних ділових партнерів і належно функціонувати під час укладення договорів, ведення переговорів, вирішення проблемних питань, розрахункових відносин. Структурування організаційної складової облікової системи ділового партнерства підприємств здійснено через виокремлення шести етапів організації обліку операцій у діловому партнерстві: а) організація робочого автоматизованого місця для моніторингу стану ринку, вибору потенційних ділових партнерів; б) організація оцінювання економічного потенціалу власного підприємства, як партнера на ринку; в) організація оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств для вибору найбільш надійного партнера; г) організація ділових переговорів з перспективними партнерами, погодження й формулювання умов угоди; д) організація обліку виконання партнерських договорів,

зокрема обліку розрахунків, процесів купівлі-продажу, призначення відповідальних осіб за різні частини угоди тощо; е) удосконалення організації облікового процесу для успішного функціонування ділового партнерства підприємств. Ведення обліку згідно з міжнародними стандартами впливає на якість подання інформації користувачам і дає змогу краще розуміти можливі фінансові ризики і вигоди у діловій взаємодії.

7. Репрезентація підходу до виокремлення потенційних ділових партнерів на ринку для формування вхідної інформаційної домінанти у системі обліку операцій із ними та оцінювання їх перспективності здійснюється за чотирма етапами аналітичного дослідження ринку: узагальнена оцінка стану ринку дала змогу виявити тенденції його розвитку, сировинну базу, цінову ситуацію, структуру, попит; аналіз партнерських відносин у зовнішній торгівлі – дослідити динаміку й структуру експортно-імпортних операцій; виокремлення операторів ринку – сформувати інформаційну базу потенційних постачальників сировини, молокопереробних підприємств, дистриб'юторів, провайдерів; з'ясування напрямів державного сприяння розвитку ринку – окреслити нормативно-правове забезпечення ділової взаємодії та програми підтримки національного виробника.

8. Сукупність міжнародних і національних нормативно-правових актів, а також внутрішніх документів, які містять вимоги або рекомендації для здійснення обліку господарських операцій під час ділового партнерства підприємств, забезпечують формування достовірної інформації про ділову взаємодію. Найбільш поширеними проблемами фінансового обліку операцій у діловому партнерстві підприємств є: недосконалість обліку сумнівної та безнадійної заборгованості; збільшення обсягу неплатежів; стан взаєморозрахунків із діловими партнерами підприємства; автоматизація бухгалтерського обліку тощо. Запропонований алгоритм облікового відображення процесів купівлі-продажу запасів у діловому партнерстві підприємств дав змогу виокремити особливості фінансового обліку таких процесів. Поряд із цим доречним є коригування назви бухгалтерського рахунка 38 на «Регулятив і резерв сумнівних боргів».

9. З'ясування проблем методичного забезпечення обліку спільної діяльності без створення юридичної особи у діловому партнерстві підприємств дало змогу запропонувати шляхи усунення неточностей в обліку операцій спільної діяльності через внесення змін до Методичних рекомендацій № 1873. Зокрема, варто змінити діючі назви на такі: 1831 «Довгострокова дебіторська заборгованість за внесками у спільну діяльність», 3771 «Поточна дебіторська заборгованість за внесками у спільну діяльність», 3772 «Розрахунки з іншими дебіторами за спільною діяльністю», 551 «Довгострокові зобов'язання за внесками до спільної діяльності», 6851 «Поточні зобов'язання за внесками до спільної діяльності», 6852 «Розрахунки з іншими кредиторами за спільною діяльністю».

10. Достовірність та інформативність облікових даних у різних видах звітності є важливим чинником активізації процесу ухвалення рішень стосовно ділового партнерства підприємств на будь-якому етапі його розвитку. Показники фінансової, податкової, статистичної звітності, звіту про управління, а також консолідованих форм є основою для оцінювання потенціалу партнерських відносин. Водночас найбільш доречним джерелом такої інформації є інтегрована звітність. Керівники

великих підприємств під час вибору ділового партнера основний акцент роблять саме на формуванні та оприлюдненні інтегрованої звітності, діловій та корпоративній етиці, а також дотриманні міжнародних норм поведінки. Запропоноване доповнення до форми державного статистичного спостереження № 2К-П (квартальна) «Обстеження ділової активності промислового підприємства» розділом «Обстеження ділового партнерства промислових підприємств» у поєднанні з даними інтегрованої звітності здатні забезпечити суттєве покращення інформаційної бази для розвитку ділового партнерства, а також оцінити його стан на державному рівні.

