

Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна"
Карпатський інститут підприємства
Карпатський біоферний заповідник

Проблеми сталого природокористування в Карпатському регіоні (екологія, освіта, бізнес)



МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції
10 - 11 травня 2006 р.

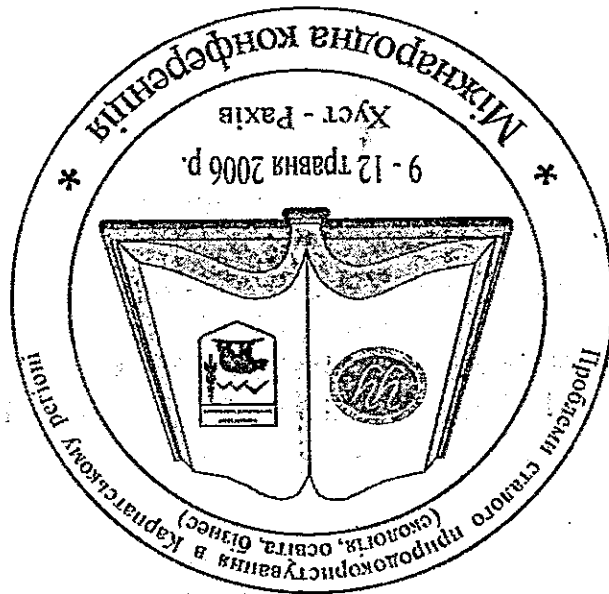
Хуст - Рахів - 2006

Khust – Rakhiv – 2006

May 10 – 11, 2006

of the International Conference

PROCEEDINGS



Problems of sustainable
nature use in the Carpathian
region (ecology, education,
business)

Carpathian Biosphere Reserve
Carpathian Business Institute

Open International University of Human Development "Ukraine"

УДК 57.017.04:504.062(477-924.52)

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ (ЕКОЛОГІЯ, ОСВІТА, БІЗНЕС). Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Хуст - Рахів, 10 - 11 травня 2006 року).

Ред. кол.: Тамар Ф. Д. (вип. ред.) та ін. - Рахів, 2006. - 324 с.

Матеріали збірника присвячені проблемам сталого природокористування в Карпатському регіоні. У статтях аналізуються екологічні аспекти використання природно-ресурсного потенціалу, полі у цьому процесі природно-заповідного фонду. Детально розглядаються особливості розвитку підприємства та підготовки кадрів в умовах переходу до сталого природокористування.

Для науковців, спеціалістів, працівників органів влади, студентів та широкого кола читачів.

Редакційна колегія: Тамар Ф. Д., д.б.н. (виповідачський редактор); Беркела Ю.О., к.ф.-м.н.; Губко В.М.; Криць О.П., к.б.н.; Козак В.М., к.т.н.; Король В.І., к.е.н.; Сухарюк Д.І., к.б.н.

PROBLEMS OF SUSTAINABLE NATURE USE IN THE CARPATHIAN REGION (ECOLOGY, EDUCATION, BUSINESS). Proceedings of the International Conference (Khust - Rakhiv, May 10 - 11, 2005).

Editorial Board: Tamara F. D. (editor-in-chief) and others - Rakhiv, 2006. - 324 p.

The Volume of Proceedings of the conference contains articles dedicated to the problems of sustainable nature use in the Carpathian region. The papers provide analysis of the ecological aspects of the nature resources potential use and the role of nature protection fund in this process. The peculiarities of business development and personnel training in the conditions of transition to sustainable nature use are viewed in detail.

For the scientists, specialists, government body workers, students and for the general public.

Editorial Board: Tamara F. D., DSc, editor-in-chief; Berkela Yu. Yu., Cand. Sc.; Hubko V. M.; Kryz O. P., Cand. Sc.; Kozak V. M., Cand. Sc.; Korol V. I., Cand. Sc.; Sukharyuk D. D., Cand. Sc.

ISBN 966-7524-56-6

© Карпатський інститут підприємництва
© Карпатський біоферний заповідник

Характерним є витратний підхід при формуванні цін на власну продукцію, за якого реалізаційна ціна формується на основі додання до повної собівартості однієї продукції планової суми прибутку, зазначеної у пропозитах до повної собівартості. Даний метод ціноутворення, на нашу думку, є непридатним для використання у ринковій економіці, так як він унеможливає проведення гнучкої цінової політики.

