

Теми 14–15. Закупівлі і виробництво. Визначення собівартості одиниці продукції та розрахунок точки беззбитковості

Питання для обговорення:

1. Що таке закупівельна діяльність міні-компанії та яке значення вона має для організації виробництва?
2. Які основні критерії необхідно враховувати під час вибору постачальників сировини, матеріалів та обладнання?
3. Чому найнижча ціна закупівлі не завжди означає найбільш вигідну пропозицію для міні-компанії?
4. Які основні етапи включає процес виробництва продукції?
5. Що таке собівартість продукції? Які витрати можуть включатися до її складу?
6. Чим відрізняються постійні та змінні витрати підприємства? Наведіть приклади.
7. Як розраховується собівартість одиниці продукції?
8. Які чинники можуть впливати на збільшення або зменшення собівартості продукції?
9. Що таке точка беззбитковості та яке практичне значення має її визначення для міні-компанії?
10. Яким чином зміна ціни продажу, обсягів виробництва та виробничих витрат впливає на прибутковість міні-компанії?

Дискусійні питання

1. Що важливіше для невеликої міні-компанії: виготовляти якісну, але дорожчу продукцію чи пропонувати дешевші товари для ширшого кола покупців?
2. Чи завжди збільшення обсягів виробництва призводить до зростання прибутку?
3. Чи може міні-компанія тимчасово продавати продукцію за ціною, нижчою від її повної собівартості? Які ризики виникають у такому випадку?

4. Чи доцільно міні-компанії створювати значні запаси сировини, якщо постачальник пропонує вигідну знижку на великі закупівлі?
5. Чи може підприємницький проєкт бути успішним, якщо його продукція користується попитом, але компанія не досягає точки беззбитковості?

Практична частина

Практичне завдання № 1. «Обираємо постачальника»

Студентська міні-компанія «EcoStyle» планує виготовити партію зі 100 екологічних торбинок багаторазового використання. Для виробництва необхідно закупити тканину. Команда отримала три пропозиції від постачальників:

Постачальник	Вартість тканини	Доставка	Умови
«ТекстильПлюс»	4 000 грн.	500 грн.	Доставка 3 дні
«EcoFabric»	4 300 грн.	Безкоштовно	Доставка 5 днів
«ТканинаОпт»	3 700 грн.	600 грн.	Доставка 7 днів

Усі три постачальники пропонують однакову кількість тканини, достатню для виготовлення запланованої партії продукції.

Запитання:

1. Розрахуйте загальну вартість закупівлі з урахуванням доставки для кожного постачальника.
2. Яка пропозиція є найбільш вигідною за загальною вартістю?
3. Якого постачальника ви рекомендували б обрати, якщо виробництво необхідно розпочати не пізніше ніж через чотири дні?

Практичне завдання № 2. «Розраховуємо собівартість продукції»

Міні-компанія «ArtNotebook» виготовляє авторські блокноти ручної роботи. Протягом місяця вона виготовила 200 блокнотів. Витрати міні-компанії становили:

- Папір та картон – 8 000 грн.
- Матеріали для оформлення обкладинок – 3 000 грн.

- Оплата праці – 6 000 грн.
- Оренда обладнання – 2 000 грн.
- Електроенергія – 1 000 грн.

Запитання:

1. Визначте загальну суму витрат на виготовлення партії блокнотів.
2. Розрахуйте собівартість одного блокнота.
3. Якщо міні-компанія встановить націнку 30% від собівартості, якою буде ціна продажу одного блокнота?
4. Який прибуток отримає міні-компанія, якщо реалізує всі 200 блокнотів за встановленою ціною, за умови відсутності додаткових витрат?

Практичне завдання № 3. «Знаходимо точку беззбитковості»

Міні-компанія «CandleArt» виготовляє декоративні ароматичні свічки.

Відомі такі фінансові показники:

- Постійні витрати за місяць – 4 800 грн.
- Змінні витрати на виготовлення однієї свічки – 60 грн.
- Ціна продажу однієї свічки – 140 грн.

Запитання:

1. Розрахуйте точку беззбитковості міні-компанії в натуральному вираженні.
2. Яку мінімальну виручку необхідно отримати для покриття всіх витрат?
3. Який прибуток отримає міні-компанія, якщо продасть 100 свічок?

Для розрахунків використайте формулу:

$$\text{Точка беззбитковості} = \text{Постійні витрати} / (\text{Ціна продажу одиниці продукції} - \text{Змінні витрати на одиницю продукції}).$$

Практичне завдання № 4. Студентська міні-компанія «GiftBox» вирішила зменшити собівартість подарункових наборів та закупила пакувальні матеріали у нового постачальника за ціною на 25% нижчою, ніж раніше. Після отримання замовлення з'ясувалося, що частина пакування має низьку якість, а деякі матеріали взагалі непридатні для використання. У результаті міні-компанія змушена повторно закуповувати матеріали, а виконання замовлень затримується.

Питання для обговорення:

1. Яку основну помилку допустила міні-компанія під час вибору постачальника?
2. Як ця ситуація вплине на собівартість готової продукції?
3. Чи завжди доцільно зменшувати витрати шляхом придбання дешевших матеріалів?
4. Які практичні заходи допоможуть уникнути подібних проблем у майбутньому?

Практичне завдання № 5. «Продукція є, а прибутку немає»

Міні-компанія «SweetGift» виготовляє подарункові набори. Собівартість одного набору становить 180 грн, а ціна продажу – 200 грн.

За місяць міні-компанія реалізувала 100 наборів. Керівництво задоволене результатами продажів, однак фінансовий менеджер повідомив, що компанія має додаткові витрати на рекламу та оренду приміщення в розмірі 3 000 грн, які не були включені до зазначеної собівартості.

Питання для обговорення:

1. Розрахуйте загальну виручку від продажу 100 подарункових наборів.
2. Визначте загальну суму витрат з урахуванням додаткових витрат на рекламу та оренду.
3. Який фінансовий результат отримала міні-компанія?
4. Які управлінські рішення ви запропонували б для покращення фінансових результатів?

Практичне завдання № 6. «Знижка для збільшення продажів»

Міні-компанія «EcoBag» виготовляє екологічні торбинки. Постійні витрати становлять 5 000 грн, змінні витрати на одну торбинку – 70 грн, а ціна продажу – 170 грн. Менеджер із маркетингу пропонує знизити ціну до 150 грн, щоб залучити більше покупців.

Питання для обговорення:

1. Розрахуйте точку беззбитковості за початковою ціною 170 грн.
2. Визначте нову точку беззбитковості після зниження ціни до 150 грн.
3. Чому зниження ціни може призвести до необхідності продавати більшу кількість продукції?
4. За яких умов запропонована знижка може бути економічно виправданою?