11. Управлінський облік операцій у діловому партнерстві підприємств націлений на інформаційне обслуговування процесу партнерських відносин із контрагентами, тому його метою є формування інтегрованого облікового забезпечення у маркетингово-логістичному середовищі. Варто окремо розглядати поточний і стратегічний управлінський облік. Предметом поточного управлінського обліку операцій у діловому партнерстві підприємств доцільно вважати організаційно-методичне забезпечення обліку трансакційних витрат, аналізу релевантної інформації для ухвалення поточних рішень під час здійснення ділової взаємодії. Об'єктами – трансакційні витрати, процеси купівлі–продажу, запаси, дебіторську та кредиторську заборгованість, ціноутворення тощо. Стратегічний управлінський облік ділового партнерства підприємств варто розуміти як підсистему облікової системи підприємства, яка забезпечує формування, систематизацію, аналіз інформаційної бази про ділових партнерів для задоволення потреб користувачів у процесі оцінювання перспективності партнерських відносин. Його метою є створення інформаційного обліково-аналітичного продукту про цінність ділового партнерства підприємств для реалізації стратегії задоволення потреб цільових споживачів і формування переконливих конкурентних переваг у ринковому середовищі. Під час ведення управлінського обліку ділового партнерства підприємств рекомендовано дотримуватися основних принципів: методологічної інтегрованості, економічної доцільності; результативності; стратегічної орієнтованості; прогностичності; аксіологічної трансформації. Також доречним є комплексне використання методів процесного, системно-функціонального, аксіологічного підходів до методології досліджуваної облікової системи.

12. Ведення окремого обліку трансакційних витрат зумовлює ситуацію подвійного їх відображення в обліку та звітності. Тому робочий план рахунків і належне програмне забезпечення сприятимуть організації їх обліку таким чином, що дублювання інформації про них у облікових регістрах буде неможливим. Введення даних систематичного обліку про трансакційні витрати варто здійснювати у єдину базу даних, із якої передавати інформацію у підсистеми управлінського та фінансового обліку. Важливо, щоб в обліку реєструвалася будь-яка інформація про зміни у діловому партнерстві підприємств, причому без дублювань. Доведено, що трансакційні витрати на інновації доцільно відображати у складі капітальних інвестицій або витрат діяльності, залежно від того, під час якого процесу вони виникають – дослідження чи розроблення виробів. Трансакційні витрати доцільно поділяти на змінну і постійну складові, що дає змогу оперативно реагувати на зміни

у контрактних зобов'язаннях із діловими партнерами, наслідком чого є можливість їх вчасного прогнозування та ухвалення рішень на основі релевантних даних.

13. Управлінський облік у діловому партнерстві підприємств має забезпечити належне інформаційно-методичне підґрунтя для ціноутворення за такими напрямками: трансфертне ціноутворення, зовнішнє ціноутворення, а також визначення рівня цін. Для внутрішнього трансфертного ціноутворення найдоречніше застосовувати ринковий метод або метод повної собівартості, що є популярними в економічно розвинутих країнах. Для належного зовнішнього трансфертного ціноутворення на основі чіткого документування операцій варто формувати масив даних про пов'язаних осіб: виокремити критерії пов'язаності з подальшим оформленням висновку. При цьому доцільно аналізувати стан ринку, вивчати інформацію про конкурентів, діагностувати різні методи ціноутворення, чітко аргументувати вибір одного з-поміж них. На особливу увагу заслуговує процес формування цін на інноваційні продукти, де найперспективнішою до впровадження є концепція цільового калькулювання, яка передбачає тісну взаємодію маркетингу з управлінським обліком, тобто функції маркетингу, проектування виробу і калькулювання собівартості реалізуються одночасно, внаслідок цього отримують виріб, який максимально відповідає очікуванням покупців.

14. Відсутність чіткого погляду на розуміння структури мережі ділового партнерства підприємств підтверджує методологічну значущість системного опису і таксономічної інтерпретації мережі ділового партнерства підприємств у стратегічному управлінському обліку. Таксономію мережі формування цінності ділового партнерства підприємств представлено за п'ятьма таксонами: агорою, агрегатором, інтегратором, альянсом, дистрибуцією. Вони відрізняються за структурою внутрішніх відносин, а також механізмами генерування цінності. Чим вищим є ступінь інтеграції у діловому партнерстві підприємств, тим складнішою є таксономія мережі формування його цінності. Для належного інформаційного забезпечення такої мережі на підприємстві має бути забезпечена інтеграція облікової та CRM-систем.

15. Доповнення науково-методичного забезпечення стратегічного управлінського обліку методом аналізу ієрархій дало змогу ієрархічно структурувати завдання і проранжувати альтернативні варіанти критеріїв вибору ділових партнерів на ринку для багатовимірного оцінювання перспективності партнерських відносин підприємства з ними. Ієрархічна структура вибору перспективних постачальників охопила 4 критерії першого рівня і 7 критеріїв другого рівня; покупців – 3 критерії першого рівня, 6 критеріїв другого рівня і 3 критерії третього рівня. Для обчислення індексу ділового партнерства підприємств окремо за постачальниками і за покупцями доцільно використовувати стандартизовані значення критеріїв. Застосування такої методики дало змогу виокремити 11 перспективних і 5 найперспективніших ділових партнерів як з-поміж постачальників, так і серед покупців для молокопереробних підприємств.