Окрім випадку встановлення цін на продукцію монополістом в ринковій економіці собівартість може виконувати ціноутворюючу функцію з огляду на наступних двох випадках: якщо між виробником та покупцем з'явиться механізм формування цін продукції на основі собівартості виробника або при визначенні нижньої межі цін на продукцію. У всіх інших випадках вплив на рівень цін – виконує підприємств ведуть своєю господарською діяльністю в умовах, які знаходяться між двома вище наведеними крайніми випадками.

Для більшості українських підприємств на сьогоднішній день характерним є витратний підхід при формуванні цін на власну продукцію, за якого реалізаційна ціна формується на основі додання до повної собівартості однієї продукції планової суми прибутку, зазначеної у пропозитах до повної собівартості. Даний метод ціноутворення, на нашу думку, є непридатним для використання у ринковій економіці, так як він унеможливає проведення гнучкої цінової політики.

Можливість встановлювати та диктувати ціни на власну продукцію залежить, насамперед, від форми ринку, на якому функціонує підприємство. В умовах конкурентного ринку та випуску стандартизованого типу продукції підприємство може тільки пристосовуватись до умов зовнішнього середовища, визначаючи в короткостроковому періоді тільки обсяг виробництва того чи іншого виду продукції. Собівартість продукції за таких умов виконує по відношенню до цін виключно контрольну функцію. Якщо ж підприємство є монополістом, то виникає інша ситуація, коли є широкі можливості по формуванню цінової політики (звичайно, в законодавчо дозволених межах). Собівартість продукції за таких умов має визначальний вплив на рівень цін – виконує ціноутворюючу функцію. В ринковій економіці більшість підприємств ведуть своєю господарською діяльністю в умовах, які знаходяться між двома вище наведеними крайніми випадками.

УДК 65.012.2:338.26

НИЖНЯ МЕЖА ЦІН ПРОДУКЦІЇ ЯК КРИТИЧНА ВЕЛИЧИНА ПРИ ОПЕРАТИВНОМУ ПЛАНУВАННІ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Р.С. Шула, Й.Я. Даньків, Г.М. Ножкова

Ужгородський національний університет, Ужгород, Україна

Вступ

З переходом до ринку українські підприємства отримали економічну та правову самостійність у різних сферах фінансово-господарської діяльності. Одним з найбільш важливих таких сфер є цінова політика підприємства.

На відміну від вітчизняних підприємств, де реалізаційні ціни формуються на основі показника повної собівартості, в зарубіжній практиці при ціноутворенні використовується концепція маржинального прибутку, яка дозволяє проводити гнучку, в більшій мірі, ніж витратний підхід, орієнтовану на попит цінову політику. Основна суть даного підходу полягає в тому, що, виходячи з обмежень стратегічного характеру, в оперативному плануванні на продукцію встановлюються такі ціни, які дозволяють максимізувати показник маржинального прибутку для асортименту продукції в цілому. Так як постійні витрати в короткостроковому періоді є незмінними, то при максимізації величини маржинального прибутку одночасно максимізується і величина прибутку. Головна критика зі сторони прибічників методу ціноутворення на основі повних витрат направлена на те, що, нібито, за маржинального підходу існує ризик встановлення занижених цін на продукцію, так як собівартість однієї продукції не містить всіх витрат, які зумовлені виробництвом продукції та її збутом. У відповідь можна зазначити, що, як і в системі калькулювання повної собівартості, за маржинального підходу, звичайно, до уваги беруться також і постійні витрати – але вони є не складовим елементом собівартості однієї продукції, а при складанні планової калькуляції ціни формують такі елементи як нормативна

- відповідність цін витратам підприємства.

- рівень цін конкурентів;

- рівень цін, прийнятний для покупців;

продукцію необхідно враховувати з основні фактори:

В ринковій економіці, на думку Ф. Котлера, при встановленні цін на

Основна частина

Замовлень. показника повної собівартості) є кращим, ніж виконання збиткових невиконання прибуткових замовлень (при використанні в якості критерію деяких випадках може призвести до прийняття хибних рішень, так як що встановлення нижньої межі ціни продукції на рівні змінних витрат в спеціальних (доплаткових) замовлень. Але одночасно також продемонструємо, собівартості для цілей ціноутворення у випадку прийняття рішень щодо Спробуємо довести непридатність використання показника повної невідповідним, так як негативно впливає на прибуток або платоспроможність. слід розуміти таку ціну, ніжчє якої виробництво є для підприємства коєт при визначенні нижньої межі ціни продукції. Ця нижня межа може бути В даній статті досліджується аналітичні, можливість методу "директ- необхідно брати до уваги. при формуванні цінові політики вона є тільки одним із факторів, які випадках собівартості не може виконувати ціноутворюючу функцію, так як

(бюджетна) сума маржинального прибутку на одиницю продукції. Під час розробки оперативного плану збуту (заввчачай, це річний план з розбивкою по місяцях) у розрахунках реалізаційних цін на продукцію нижня межа цін може використовуватися тільки як вихідний розрахунковий елемент, так як за рахунок цін повинні покриватися не тільки змінні витрати, але й загальна сума постійних витрат та планового прибутку підприємства. Якщо ж ціни на плановий період уже встановлено, то нижня межа цін використовується як інструмент контролю за рівнем реалізаційних цін.