16. Удосконалення методичного інструментарію стратегічного управлінського обліку дало змогу запропонувати алгоритм рейтингового оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств на основі використання методу головних компонент. Вагові коефіцієнти фінансових показників варто обчислювати

на підставі власних значень головних компонент, їх вагових коефіцієнтів та елементів матриці факторних навантажень. Побудову інтегрального індикатора ділового партнерства підприємств доцільно здійснювати з використанням програмного забезпечення «Microsoft Office Excel 2013» і ППП «Statistica 10» на підставі оприлюдненої фінансової звітності. За обчисленими значеннями індикатора серед молокопереробних підприємств виокремлено п'ять найперспективніших для ділового партнерства. Розроблена шкала оцінювання уможливила порівняльний аналіз обстежуваних підприємств через ранжування значень їх інтегрального індикатора ділового партнерства, що дало змогу оцінити рівень перспективності партнерських відносин з ними.

Оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств є визначальним чинником для ухвалення рішень про вступ у партнерські відносини та початок облікових процедур.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

Монографії

1. Струк Н. С. Економічний аналіз ділового партнерства підприємств : монографія. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2010. 468 с. (27,2 д. а.).
2. Струк Н. С. Облікова система ділового партнерства підприємств України : монографія. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2011. 328 с. (19,07 д. а.).
3. Струк Н. С. Теоретико-методологічні засади й організація облікової системи ділового партнерства підприємств : монографія. ЛНУ ім. І. Франка. Дрогобич : “Сполом”, 2018. 492 с. (28,6 д. а.).
4. Struk N. Problems and perspectives of the cross-border business partnership of enterprises. *Trans-border economies – new challenges of regional development in democratic world*. eds. M. Cierpiął-Wolan, J. Oleński, W. Wierzbieniec. Jarosław : Wydawn. Państwowej Wyższej Szkoły Techniczno-Ekonomicznej im. ks. Bronisława Markiewicza, 2013. P. 82–90 (0,63 д. а.).
5. Струк Н. С. Інтегрована звітність як найбільш доречне джерело облікової інформації у діловому партнерстві підприємств. *Rozwój społeczności międzynarodowej : przeszłość oraz nowe wyzwania*. red. R. Kordonski, O. Struk, J. Ruciński. Lwów-Olsztyn : PAIS, 2015. S. 289–298 (0,73 д. а.).
6. Струк Н. С., Корицька О. І. Порівняльне оцінювання ефективності промислового виробництва України за конкурентними перевагами його розвитку в умовах євроінтеграції та глобалізації. *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*. red. R. Kordonski, O. Struk, D. Kamilewicz-Rucińska, Ł. Muszyński, J. Ruciński, K. Sygidus. Lwowski Uniwersytet Narodowy im. I. Franki : Lwów-Olsztyn, 2016. T. 3. S. 153–169 (0,9/0,5 д. а., особисто автором з'ясовано конкурентні переваги розвитку промислових підприємств України).
7. Струк Н. С. Обліково-економічні аспекти визнання товарних втрат у мережі зовнішньоекономічного ділового партнерства підприємств. *Kontynent europejski wobec wyzwań współczesności*. red. R. Kordonski, A. Kordonska, Ł. Muszyński. Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki: Lwów-Olsztyn, 2017. T. 2. S. 215–240 (1,34 д. а.).

8. Струк Н. С. Структурування вхідної інформаційної домінанти облікової системи ділового партнерства підприємств на ринку молока та молокопродуктів України *Kontynent europejski wobec wyzwań współczesności*. red. R. Kordonski, A. Kordonska, Ł. Muszyński. Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki. Lwów-Olsztyn, 2018. Т 4. S. 28–53 (1,08 д. а.).

Публікації у фахових виданнях України

9. Струк Н. С. Ділове партнерство підприємств в умовах формування ринкового середовища України. *Формування ринкової економіки в Україні* : зб. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка. Перехідна економіка: проблеми теорії і практики. Львів, 1999. Вип. 5. С. 323–329 (0,50 д. а.).

10 Струк Н. С. Особливості бюджетування в системі управлінського обліку. *Формування ринкової економіки в Україні* : зб. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка. Фінансові аналітичні інструменти реформування економічної системи України. 2001. Спец. вип. 7. С. 257–264 (0,49 д. а.).

11. Струк Н. С. Комплексний економічний аналіз ділового партнерства підприємств. *Проблеми формування ринкової економіки* : міжвідомчий наук. збірн. КНЕУ. Спец. вип. : Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства». 2002. С. 490–507 (0,76 д. а.).

12. Струк Н. С. Організаційно-правові основи управлінського обліку в Україні. *Формування ринкової економіки в Україні*: збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка. Спец. вип. : Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. 2005. Вип. 15. Ч. 2. С. 225–230 (0,48 д. а.).

13. Струк Н. С., Хоронжий А. Г. Облік ділового партнерства підприємства з постачальниками. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2006. Вип. 35. С. 610–621. (0,71/0,56 д. а.; особисто автором висвітлено методичний підхід до обліку партнерських відносин підприємства з постачальниками).

14. Струк Н. С. Аналітичне забезпечення угод ділового партнерства підприємств. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2006. Вип. 36. С. 340–346. (0,39 д. а.).

15. Струк Н. С. Аналітичне забезпечення системи управління діловим партнерством підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 576. С. 290–298 (0,65 д. а.).

16. Струк Н. С. Вплив страхового ринку на ділове партнерство підприємств України. *Фінансова система України* : збірн. наук. праць Національного університету «Острозька академія». Наукові записки. Серія «Економіка». 2008. Вип. 10. Ч. 3. С. 389–396 (0,44 д. а.).

17. Струк Н. С. Економічний аналіз ефективності ділового партнерства підприємства. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2008. Вип. 39. С. 500–504 (0,46 д. а.).

18. Струк Н. С. Особливості обліку та оподаткування операцій з реалізації зовнішньоекономічних угод ділового партнерства підприємств України. *Науковий вісник національного лісотехнічного університету України*. 2008. Вип. 18.6. С. 219–224 (0,35 д. а.).

19. Струк Н. С. Аналіз релевантності інформаційних потоків у діловому партнерстві підприємств на ринках капіталу. *Формування ринкової економіки в*

Україні : збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка. Спец. вип. : Фінансово-економічні проблеми розвитку економіки України. 2009. Вип. 19. С. 439–448 (1,01 д. а.).

20. Струк Н. С. Достовірність фінансової звітності – запорука перспективного ділового партнерства підприємств України. *Формування ринкової економіки в Україні* : збірн. наук. праць Львівського національного університету ім. І. Франка. Спец. вип. : Сучасна парадигма управління та Острозька Біблія. 2009. Вип. 20. С. 444–451 (0,82 д. а.).

21. Струк Н. С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2009. № 647. С. 221–228 (0,70 д. а.).

22. Струк Н. С. Розвиток ділового партнерства підприємств на фондових ринках європейських країн із перехідною економікою. *Фінансова система України* : збірн. наук. праць Національного університету «Острозька академія». Наукові записки. Серія «Економіка». 2009. Вип. 11. С. 466–474 (0,67 д. а.).

23. Струк Н. С. Аналіз інформативності фінансової звітності підприємств України, як ділових партнерів на ринку. *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія економічна. 2009. Вип. 30. С. 137–143 (0,63 д. а.).

24. Струк Н. С. Аналіз ділового партнерства промислових підприємств у Львівській області. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону* : наук. збірн. Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника. 2010. Вип. 6. Т. 1. С. 129–134 (0,48 д. а.).

25. Струк Н. С. Цільове калькулювання в обліковій системі ділового партнерства підприємств. *Економічні науки* : збірн. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія: Облік і фінанси. 2010. Вип. 7 (25). Ч. 3. С. 271–278 (0,39 д. а.).

26. Струк Н. С. Антикризова стратегія ділового партнерства підприємств України. *Економіка ринкових відносин*. Науковий журнал Київського університету ринкових відносин. 2010. № 5. С. 332–336 (0,39 д. а.).

27. Струк Н. С. Аналіз ділового партнерства підприємств на ринку фінансово-кредитних послуг : *збірник наук. праць Національного університету державної податкової служби України*. Київ. 2010. № 1. С. 272–280 (0,44 д. а.).

28. Струк Н. С. Передумови становлення та особливості розвитку ділового партнерства підприємств України. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2010. № 44. С. 245–252 (0,60 д. а.).

29. Струк Н. С. Бухгалтерський аутсорсинг у обліковій системі ділового партнерства підприємств. *Економічні науки* : збірн. наук. праць Луцького національного технічного університету. Серія : Облік і фінанси. 2011. Вип. 7. Ч. 4. С. 221–235 (0,48 д. а.).

30. Струк Н. С. Обліково-правові основи інвентаризації розрахунків у діловому партнерстві підприємств. *Формування ринкової економіки в Україні* : збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка. 2011. Вип. 23. Ч. 2. С. 310–315 (0,57 д. а.).

31. Струк Н. С., Хоча Н. В. Сутнісна характеристика облікової системи підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку*. 2012. № 721. С. 236–241 (0,58/0,3 д. а.; особисто автором сформульовано тлумачення складових облікової системи підприємства).

32. Струк Н. С. Методичне підґрунтя обліку трансакційних витрат на підприємстві. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації*. Збірн. наук. пр. Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2012. Вип. 1 (8). С. 188–198 (0,69 д. а.).

33. Струк Н. С., Крупка М. І. Трансфертне ціноутворення в обліковій системі ділового партнерства підприємств. *Формування ринкової економіки в Україні : збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка*. 2012. Вип. 26. Ч. 1. С. 359–364 (0,55/0,4 д. а. особисто автором розкрито методичний підхід до формування трансфертних цін і їх відображення у обліковій системі підприємства).

34. Струк Н. С., Мельник Н. В. Державно-приватне партнерство у будівельному секторі економіки України. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. Серія : Економічні науки. 2012. № 4 (62), С. 147–152 (0,49/0,25 д. а.; особисто автором репрезентовано особливості становлення державно-приватного партнерства у будівельному секторі економіки).

35. Струк Н. С. Основні напрями державного регулювання трансфертного ціноутворення у діловому партнерстві підприємств України. *Формування ринкової економіки в Україні : збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка*. 2013. Вип. 29. Ч. 2. С. 216–223 (0,71 д. а.).