При визначенні цін продукції для спеціального замовлення нижня межа цін відіграє значно важливішу роль, так як, заввчачай, підприємства можуть додатково до обсягу продукції, визначеного оперативним планом збуту, виконати спеціальне замовлення, цін на продукцію якого покривають тільки змінні витрати (вихідною точкою є змінна собівартість).

Спеціальні замовлення (якщо використовується вираз "додаткове замовлення") налічують на підприємство і повинні бути виконані, заввчачай, протягом періоду реалізації оперативного плану. На продукцію, передачену в оперативному плані виробництва та збуту, підприємство встановлює такі ціни, які дозволяють покрити повні витрати та забезпечать досягнення планової суми прибутку. Так як спеціальні замовлення налічують вже під час реалізації оперативного плану, то маржинальний прибуток по цін замовленнях є додатковим до планового: підприємству вигідно виконати спеціальне замовлення вже навіть тоді, якщо ціна на продукцію покриває тільки змінні витрати.

Спеціальні замовлення характерні для підприємств масового та серійного типу виробництва, які випускають стандартізовану продукцію. Перший тип спеціальних замовлень – це короткострокове замовлення по якому покупець з тих чи інших причин не готовий платити за продукцію звичайну ціну (наприклад при продажу продукції іноземному покупцю для останнього можуть бути високими витрати на імпорте мито, транспортування) і для якого підприємство може встановити ціни нижчі, ніж для продукції з оперативного плану збуту, без ризику значного впливу на загальний рівень цін на основну продукцію. Заввчачай такі замовлення виникають при заключенні експортних контрактів або при реалізації продукції не на основному ринку збуту. Також протягом періоду виконання оперативного плану виробництва додатково може поступити разове замовлення, продукція по якому відрізняється від стандартної, передаченої оперативним планом виробництва. Для цього типу спеціальних замовлень підприємство розраховує мінімальну ціну продукції, нижче якої замовлення необхідно було б відхилити.

На підприємствах одиничного типу виробництва, які виробляють нестандартізовану продукцію, поняття "спеціальне замовлення"

Припустимо, підприємству, яке випускає стандартизовані продукти Х, у звітному періоді поступило замовлення від іноземного покупця на виробництво 1000 шт. продукту Х. В зв'язку з високим імпортом митом та значними транспортними витратами покупцеві готовий продукт по

1. Встановлення нижньої межі ціни продукції на рині змінних витрат (умовний приклад)

Межі ціни продукції при прийнятті рішення щодо спеціального замовлення цього спочатку розглянемо простий умовний приклад розрахунку нижньої визначення нижньої межі ціни орієнтованої на фінансовий результат. Для

В подальшому в даній роботі буде висвітлюватися виключно проблема практично можливим, але згідно вище наведеного аргументу недоцільним. Тому ми вважамо розрахунок нижньої межі ціни орієнтованої на ліквідність. інших факторів, які не залежать від рішення по спеціальному замовленню. підприємства на показник платоспроможності впливає значна кількість ліквідності не може мати об'єктивного результату, так як у фінансовій сфері

На нашу думку, розрахунок нижньої межі ціни орієнтованої на розраховується нижня межя ціни продукції для спеціального замовлення.

виплат (амортизації обладнання). На основі першої групи витрат і (зарплата, матеріальні витрати тощо), та ті, які безпосередньо не зумовлюють замовлення розділити на такі, що безпосередньо вимагають видатків коптів орієнтованої на ліквідність підприємства. Для розрахунку нижньої межі ціни платоспроможності підприємства. Для розрахунку нижньої межі ціни рівень ціни, нижче якого виконання спеціального замовлення потрібні

Нижня межя ціни продукції орієнтована на ліквідність визначає той підприємства збитковим.

визначає той рівень ціни, нижче якого виробництво продукції є для

Нижня межя ціни продукції орієнтована на фінансовий результат

- нижня межя ціни орієнтована на ліквідність.

- нижня межя ціни орієнтована на фінансовий результат;

наступні види нижньої межі ціни:

Методика визначення нижньої межі ціни залежить від економічної проблеми, яку необхідно вирішити. В економічній літературі виділяють

виконання замовлення.