36. Струк Н. С., Мулінська Г. В. Методи трансфертного ціноутворення в управлінському обліку ділового партнерства на підприємстві. *Формування ринкової економіки в Україні : збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка*. 2014. Вип. 31. Ч. 2. С. 302–308 (0,63 / 0,4 д. а.; особисто автором розглянуті методи трансфертного ціноутворення в управлінському обліку партнерських відносин підприємства).

37. Струк Н. С. Гармонізація бухгалтерського і статистичного обліку та її вплив на облікову систему ділового партнерства підприємств. *Формування ринкової економіки в Україні : збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка*. Спец. вип. : Фінансово-економічні проблеми розвитку економіки України. 2016. Вип. 35. Ч. 2. С. 235–241 (0,74 д. а.).

38. Струк Н. С. Бюджетування трансакційних витрат у системі обліку та контролю підприємств – ділових партнерів інноваційного процесу. *Вісник Львівського університету*. Серія економічна. 2016. Вип. 53. С. 403–412 (0,76 д. а.).

39. Струк Н. С. Товарні деривативи у діловому партнерстві підприємств. *Формування ринкової економіки в Україні : збірн. наук. пр. ЛНУ ім. І. Франка*. 2017. Вип. 37. Ч. 2. С. 198–209 (0,89 д. а.).

40. Струк Н. С., Головачук Г. В. Обліково-аналітичне забезпечення державно-приватного партнерства на ринку житлово-комунальних послуг України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. 2017. № 862. С. 82–92 (0,99/0,50 д. а.; особисто автором репрезентовано підхід до формування облікового забезпечення державно-приватного партнерства на ринку житлово-комунальних послуг України)

41. Струк Н. С. Інтегративні тенденції розвитку облікової системи ділового партнерства підприємств із покупцями. *Формування ринкової економіки в Україні : збірн. наук. праць ЛНУ ім. І. Франка*. 2018. Вип. 40. Ч. 2. С. 214–223 (0,72 д. а.).

зокрема у наукових періодичних виданнях інших держав та у виданнях України, які внесено до міжнародних наукометричних баз:

42. Струк Н. С., Корицька О. І. Оцінка та оцінювання діяльності промислових підприємств України: фінансово-статистичний підхід. *Економічний аналіз*. 2012.

Т. 11. № 3. С. 66–70 (0,70/0,35 д. а.; особисто автором сформульовані теоретико-методологічні засади тлумачення понять «оцінка» й «оцінювання»).

43. Струк Н. С. Облік спільної діяльності без створення юридичної особи у діловому партнерстві підприємств: проблеми та перспективи їх вирішення. *Проблеми економіки : науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України*. 2012. № 4. С. 176–181 (0,77 д. а.).

44. Струк Н. С. Таксономия сети делового партнерства предприятий. *Вестник Пермского университета. Серия экономическая*. 2013. Вып. 2 (17). С. 30–36 (0,66 д. а.).

45. Струк Н. С., Мулінська Г. В. Проблемні аспекти розподілу загальновиробничих витрат у обліковій системі ділового партнерства будівельних організацій. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 2. С. 177–186. (0,97/0,50 д. а.; особисто автором удосконалено методу розподілу загальновиробничих витрат).

46. Струк Н. С., Владичин М. Б. Основні підходи до розкриття сутності зовнішньоекономічної діяльності торговельних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. Секція: Економічні науки. 2015. № 4. Т.1. С. 198–202 (0,68/0,4 д. а.; особисто автором систематизовано підходи до розкриття сутності зовнішньоекономічної ділової взаємодії українських торговельних підприємств).

47. Струк Н. С., Гармаш Х. П. Шляхи удосконалення організації обліку невиробничих операційних витрат підприємства у контексті формування статусу надійного ділового партнера на ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 14. С. 288–292 (0,62/0,4 д. а.; особисто автором доведено важливість виокремлення трансакційних витрат під час організації обліку невиробничих операційних витрат підприємства).

48. Struk N. Business cooperation of ukrainian enterprises: interpretation of historical factors, characteristics of relations and operating conditions. *Handel Wewnętrzny: rynek, przedsiębiorstwo, konsumpcja, marketing*: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Konjunktur. Warszawa. 2017. Nr 1 (366), Rocznik 63 (LXIII). S. 108–118 (0,73 д. а.).

49. Струк Н. С. Обліково-аналітична інтерпретація та основні напрями контролю трансакційних витрат у інноваційній діяльності підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2017. № 9 (251). С. 151–174 (1,08 д. а.).

50. Струк Н. С., Шевчук А. М. Ідентифікація трансакційних витрат в обліковій системі малого підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 29. С. 110–114 (0,71/0,5 д.а.; особисто автором запропоновано теоретико-методичний підхід до ідентифікації трансакційних витрат в обліковій системі малого підприємства).

51. Струк Н. С., Дідик А. З. Пріоритети розвитку системи обліку розрахунків із дебіторами в діловому партнерстві підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія : Економічні науки. 2018. Вип. 29. Ч. 2. С. 191–194 (0,57/0,3 д. а.; особисто автором з'ясовано проблемні аспекти обліку розрахунків із дебіторами у діловому партнерстві підприємств).

52. Struk N. Warunki oraz perspektywy rozwoju partnerstwa biznesowego między przedsiębiorstwami Ukrainy i Polski. *Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Ekonomiczno – Społecznej w Ostrołęce*. Ostrołęka, 2018. Nr 2/2018 (29). S. 251–264. URL : <http://www.wses-zeszyty.pl/zeszyty/2018/2.pdf> (0,86 д. а.).

53. Струк Н. С. Концептуальні засади розвитку маркетингу партнерських відносин підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 30. Ч. 1. С. 121–126 (0,61 д. а.).

Опубліковані праці апробаційного характеру

54. Струк Н. С. Нормативно-правове забезпечення управлінського обліку в Україні. *Бухгалтерський облік в Україні на початку XXI століття* : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 26–27 квітня 2001 р.). Львів : Львівський національний університет ім. І. Франка, 2001. С.19–22 (0,15 д. а.).

55. Струк Н. С. Перспективні шляхи використання цільового калькулювання в стратегічному управлінському обліку. *Вісник Львівської комерційної академії*. Серія економічна. Збірн. наук. праць за матер. міжнар. наук.-практ. конф. “Облік, аналіз і аудит в сучасному бізнесі” (м. Львів, 25–26 березня 2004 р.). Львів. 2004. Вип. 16. С. 430–435 (0,40 д. а.).

56. Струк Н. С. Аналіз інформаційного забезпечення розвитку ділового партнерства підприємств Львівщини. *Концепція розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в умовах міжнародної інтеграції*: тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 20–22 квітня 2005 р.). Ч. 1. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2005. С. 162–166 (0,22 д. а.).

57. Струк Н. С. Напрямки реалізації науково-технічного партнерства підприємств України. *Теоретико-методологічні та практичні аспекти розвитку економіки України* : тези доп. Всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Чортків, 23–24 листопада 2006 р.). Тернопіль : Терно-граф, 2006. С.56–58 (0,1 д. а.).

58. Струк Н. С. Оцінка ділового партнерства підприємств у посередницько-збутовій діяльності бірж України. *Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства* : тези доп. наук.-практ. конф. (м. Львів, 20–22 квітня 2007 р.). Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2007. С. 213–215 (0,09 д. а.).

59. Струк Н. С. Тракткування облікової політики підприємства в Україні. *Становлення облікової політики в Україні*: тези доповідей Всеукраїнської наук. конф. (м. Тернопіль, 18–19 травня 2007 р.). Тернопіль : Економічна думка, 2007. С. 203–204 (0,13 д. а.).

60. Струк Н. С. Оцінка конкурентоспроможності в системі аналізу перспективності ділового партнерства підприємств. *Вісник Львівського університету*. Серія економічна. 2007. Вип. 37. С. 89–93 (0,53 д. а.).

61. Струк Н. С. Аналітична оцінка зовнішньоекономічного ділового партнерства підприємств України. *Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст* : збірн. матер. Всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 20–22 березня 2008 р.). Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2008. Т. III. С. 30–34 (0,29 д. а.).

62. Струк Н. С. Інформаційно-технологічне забезпечення ділового партнерства підприємств України. *Соціально-економічні реформи у контексті інтеграційного вибору України* : збірн. наук. праць за результатами V Міжнародної наук.-практ. конф., (м. Дніпропетровськ, 15–16 травня 2008 р.). Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. Т. 5. С. 68–72 (0,24 д. а.).

63. Струк Н. С. Нормативно-правові основи факторингових партнерських угод в Україні. *Фінанси, грошовий обіг і кредит в підвищенні добробуту населення України* : матер. всеукр. наук.-практ. конф. (м. Сімферополь, 16–18 травня 2008 р.)

Сімферополь : Національна академія природоохоронного та курортного будівництва, 2008. С. 54–56 (0,22 д. а.).

64. Струк Н. С. Організаційні аспекти обліково-аналітичного забезпечення факторингових послуг у діловому партнерстві підприємств України. *Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства* : тези доп. другої наук.-практ. конф. (м. Львів, 23–24 жовтня 2009 р.). Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2009. С. 146–148 (0,14 д. а.).

65. Струк Н. С. Проблемні аспекти розвитку ділового партнерства малих підприємств Львівщини. *Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації* : матер. Всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 26–27 листопада 2009 р.). Дніпропетровськ : ДНУ ім. О. Гончара, 2009. Т. 4. С. 132–135 (0,27 д. а.).

66. Струк Н. С. Роль ділового партнерства підприємств у подоланні кризових явищ в Україні. *Світова економічна криза і сценарій посткризового розвитку* : збірн. тез за матер. XII Всеукраїнської наук.-практ. конф. (м. Феодосія, 20–22 травня 2010 р.) Феодосія : Феодосійська фінансово-економічна академія Київського університету ринкових відносин, 2010. С. 63–65 (0,15 д. а.).