визначати не нижню межю ціни продукції, а мінімальну суму виручки від

містить тільки один вид продукції, так як в іншому випадку необхідно було б

В подальшому в даній статті припускається, що спеціальне замовлення

одиноцю продукції.

ціни, яка дорівнює сумі планових (протнзованих) змінних витрат на кожне замовлення окремо, тому, й кожен раз необхідно знати: нижню межю

6 "спеціальним". На цих підприємствах реалізаційні ціни встановлюються на використувувати недоцільно; так як в цьому випадку кожне замовлення було

Якщо при прийнятті рішення щодо спеціального замовлення орієнтуватися на показник змінної собівартості, то картина виглядає цілком інакше: змінні витрати на одиницю продукції згідно таблиці 1 складалають 183,50 грн. і утворюють нижню межу ціни продукту X. При ціні продукції 200 грн. кожна реалізована одиниця продукту X приносить підприємству 16,50 грн. маржинального прибутку, а виконання спеціального замовлення покращило б загальний фінансовий результат на 16 500 грн. Система обліку витрат та калькулювання собівартості продукції за повним витратам витрат на калькулювання операційних рішень, а основним недоліком даної для прийняття на її основі операційних рішень, а основним недоліком даної системи обліку витрат є штучна пропорціоналізація постійних витрат на одиницю продукції. При використанні методу обліку витрат "директ-кост" системно формується інформація про зміни та постійні витрати, що дозволяє

орієнтуватися на показник повної собівартості продукції більшість менеджерів може бути схильною прийняти рішення відхилити пропозицію покупки, так як ціна є значно нижчою за собівартість. В стовпчику 3 таблиці 1 відображається інформація, яка характеризує поведінку кожного виду витрат відносно обсягу виробництва. Така інформація на сьогоднішній день, нажаль, не формується у системі рахунків бухгалтерського обліку і підприємства, зазвичай, не знають нижньої межі ціни на власну продукцію.

№	Статті калькуляції продукції (грн./шт.)	Характеристика витрат	Сума
1	Прямі виробничі витрати всього, в т.ч.:	-	180
2	Прямі матеріальні витрати	змінні	100
3	Прямі витрати на оплату праці (вільна форма)	змінні	50
4	Інші прямі витрати	80% змінні	30
5	Накладні витрати всього, в т.ч.:	-	70
6	Загальновиробничі витрати	30% змінні	15
7	Витрати на збут	20% змінні	25
8	Адміністративні витрати	постійні	30
9	Повна собівартість одиниці продукції	-	250
10	Плановий прибуток (10% від повної собівартості)	-	25
11	Реалізаційна ціна (звичайна)	-	275

Таблиця 1
Планова калькуляція повної собівартості продукції (умовний приклад)

ни не більші, ніж 200 грн. Чи вилізно підприємству виконання спеціального замовлення по такій ціні, якщо виробничі потужності остаточно, кращих замовлень протягом планового періоду не очікується, а планована калькуляція по продукту є наступною (таблиця 1):

кожній ціні необхідно модифікувати:

випадку комісії для відлигу збуту, то формулу для розрахунку нижньої лінійної витрати, які залежать від виручки по спеціальному замовленню, якщо до вище наведених витрат на підприємстві додатково ще

К - обсяг продукції для спеціального замовлення; (в натуральних одиницях);
М - кількість місяців, протягом яких буде здійснюватися виробництво продукції для спеціального замовлення;

В_{зм} - додаткові постійні витрати на місяць, пов'язані з виконанням спеціального замовлення;

В_{зд} - додаткові (до стандартних) змінні витрати на одиницю продукції, пов'язані з виконанням спеціального замовлення;

В_{зс} - стандартні змінні витрати на одиницю продукції по спеціальному замовленню;

І_{нм} - нижня межа ціни продукції;

(1)

$$I_{nm} = B_{zc} + B_{zd} + \frac{K}{B_{zm} \cdot M}$$

можна розрахувати по наступній формулі:

то в прямому випадку нижню межу ціни продукції для спеціального замовлення якого впливу на рівень цін та попит на продукцію основного асортименту, витрати, відсутня необхідність зменшення обсягу виробництва основної продукції (продукція оперативного плану), спеціальне замовлення не має

Якщо при виробництві спеціального замовлення виникають додаткові витрати, відсутня необхідність зменшення обсягу виробництва основної продукції (продукція оперативного плану), спеціальне замовлення не має

Якщо при виробництві спеціального замовлення виникають додаткові витрати, відсутня необхідність зменшення обсягу виробництва основної продукції (продукція оперативного плану), спеціальне замовлення не має

Лід оперативним плануванням ми розуміємо процес прийняття рішень на короткостроковий період. Короткостроковий період є проміжком часу, протягом якого підприємство не може суттєво підвищити або знизити потужності (період "фіксованих потужностей"). Якщо при виробництві спеціального замовлення виробничі потужності підприємства завантажено, то деякі навіть в короткостроковому періоді для виконання великих за обсягом замовлень за рахунок певних господарських входів підприємства в незначній мірі можуть підвищити свої виробничі потужності. Тому, якщо для виконання спеціального замовлення необхідно брати заходів для підвищення виробничих потужностей, то треба визначити додаткові витрати, пов'язані з цими заходами. Даного роду витрати можна розділити на дві групи:

Підставивши відповідні значення таблиці 2 у формулу 2 розрахуємо ціну між ціни продукції для спеціального замовлення:

$$Ц_{\text{м}} = [183,50 + 10,00 + (2000,00 \cdot 3) / 1000] / (1 - 0,05) = 210,00 \text{ грн./шт.}$$

Якщо при оцінці пропозиції покупця (ціна 200 грн./шт.), як в першому, ованому прикладі, орієнтуватися на показник стандартних змінних витрат, було б прийнято неправильне рішення, так як нижня межа ціни з

№/п	Показники (грн./шт.)	Сума
	Прямі виробничі витрати всього, в т.ч.:	174,00
	Прямі матеріальні витрати	100,00
	Прямі витрати на оплату праці (вільна форма)	50,00
	Інші прямі витрати	24,00
	Накладні витрати всього, в т.ч.:	9,50
	Загальновиробничі витрати	4,50
	Витрати на збут	5,00
	Зміна собівартість одиниці продукції	183,50
	Звичайна реалізаційна ціна	275,00
	Нормативний маржинальний прибуток (p9-p8)	91,50
11	Обсяг спеціального замовлення, шт.	1000
Додаткові витрати, пов'язані з виконанням замовлення		
12	Додаткові змінні витрати на одиницю продукції, грн./шт.	10,00
13	Додаткові постійні витрати на місяць, грн./місяць	2000,00
14	Термін дії договору оренди, місяці	3
15	Комісійні для відділу збуту, % від виручки	5

(умовний приклад)
 Додаткові витрати, пов'язані із виконанням спеціального замовлення

Нормативна калькуляція неовної (змінної) собівартості продукції та

Таблиця 2

Розглянемо на другому умовному прикладі порядок розрахунку ціни між ціни продукції для спеціального замовлення з використанням формули 2, для чого повністю використаємо умову першого прикладу, даного вище в даній роботі, доповнену додатковою інформацією:

$$P_{\text{м}} = \left(B_{\text{сб}} + B_{\text{зб}} + \frac{B_{\text{м}} \cdot M}{1 - C_{\text{сб}}} \right) \cdot K \quad (2)$$

Встановлення нижньої межі ціни продукції у випадку виникнення ціна від виручки)

3. Встановлення нижньої межі ціни продукції у випадку наявності обмежувачих факторів (умовний приклад)

Припустимо, підприємству у звітному періоді поступило замовлення від покупця на виробництво 1000 шт. нестандартного продукту Х. Згідно планової калькуляції по спеціальному замовленню виникнуть тільки зміни витрати в сумі 110 000 грн, причому для виробництва 1000 шт. продукції необхідно витратити 500 машино-годин обмежених виробничих потужностей. Так як підприємство функціонує в умовах повної завантаженості виробничих потужностей та наявності одного обмеження, то на період виконання спеціального замовлення підприємству необхідно було б зменшити обсяг виробництва стандартної продукції по інших замовленнях.

Показники	Види продукції			
	A	B	B	Г
Зміни витрати на 1-про продукції, грн./шт.	100,00	120,00	130,00	90,00
Реалізаційна ціна, грн./шт.	210,00	200,00	205,00	150,00
Маржинальний прибуток на 1-про, грн./шт.	110,00	80,00	75,00	60,00
Витрати потужностей на одиницю продукції, год./шт.	0,65	0,45	0,30	0,20
Відносний маржинальний прибуток, грн./год.	169,23	177,78	250,00	300,00
Можливий обсяг зменшення виробництва, шт.	490	500	550	1700
				1600

(Умовний приклад)

Розрахунок показника відносного маржинального прибутку

Таблиця 3

Розглянемо спочатку на умовному прикладі порядок розрахунку наявності одного обмежувачого фактору.