67. Струк Н. С. Основні етапи визначення рівня цін в управлінському обліку ділового партнерства підприємств. *Інформаційні системи і технології в економіці* : тези доп. міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 3–4 березня 2011р.). Київ : КНТУ, 2011. С. 288–290 (0,12 д. а.).

68. Струк Н. С. Розвиток бухгалтерського аутсорсингу – прерогатива сьогодення. *Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління* : матер. VI міжнар. наук.-практ. конф. / відпов. за вип.: проф. Рудницький В. С., доц. Бачинський В. І. Львів : Львівська комерційна академія, 2011. С. 455–458 (0,25 д. а.).

69. Струк Н. С. Зміст облікової системи ділового партнерства підприємств. *Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства* : тези доп. наук.-практ. конф. (м. Львів, 26–28 квітня 2012 р.). Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2012. С. 306–307 (0,15 д. а.).

70. Струк Н. С. Трансакційні витрати в обліковій системі ділового партнерства підприємств. *Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту: теорія, методологія, організація* : тези доп. учасників X міжнар. наук. конф.. Київ : Бізнес Медіа Консалтинг, 2012. С. 103–105 (0,16 д. а.).

71. Струк Н. С. Інтегрована звітність у обліковій системі ділового партнерства підприємств України. *Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки* : збірн. матер. IX міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 26 лютого 2015 р.). Київ : ННЦ «ІАЕ», 2015. С. 597–600 (0,27 д. а.).

72. Струк Н. С. Відкритість економіки, як індикатор розвитку ділового партнерства підприємств України в умовах фінансово-економічної кризи. *Принципи нової економіки України та формування її фінансово-інвестиційної основи* : матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 10–11 квітня 2015 р.) Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, вид. дім «Гельветика», 2015. С. 79–82. (0,25 д. а.).

73. Струк Н. С., Корицька О. І. Інвестиційне середовище промислового виробництва України в умовах євроінтеграційних процесів. *Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів* : матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 20–21 квітня 2016 р.). Харків : Харківський національний університет будівництва та архітектури, 2016. Ч. 2. С. 317–320

(0,17/0,1 д. а.; особисто автором з'ясовано перспективи розвитку інвестиційного середовища у діловому партнерстві промислових підприємств України).

74. Струк Н., Колток І. Переваги використання CRM-систем у процесі управлінського обліку ділового партнерства підприємств. *Актуальні проблеми економіки та менеджменту* : збірн. матер. III міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 16–17 лютого 2018 р.). Запоріжжя : Східноукраїнський інститут економіки та управління. ГО «СІУЕ», 2018. С. 63–67 (0,29/0,2 д. а.; особисто автором окреслено підходи до інтеграції CRM-системи з обліком).

АНОТАЦІЯ

Струк Н. С. Облікова система ділового партнерства підприємств: методологія та організація. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Тернопільський національний економічний університет МОН України. Тернопіль, 2019.

Розроблено теоретичне, методологічне й організаційне забезпечення облікової системи ділового партнерства підприємств як визначальної субстанції для ведення успішної діяльності. Запропоновано інтерпретацію наукової парадигми ділового партнерства підприємств. З'ясовано облікові пріоритети її розвитку через виконання світоглядної, гносеологічної, онтологічної, теоретичної, методологічної, організаційної, інформаційної, праксеологічної, аксіологічної та інтегративної функцій.

Розкрито теоретичну основу облікової системи ділового партнерства підприємств через її архітектуру, методологію – синтез адитивного, процедурного, аксіологічного та системно-функціонального методологічних підходів до обліку партнерських відносин. Обґрунтовано методологічні й організаційні положення фінансового обліку операцій у діловому партнерстві підприємств через структурування нормативно-правового забезпечення і представлення алгоритму відображення в обліку процесів купівлі-продажу. Удосконалені методологічні основи управлінського обліку операцій ділового партнерства. У системі стратегічного управлінського обліку репрезентовано таксономію мережі ділового партнерства підприємств. Удосконалено й апробовано методичний інструментарій стратегічного управлінського обліку для багатовимірного та рейтингового оцінювання перспективності ділового партнерства підприємств.

Ключові слова: архітектура, ділове партнерство підприємств, звітність, методологія, облікова система, організація, оцінювання, партнерські відносини, таксономія, управлінський облік, фінансовий облік.

АННОТАЦИЯ

Струк Н. С. Учетная система делового партнерства предприятий: методология и организация. – Рукопись.

Диссертация на соискание учетной степени доктора экономических наук по специальности 08.00.09 – бухгалтерский учет, анализ и аудит (по видам экономической деятельности). Тернопольский национальный экономический университет МОН Украины. Тернополь, 2019.

Разработано теоретическое, методологическое и организационное обеспечение учетной системы делового партнерства предприятий как определяющей субстанции

для ведения успешной деятельности. Предложена интерпретация научной парадигмы делового партнерства предприятий. Учетные приоритеты её развития предполагают выполнение мировоззренческой, гносеологической, онтологической, теоретической, методологической, организационной, информационной, праксеологической, аксиологической и интегративной функций.