Виконання спеціального замовлення. яка кількість обмежувачих факторів ("вузких місць") існує на момент цієї ситуації для розрахунку нижньої межі ціни також важливу роль грає те, тільки за рахунок зменшення обсягу виробництва інших видів продукції. Виробничих потужностей і виконання спеціального замовлення можливе від покупки підприємство функціонує в умовах повної завантаженості спеціального замовлення у випадку, коли на момент поступлення пропозиції складнішим є розрахунок нижньої межі ціни продукції для якої ціна, вища за 210,00 грн./шт., була б для підприємства вигідною.

Врахованим додатковим витрат по замовленню складає 210,00 грн./шт. Будь-

вляння.

Ціна по і-тому виду продукції, обсяг виробництва якої зменшується

вляння;

Взс - стандартні зміни витрати на одиницю продукції по спеціальному

(3)

$$P_{nm} = B_{zc} + \frac{C_i}{(P_i - B_i)} \cdot C_i$$

Якщо для виконання спеціального замовлення підприємству необхідно

жирного прибутку.

Тоді періоду виконання спеціального замовлення 86 220 грн.

продукту Б. Одночасно підприємство втрачає по цих продуктах

ни вивільняється при вигученні з виробництва 490 шт. продукту А та 404

кращі необхідні для виконання спеціального замовлення 500 машино-

грам необхідно вигучити продукт А, потім Б, В, Г, Д. В нашому умовному

жирного прибутку по даному продукту. Тому спочатку з виробничої

носно більше часу, що зменшує значення показника відносного

продукції, але на виробництво одиниці продукту А використовується і

має найбільше значення показника маржирного прибутку на одиницю

жирного прибутку на одиницю обмежуючого фактору. Хоча продукт

продукції, а продукт з найменшим значенням показника відносного

зменшим значенням показника маржирного прибутку на одиницю

обхідно з виробничої програми вигучити в першу чергу не продукт з

підприємство функціонує в умовах наявності обмежуючого фактору, то

то б в першу чергу зменшити виробництво продукту Д. Але так як

продукції є найнижчим для продукту Д і тому, на перший погляд, необхідно

овлення. Згідно таблиці з показником маржирного прибутку на одиницю

зніти, звільнивши таким чином виробничі потужності для спеціального

значаються ті види продукції, обсяг виробництва яких необхідно

шино-годин обмежених виробничих потужностей. Тому спочатку

При виконанні спеціального замовлення необхідно витратити 500

овлення.

жирного прибутку підприємство втрачає при виконанні спеціального

Для відповіді на дане питання необхідно визначити, яку суму

Чи вигідно в такому випадку виконувати спеціальне замовлення?

Покупець готовий заплатити за одиницю продукту Х не більше, ніж 230

одушки наведена в таблиці з таблиці 3.

формати про можливість обсяг зменшення виробництва інших видів

Якщо ж для виконання спеціального замовлення необхідно зменшити обсяг виробництва декількох видів продукції, як у вище наведеному умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції виробництва якої зменшується з метою вивільнення виробничих потужностей для виконання спеціального замовлення.

Якщо ж для виконання спеціального замовлення необхідно зменшити обсяг виробництва декількох видів продукції, як у вище наведеному умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції виробництва якої зменшується з метою вивільнення виробничих потужностей для виконання спеціального замовлення.

Якщо ж для виконання спеціального замовлення необхідно зменшити обсяг виробництва декількох видів продукції, як у вище наведеному умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції виробництва якої зменшується з метою вивільнення виробничих потужностей для виконання спеціального замовлення.

Якщо ж для виконання спеціального замовлення необхідно зменшити обсяг виробництва декількох видів продукції, як у вище наведеному умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції виробництва якої зменшується з метою вивільнення виробничих потужностей для виконання спеціального замовлення.

Якщо ж для виконання спеціального замовлення необхідно зменшити обсяг виробництва декількох видів продукції, як у вище наведеному умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції виробництва якої зменшується з метою вивільнення виробничих потужностей для виконання спеціального замовлення.

Якщо ж для виконання спеціального замовлення необхідно зменшити обсяг виробництва декількох видів продукції, як у вище наведеному умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції виробництва якої зменшується з метою вивільнення виробничих потужностей для виконання спеціального замовлення.

Якщо ж для виконання спеціального замовлення необхідно зменшити обсяг виробництва декількох видів продукції, як у вище наведеному умовному прикладі, то формула для розрахунку нижньої межі ціни продукції виробництва якої зменшується з метою вивільнення виробничих потужностей для виконання спеціального замовлення.

(5)

$$P_{nm} = B_{zc} + \frac{K}{a}$$

(4)

$$P_{nm} = B_{zc} + \frac{P_1 - B_1 \cdot X_1 + \dots + (P_n - B_n) \cdot X_n \cdot C}{(P_1 - B_1) \cdot X_1 + \dots + (P_n - B_n) \cdot X_n \cdot C}$$

Углицев Ф. Ф. Бухгалтерский управленческий облік. – Житомир: III Рута, 2002. – 480 с.
Лайге А. Практика контролінга. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 344 с.

дальних замовлень.

Для визначення нижньої межі ціни продукції при прийнятті щодо як більш конкретних факторів посилення аналітичності методу «директ-Перспективним напрямом подальших наших наукових досліджень буде

ціно продукції і буде дорівнювати нижній межі ціни. Звати як факторні так і альтернативні витрати, величина яких на (додає) витрати для спеціального замовлення, які можуть італю виконання спеціального замовлення. Тото необхідно визначити цього замовлення дорівнює сумі планового маржинального прибутку цього маржинального прибутку за період у випадку невиконання і ціни продукції для спеціального замовлення це така ціна, за якої сума ватись при її визначенні, можна сформулювати наступним чином: нижня маєтсья управлінське рішення. Універсальний принцип, яким слід тивного значення, так як залежить від конкретної ситуації, в якій Нижня межя ціни продукції для спеціального замовлення не має

тільки змінні, але і постійні (структурні) витрати. ективні підприємство повинно покривати за рахунок реалізаційних цін отрокостроковий період для разових замовлень, так як в довгостроковий Нижня межя ціни може встановлюватися на рівні змінних витрат тільки

жкою межею ціни продукції. вищій за змінну собівартість продукції, яка в короткостроковому періоді риствству виділим є виконання спеціального замовлення по будь-якій влень, коли в умовах неповної завантаженості виробничих потужностей іках прийняття рішень щодо виконання спеціальних (додає) Недоліки показника повної собівартості особливо чітко проявляються у вної завантаженості виробничих потужностей.

ові, що дозволяє проводити гнучку цінову політику, особливо в умовах цин даної системи полягає у поділі витрат на змінну та постійну нові інформації системі управлінського обліку «директ-кост». Основний циново інша методика планування собівартості продукції, яка базується ат на прямі та накладні. В західній теорії та практиці використовуються ушовання собівартості за повними витратами, яка передаєє поділі Для визначення обліку характерною є методика планування та

Висновок

оничних потужностей, можливий тільки при використанні методів

3. Дзурри К. Введение в управленческий и производственный учет / Пер. с англ. М.: "Аудит", 1998. - 783 с.
4. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих: - М. Финансы и статистика. 1995. - 300 с.
5. Шеремет А.Д. Управленческий учет. - М.: ИД ФБК-Пресс, 2004. - 512 с.
6. Еwert R., Wagenhofer A., Interne Unternehmensrechnung, 5. Aufl., Berlin, 2003.
7. Hahn D., Planung und Kontrolle, Planungs- und Kontrollsysteme, Planungs- und Kontrollrechnung, 6. Aufl., Wiesbaden, 2001.
8. Kilger W., Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung, 9. Aufl., Wiesbaden, 1988.
9. Däumler K.-D., Grabe J., Deckungsbeitragsrechnung: mit Fragen und Antworten, Aufgaben und Lösungen, 7. Aufl., Berlin, 2002.
10. Coenenberg A.-G., Kostenrechnung und Kostenanalyse, 2. Aufl., Landsberg/Lech, 1999.

Авторы: Л.М. Володарчук Л.М. Суварин Л.А. Суварин Л.А. Суварин Л.А. Суварин

Економічні засади використання природно-ресурсного потенціалу Карпатського регіону

Частина I

Література М.Ю. Проблемні форми вартісності економічного потенціалу регіону на підприємстві

43

Чорна Т.С. Діалектичність людської творчості як основа підприємств літературного твору

39

Суварин Л.А. Економічні аспекти сталого лісокористування в Українських Карпатах

36

Григорук О.В. Засади ефективного державної політики розвитку туризму в Карпатському регіоні

34

Григорук О.В. Засади ефективного державної політики розвитку менеджменту у навчально-виховному процесі з підготовки

30

Григорук О.В. Стандарти, творчість і туристичний послуг в Карпатському регіоні

25

Григорук О.В. Сучасні методи маркетингових досліджень підприємств в умовах перехідної економіки України

23

Григорук О.В. Шляхи підвищення ефективності роботи малих підприємств в умовах перехідної економіки України

17

Григорук О.В. Запровадження методів нестандартного мислення у системі підготовки кадрів для підприємства

15

Григорук О.В., Майданик І.П., Чвертко Л.А. Сучасний стан і потенціал формування робочої сили Українських Карпат

10

Григорук О.В. З послугу роботи Карпатського біоферного Севільської стратегії біоферних резерватів ЮНЕСКО

5

Григорук О.В. Мікробізнес в умовах трансформації економіки України

Ліцензійні договори

ЗМІСТ

Секція 4
Особливості розвитку підприємництва в умовах переходу до етапу продокористування

171 Ножова Т.М., Пулянович О.В., Шверя М.Ю. Сучасний економічний аналіз: питання методології та практики higher educational establishments of Norway

178 Rokosovuk N.V. Peculiarities of remote education system in Romania Т.Ф. Соціальний працівник: професія та особистість

181 Соха М.В. Зміна в глобальному вимірі

185 Соха М.В., Сасин С. Популяризація субкультурних рухів в молодіжному середовищі

194 Бірван Л.А. Дослідження та аналіз протистояння єдиної валюти континентальної Європи долару США

201 Волошук Н.Ю., Мештер К. Реалії міжнародного туризму Кондратов М.Ф. Управлінський облік в інформаційній системі підприємництва

204 Мамасев Е.А. Перспективи входження Росії во Всесвітню Торговлю Організацію

210 Мелеш Т.І. Математичне моделювання у сфері економіки Редрик М.М. Проблеми систематизації законодавства про підприємницьку діяльність

216 Ревь Ю.І. Тенденції та перспективи розвитку сучасного ринку цінних паперів в Україні

224 Рутинський М.І. Сучасні процеси динаміки географічної мережі туристичних баз і притулків в областях Карпатського регіону

227 Сабадош В.І. Енергетичну безпеку України забезпечать альтернативні джерела енергії

229 Сабадош В.І., Ревь Ю.І. Про інноваційно-інвестиційну модель розвитку економіки України

233 Снаський Г.В. Регулювання інвестиційної політики в регіонах України

240

та Р.С., Даників І.Я., Нокова Г.М. Нижня межа ціни продукції як критична величина при оперативному плануванні виробничої програми підприємства

Секція 5

Гуманітарні та педагогічні аспекти вдосконалення підготовки спеціалістів для народного господарства

253

Скович Н.П. Викадання французької мови як важливий елемент підготовки кадрів

256

Дириньо В.М. Олександр Заров – видатний діяч українського театру на Закарпатті в 20-х роках XX століття

260

Реченюк Н.І. Ромадсько-політичні та освітньо-культурні взаємовідносини Східної Галичини і Закарпаття в XX ст.

271

Самов П.Ф. Роль творчості Василя Стуса у патріотичному вихованні молоді

277

Решети О.В. Проблематика роману Марії Матіос "Солодка Даруся"

282

Рись О.П., Криць П.О. Етнічний склад населення Закарпаття

284

Ухарчук О.С. Розвиток суцільної думки (протоетап еволюції)

292

Лаленя О.О. Літературна, культурно-просвітницька діяльність Олександра Духновича

296

Доручар А.Д. Фразеологізм як національно-культурний компонент українознавства

300

Пруцар І.М. Жанрові та комунікативні параметри англomовного листування закоханих (на матеріалі сучасної англійської мови)

306

Фурчак Л. Соціальна реабілітація дітей з обмеженими можливостями

309

Шинкарь І.П. Історичні мотиви у творчості Олександра Духновича

Наукове видання

**ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
В КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ (ЕКОЛОГІЯ, ОСВІТА, БІЗНЕС)**

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції

Україна, Хуст – Рахів, 10 – 11 травня 2006 року

Відповідальний редактор Тамар Ф. Д.

Комп'ютерний набір і верстка: Беркела Ю.Ю.

Science edition

**PROBLEMS OF SUSTAINABLE NATURE USE IN
THE CARPATHIAN REGION (ECOLOGY, EDUCATION, BUSINESS)**

Proceedings of the International Conference

Khust – Rakhiv, May 10 – 11, 2006

Managing editor Tamor F. D.

Type-setting and make-up done by Berkela Yu. Yu.

Здано до виробництва 06.12.06. Підписано до друку 06.12.06.

Формат видання 60x90 1/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Друк офсетний. Умовн. друк. арк. 20,5. Умовн. фарбовид. 20,8. Зам. 187. Тираж 300.

Видруковано з діапазитивів замовника в ЗАТ «Надвірнянська друкарня»
78400 Надвірна, Визволення, 5 Івано-Франківської області.