Теоретическую основу учетной системы делового партнерства предприятий раскрыто через ее архитектуру; методологию – синтез аддитивного, процедурного, аксиологического и системно-функционального методологических подходов к учету партнерских отношений. Обозначено методологические и организационные положения финансового учета операций в деловом партнерстве предприятий на основе структурирования нормативно-правового обеспечения и представления алгоритма учетного отображения процессов купли-продажи. Усовершенствованы методологические основы управленческого учета операций в деловом партнерстве предприятий. Представлено таксономию сети такого взаимодействия предприятий в системе стратегического управленческого учета. Усовершенствован и апробирован методический инструментарий стратегического управленческого учета для многомерного и рейтингового оценивания перспективности делового партнерства предприятий.

Ключевые слова: архитектура, деловое партнерство предприятий, отчетность, методология, учетная система, организация, оценка, партнерские отношения, таксономия, управленческий учет, финансовый учет.

SUMMARY

Struk N. S. Accounting system of business partnership: methodology and organization. – On the rights of the manuscript.

Dissertation for Doctoral Degree in Economics, specialty 08.00.09 – Accounting, Analysis and Audit (according to the types of economic activity). Ternopil National Economic University, Ministry of Education and Science of Ukraine. Ternopil, 2019.

The dissertation is devoted to the development of theoretical, methodological and organizational provision of accounting system of business partnership constituting a key element for successful activity. The topicality of the research is determined by the fact that, reliability of further interaction, and, thus, the profitability of doing business in general, depends on the correct, timely, reliable and thorough accounting provision of the decision-making process regarding the selection of potential business partners.

The object of the research is a process of formation of the accounting system of business partnership, its methodological and organizational provision. The subject is a set of theoretical, organizational, methodological and application aspects concerning the process of formation and development of the accounting system of business partnership.

The author proposes an interpretation of the scientific paradigm of business partnership. In particular, it is presented as a holistic theory, which is based on a combination of historically formed scientific and ideological, conceptual and fundamental, as well as structural and consolidated knowledge about the business interaction of counterparties on the market. In the scope of the above, the accounting priorities of its development could be determined by the implementation of ideological, epistemological, ontological, theoretical, methodological, organizational, informational, praxeological, axiological and integrative functions.

Decomposition of the business partnership has been developed on the basis of the complexity structure of its elements and disclosure of the holistic marketing concept. The process of structuring of the elements of business interaction is a foundation for the legal regulation of partnership accounting operations. The holistic marketing concept is a basis for providing information on accounting for transaction costs depending on the level of partnership development, i.e. passive, active, privileged or strategic one. The formation and accounting reporting in the Ukrainian business partnership is represented within the historical context. Thus, the accounting research can be traced in three stages.

The theoretical basis of the accounting system of business partnership is expressed in its architectonics. In particular, it is proposed to be understood as a logical structure of the elements, which ensures their permanent endogenous interaction by taking into account the influence of exogenous factors and allowing the use of accounting information for successful assessing the prospects of business interaction.

The methodology of the accounting system of business partnership is considered as an integrated, dynamic system of knowledge in which the entity recognizes the subject through the research objects, while its components are: laws, methods, scientific principles, processes, accounting procedures in the business partnership. Such consideration enables to define it as a synthesis of additive, procedural, axiological, systemic and functional methodological approaches to partnership accounting.

The organizational component of the accounting system of business partnership is described as a targeted set of actions for the creation, continuous streamlining, development and improvement of the system aimed at providing targeted needs of users related to information on the state and process of partnership, which allowed to reveal and detail its stages. The methodological and organizational provisions of the financial accounting in business partnership are disclosed by structuring of the regulatory and legal support, presentation of the accounting algorithm concerning operations of purchasing and selling of stocks, which made it possible to propose a set of accounting records for commodity derivatives, factoring transactions, as well as to argue the feasibility of transforming the definition of the accounting of doubtful debts and to conduct joint activities without creation of a legal entity in the business partnership.

It is proved that the most appropriate source of accounting information for decision making on business partnership is integrated reporting.

The methodological principles of management accounting in the business partnership have been improved. The methodical basis for accounting of the transaction costs is developed by providing recommendations. Accordingly, there were highlighted the main aspects and recommendations for improving the accounting provision of transfer and external pricing in partnership.

The system of strategic management accounting was improved by represented taxonomy of the network of business partnership. It is proposed an interpretation of its value, considered as an economic benefit of forming the value of goods in the process of joint activity of business partners through obtaining a synergistic effect. Moreover, the methodical tools of strategic management accounting are developed and tested aimed at multidimensional and ranking assessment of the perspective of business partnership.

Keywords: accounting system, architectonics, business partnership, evaluation, managerial accounting, methodology, organization, partnership, reporting, taxonomy, financial accounting.

Підписано до друку 26.04.2019 р.
Формат 60x90/16. Гарнітура Times.
Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов. друк. арк. 1,9. Обл.-вид. арк. 2,0.
Зам. № А023-19. Тираж 130 прим.

Видавець та виготовлювач
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль 46009

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.*

Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ»
вул. Бережанська, 2, м. Тернопіль 46009
тел. (0352) 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua