

Юрій А. Єгунов

ПАРАМЕТРИ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ СУЧАСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні та методичні проблеми, пов'язані з формуванням складу параметрів виробничої програми сучасного промислового підприємства. Визначено склад натуральних показників плану виробництва з урахуванням особливостей операційної діяльності підприємства в ринкових умовах. Досліджено функціональну роль одиничних і комплексних показників якості в процесі розробки виробничої програми і запропоновано конкретні способи відображення цієї найважливішої характеристики продукції в даному розділі тактичного плану. Обґрунтовано авторську позицію щодо складу та методики розрахунку вартісних показників виробничого плану підприємства.

Ключові слова: тактичний план; виробнича програма; натуральні показники; якість продукції; вартісні показники; валова продукція; незавершене виробництво.

Рис. 2. Літ. 28.

Юрий А. Егунов

ПАРАМЕТРЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены теоретические и методические проблемы, связанные с формированием состава параметров производственной программы современного промышленного предприятия. Определен состав натуральных показателей плана производства с учетом особенностей операционной деятельности предприятия в рыночных условиях. Исследована функциональная роль единичных и комплексных показателей качества в процессе разработки производственной программы и предложены конкретные способы представления этой важнейшей характеристики продукции в данном разделе тактического плана. Обоснована авторская позиция относительно состава и методики расчета стоимостных показателей производственного плана предприятия.

Ключевые слова: тактический план; производственная программа; натуральные показатели; качество продукции; стоимостные показатели; валовая продукция; незавершенное производство.

Yuriy A. Yegupov¹

PRODUCTION PROGRAM PARAMETERS FOR CONTEMPORARY INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article describes the theoretical and methodological problems associated with the formation of the parameters of a production program for contemporary industrial enterprise. The composition of natural parameters of production plan, taking into account the features of operating activities of enterprises under market conditions is determined. The functional role of individual and the complex indicators of quality of the production program development is investigated and the ways of representing this important product characteristics in this section of tactical plan are offered. The author's position regarding the composition and the method of calculating cost parameters of the enterprise production plan is grounded.

Keywords: tactical plan; production program; natural indicators; product quality; cost parameters; gross output; work-in-progress.

Постановка проблеми. Ключовим розділом техніко-економічних планів підприємства є виробнича програма (ВП). Розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність використання принципово нових підходів до її форму-

¹ Odesa National Economic University, Ukraine.

вання, які повною мірою враховують специфіку сучасних умов господарювання.

Досягнення зазначеної мети можливо лише в рамках нової парадигми виробничого планування. Найважливішим завданням, що вирішується в процесі побудови її концептуальних основ, є обґрунтування складу й методики розрахунків показників ВП у тактичних планах промислового підприємства з урахуванням специфіки його операційної діяльності в ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Склад та методичні основи розрахунку натуральних і вартісних показників ВП підприємства широко представлені в сучасній навчально-методичній літературі [10; 11; 16; 18; 20], але вони були розроблені ще в епоху командно-адміністративної економіки і містяться в нормативних документах радянського періоду, включаючи Методичні вказівки до розробки державних планів економічного і соціального розвитку СРСР [14], Типову методику розробки техпромфінплану виробничого об'єднання (комбінату), підприємства [21] тощо.

За роки незалежності України не вийшло жодного нормативного документа, що регламентував би номенклатуру та методику розрахунку показників ВП в тактичних планах промислових підприємств. У наукових роботах вітчизняних і зарубіжних економістів дані питання практично не розглядалися протягом декількох десятиліть.

Невирішені частини проблеми. Як наслідок, на сьогоднішній день залишається невирішеною ціла низка методологічних і методичних проблем, наявність яких суттєво ускладнює формування всебічно обґрунтованого виробничого плану підприємства.

Досі відсутня єдність думок щодо складу натуральних і вартісних показників ВП. Недостатньо чітко розроблена методика їх розрахунку. Немає ясності у визначенні складу параметрів ВП, що характеризують якість продукції, яка випускається.

У нормативних документах Держстату України відсутня будь-яка аргументація на користь значного скорочення складу вартісних показників у формах статистичної звітності підприємств із виробництва продукції. При цьому в економічній літературі слабко проглядається позиція вітчизняних учених із приводу настільки істотного, і, на наш погляд, необґрунтованого зниження інформативності офіційної статистичної звітності.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні авторського рішення зазначених вище проблем з урахуванням особливостей планування діяльності підприємств в умовах ринку й сучасних вимог до формування виробничих планів.

Основні результати дослідження. Слід зазначити, що на сьогоднішній день у науковій і навчально-методичній літературі відсутня єдність думок щодо змісту ВП промислового підприємства. Традиційно в її складі виділяють два розділи: план виробництва в натуральному вираженні й план виробництва у вартісному вираженні [10, 105; 11, 331; 20, 61; 28, 58].

Під натуральним вираженням виробничої програми розуміється номенклатура й асортимент продукції (тобто її склад) і обсяги випуску окремих видів виробів у натуральних одиницях виміру. Розробка ВП у натуральному вира-

женні дозволяє погодити випуск конкретних видів продукції з ринковим попитом і потребою у виробничих ресурсах, є основою для встановлення виробничих зв'язків з іншими підприємствами.

До основних параметрів даного розділу ВП усі без винятку економісти відносять склад (із номенклатури й асортименту) і обсяги випуску продукції в натуральному вираженні. Метою планування номенклатури й асортименту продукції є вибір такого набору видів продукції, який відповідає техніко-технологічним можливостям підприємства й користується ринковим попитом. Метою планування обсягу випуску продукції є визначення такої кількості продукції відповідної номенклатури й асортименту, яка обґрунтована обсягом ринкового попиту й наявними виробничими ресурсами підприємства, а також забезпечує досягнення цільових показників його операційної діяльності в плановому періоді.

Необхідно зупинитися на складі показників, що характеризують обсяги виробництва продукції в натуральному вираженні. Вивчення досвіду планування виробництва в умовах командно-адміністративної економіки й аналіз трансформації форм офіційної статистичної звітності вітчизняних підприємств із виробництва продукції за останні 20 років дозволили нам обґрунтувати авторську позицію щодо номенклатури основних показників обсягів виробництва продукції в натуральному вираженні. До показників, які, на нашу думку, в обов'язковому порядку повинні розраховуватися у виробничих планах і відображатися в річній статистичній звітності підприємств із виробництва продукції відносяться:

- готова продукція;
- готова продукція, що поставляється на експорт;
- готова продукція, вироблена з давальницької сировини;
- напівфабрикати власного виробництва, що поставляються на сторону;
- роботи промислового характеру, що виконуються на сторону й непромисловим підрозділам власного підприємства.

Дані показники відрізняються за рядом ознак, включаючи характер споживчих властивостей продукції, ступінь її готовності, джерела сировини і вид цільового ринку. Поєднує ж дані показники те, що в їх складі відсутня продукція, призначена для подальшої переробки на власному підприємстві. Іншими словами, кожний з них характеризує так званий товарний випуск окремих видів продукції в натуральному вираженні. Зазначену дефініцію — «товарний випуск» — ми пропонуємо використовувати для позначення натуральних обсягів виробництва окремих видів продукції, не призначеної для подальшої переробки на власному підприємстві.

Представлений вище склад основних показників, що характеризують натуральні обсяги виробництва, можна диференціювати за тими або іншими ознаками, з урахуванням особливостей продукції, що випускається, і виробничо-господарської діяльності підприємства. Зокрема, у складі готової продукції можна виділити продукцію, що виробляється на основі державних замовлень, продукцію, виготовлену з відходів основного виробництва тощо.

Номенклатура (асортимент) і обсяги виробництва продукції в натуральному вираженні, безперечно, є обов'язковими параметрами, оскільки визна-

чають основний зміст плану виробництва в натуральному вираженні. Із цієї причини (як нам представляється) ряд авторів обмежує зміст даного розділу ВП суто зазначеними параметрами [12, 228; 18, 195; 20, 61; 24, 216; 25, 440].

Однак більшість учених виділяє більш широкий склад параметрів ВП у натуральному вираженні. Зокрема, відносячи до них, крім розглянутих вище, такі параметри, як числові значення критеріальних техніко-економічних, соціальних та інших показників [22, 281], ціну [8, 233; 10, 105; 11, 330; 27, 30], якість продукції [8, 233; 9, 336; 17, 164; 19, 28; 26, 69; 28, 54].

1. Значення критеріальних показників. Сформований план виробництва повинен забезпечувати досягнення цільових показників діяльності підприємства в плановому періоді, тобто задовольняти вимоги економічних критеріїв. Відповідний аналіз здійснюється в процесі економічної оцінки ВП – завершальної стадії формування як ВП, так і в цілому тактичного плану підприємства. Важко переоцінити роль критеріальних показників у забезпеченні коректних результатів економічної оцінки ВП. Однак, на наш погляд, це не дає підстави для включення зазначених показників до складу основних параметрів плану виробництва.

2. Ціна продукції. Вона є найважливішим чинником конкурентоспроможності продукції й величини ринкового попиту, що, на думку деяких економістів, обумовлює доцільність її включення до складу основних параметрів плану продажів [6, 34], але не плану виробництва (якщо останній не ототожнюється з планом виробництва й реалізації продукції). Ми повністю розділяємо справедливість даної точки зору й у якості додаткового аргументу відзначимо, що, крім цього, ціна (як і натуральні обсяги) є факторним показником обсягу продажів першого рівня, що безпосередньо визначають обсяги реалізації продукції у вартісному вираженні.

3. Якість продукції. Переважна більшість економістів до складу основних параметрів плану виробництва в натуральному вираженні включає якість продукції, не пропонуючи при цьому жодних конкретних способів відображення цієї найважливішої характеристики продукції в даному розділі тактичного плану підприємства.

В умовах планової економіки такою характеристикою була категорія якості продукції, визначена за результатами її атестації. Вища категорія якості присвоювалась продукції, яка за своїми техніко-економічними показниками не поступалася кращим світовим досягненням. До першої категорії при проведенні атестації відносили продукцію, що відповідала вимогам чинної нормативної документації (ДСтУ, ГСтУ, технічних умов тощо), до другої категорії – морально застарілу продукцію, яка не відповідала сучасним технічним вимогам. В умовах планової економіки підприємства одержували централізовані завдання з цілого ряду показників якості, включаючи:

- питому вагу продукції вищої категорії якості в загальному обсязі товарної продукції;
- питому вагу продукції основної номенклатури, відповідної світовому рівню, у загальному обсязі виробництва;
- питому вагу продукції, що освоюється виробництвом уперше;

- завдання з освоєння виробництва машин і устаткування нових поколінь.

Цілком очевидно, що в сучасних умовах жоден із зазначених вище показників не може бути використаний для характеристики якості продукції в складі ВП підприємства. Вибір номенклатури показників якості як параметрів виробничого плану обумовлює необхідність дослідження функціональної ролі даної характеристики продукції в процесі формування ВП підприємства. Оскільки, на думку більшості економістів, «усі параметри ВП повинні відповідати вимогам плану продажів» [10, 105; 11, 330; 24, 216; 28, 54], то зазначене вище дослідження слід почати з аналізу місця показників якості продукції в процесі обґрунтування обсягів продажів.

Якість є латентним показником, оскільки характеризує сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення. Для її оцінки в цей час використовують дві системи показників – одиничних і комплексних. Кожний одиничний показник характеризує тільки одну із властивостей продукції, комплексний – одночасно кілька властивостей. Комплексні показники якості продукції дозволяють розподіляти її за сортами і класами. Зазначені показники мають різний характер впливу на рівень конкурентоспроможності продукції.

Комплексні показники якості впливають на ціну й формування асортименту продукції, що випускається. Для окремих її видів вони служать додатковою характеристикою асортиментної позиції. Аналогічну функцію для цілого ряду товарів виконують і одиничні показники. Крім цього, визначаючи сегменти ринку, на які зорієнтована продукція того або іншого сорту (класу), рівень комплексного показника надає найбезпосередніший вплив на вихідний обсяг продажів, оскільки ємність ринкових сегментів, як правило, неоднакова.

Характер впливу одиничних показників якості на обсяг продажів залежить від специфіки продукції та виду конкретного показника. Так, для одних товарів зазначений взаємозв'язок має суто прямий характер, для інших – як прямий, так і непрямий – через вплив на рівень комплексних показників. До перших відносять продукцію, для якої в принципі не розраховуються комплексні показники якості (наприклад, ємнісні електроводонагрівачі), а також продукцію, для якої рівень останніх не залежить від значень одиничних показників якості. Таку специфіку, зокрема, мають ковбасні вироби, сортність яких визначається рецептурним складом м'ясного фаршу, але не рівнем одиничних показників якості.

До других відносять ті види продукції, для яких розраховуються комплексні показники якості та їх рівень визначається значенням ряду найважливіших одиничних показників. Наприклад, сортність пшеничного борошна залежить від рівня таких одиничних показників, як вміст клейковини, зольність борошна та його білізна. Залежно від значень зазначених показників пшеничне борошно відносять до одного з п'яти сортів. При цьому навіть незначна варіація процентного вмісту клейковини в борошні різних виробників може обумовити цілком відчутні для споживача відмінності в клейкості пшеничного борошна однакового сорту й визначити споживчий вибір.

Функціональна роль одиничних і комплексних показників якості продукції в розробці ВП підприємства проявляється на двох основних етапах зазначеного процесу:

- при формуванні вихідного варіанта ВП (обґрунтованого виключно ринковим попитом);
- у процесі ресурсного обґрунтування ВП.

Що стосується першого етапу, то представлено вище дослідження місця одиничних і комплексних показників якості продукції в процесі розробки вихідного плану продажів дозволили нам чітко визначити й функціональну роль даних показників при формуванні ВП, обґрунтованого ринковим попитом. Нагадаємо, що в зазначених планових документах обсяги продукції відрізняються лише величиною зміни її залишків на складі підприємства.

Що ж стосується другого етапу, то звернемося до рис. 1, на якому схематично відображене місце одиничних і комплексних показників якості продукції в процесі ресурсного обґрунтування ВП. І комплексні, й одиничні показники якості впливають на формування асортименту продукції, що логічно обумовлене характером взаємозв'язку плану продажів із планом виробництва. Значення одиничних показників якості, впливаючи на номенклатуру (а відповідно, і на вартість) споживаних сировинних ресурсів і кваліфікаційний склад робітників, впливають на формування технологічної матеріалоемності й трудомісткості виробленої продукції. Останні, у свою чергу, є визначальними факторами формування технологічної собівартості одиниці продукції й питомої величини змінних витрат — найважливішої складової інформаційної бази здійснення економічної оцінки ВП підприємства.

Результати проведеного вище дослідження ролі показників якості продукції в процесі формування ВП дозволяють зробити обґрунтований вибір конкретної форми відображення цієї найважливішої характеристики продукції в даному розділі тактичного плану підприємства. Слід пам'ятати, що всі параметри плану виробництва повинні відповідати вимогам плану продажів, включаючи і показники якості продукції.

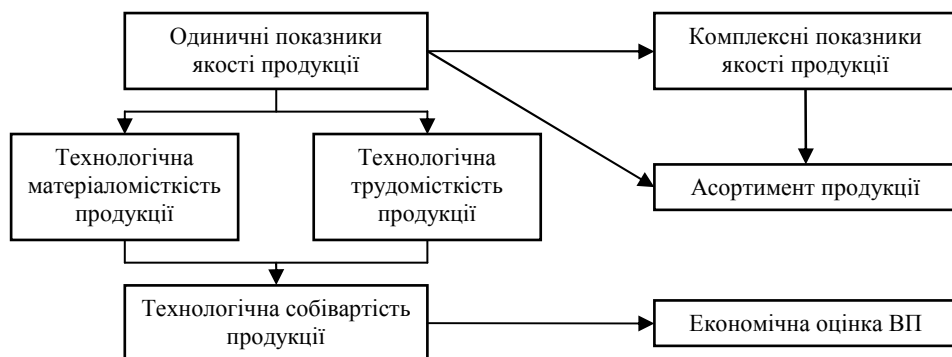


Рис. 1. Місце показників якості продукції в процесі ресурсного обґрунтування ВП підприємства, авторська розробка

На наш погляд, слід використовувати дві форми відображення характеристик якості продукції в плані продажів і ВП: деталізовану (розгорнуту) та

укрупнену (згорнуту). Зазначені форми відрізняються повнотою і ступенем деталізації представлених у них показників якості, а також сферою їх застосування.

Оскільки як відзначає В.С. Марцин «план може бути обґрунтованим тільки за умови чіткого уявлення про продукцію» [13, 100], розгорнута форма повинна містити детальну інформацію про якість продукції, у край необхідну для одержання обґрунтованих результатів на всіх етапах планування виробництва і продажів. Її слід розглядати як найважливішу складову інформаційного поля розробки плану продажів і ВП підприємства. При цьому все різноманіття показників, що дають розгорнуту характеристику якості продукції, на наш погляд, слід об'єднати в 4 групи, склад яких представлено на рис. 2.

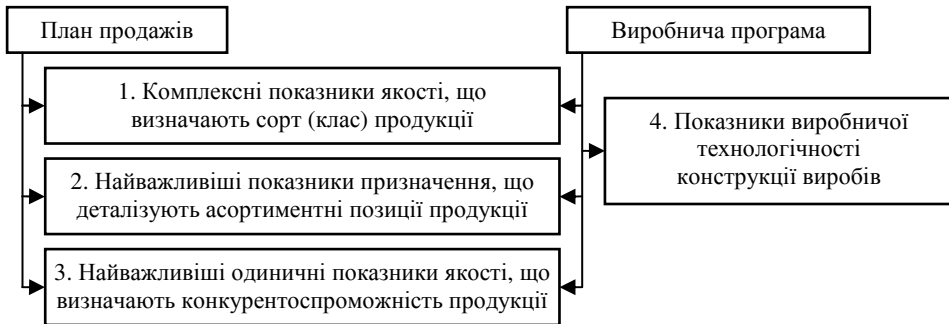


Рис. 2. Розгорнутий склад показників якості продукції, що використовуються в процесі планування продажів і ВП підприємства, авторська розробка

Комплексні показники якості (перша група), як було відзначено вище, доповнюють і уточнюють характеристику асортиментної позиції кожного виду продукції й, отже, повинні бути відображені в обох розділах. Це ж відноситься й до показників другої групи, в якій об'єднані найважливіші показники призначення продукції. До її складу входять класифікаційні й функціональні показники якості. Останні включають конструктивні (розмір, маса тощо) і експлуатаційні (вантажопідйомність, швидкість) показники.

Найважливіші одиничні показники якості (рис. 2), що визначають конкурентоспроможність продукції (третья група), з одного боку, як було показано вище, безпосередньо впливають на величину споживчого попиту, що обумовлює їх обов'язкове включення до складу параметрів плану продажів. З іншого боку, для забезпечення їх досягнення в процесі виробництва вони також повинні бути включені й до складу параметрів ВП підприємства. Слід відмітити, що частина одиничних показників, номенклатура яких визначається специфікою продукції, що випускається, може одночасно входити в другу і третю групи.

Більша частина показників третьої групи впливає не тільки на конкурентоспроможність, але й на рівень технологічності конструкції виробів. Між зазначеними характеристиками продукції існують складні взаємозв'язки, що мають як прямий, так і зворотній характер. З одного боку, підвищення виробничої технологічності конструкції виробів обумовлює зниження собівартості

й підвищення конкурентоспроможності. З іншого боку, поліпшення співвідношення ціни і якості продукції в багатьох випадках супроводжується підвищенням технологічної матеріалоємності й трудомісткості одиниці продукції, у результаті чого зростає її собівартість.

Звідси, на наш погляд, слідує доцільність виділення в окрему (четверту) групу показників виробничої технологічності конструкції виробів (рис. 2). Показники експлуатаційної технологічності конструкції логічно включені в третю групу. Інформація про виробничу технологічність конструкції виробів використовується в процесі ресурсного обґрунтування плану виробництва, тому показники четвертої групи входять суцільно до складу параметрів ВП підприємства.

При оформленні результатів планування виробництва і продажів (компонуванні відповідних розділів техніко-економічного плану підприємства), на нашу думку, слід використовувати укрупнену форму відображення показників якості продукції. Вона повинна включати максимально обмежений склад характеристик властивостей продукції, що виражають її якісну визначеність як засобу задоволення потреб, з одного боку, і як об'єкта виробництва, з іншого боку. Зазначену функцію, на наш погляд, можуть у повному обсязі виконувати перші дві групи показників (рис. 2), що входять до розгорнутого складу якісних характеристик продукції, які використовуються у процесі планування продажів і формування ВП підприємства.

Проведене вище дослідження дозволило нам довести авторську позицію щодо складу натуральних показників ВП як обґрунтованого й оформленого в належній формі планового документа, до якого доцільно включати:

- номенклатуру продукції, що випускається;
- асортимент продукції із вказівкою сорту (класу) і найважливіших показників призначення;
- обсяги товарного випуску в розрізі окремих видів продукції.

Натуральні вимірники продукції, незважаючи на свою ключову роль у процесі формування ВП, мають один істотний недолік. На їх основі в умовах багатомономенклатурного виробництва не можна розрахувати загальний обсяг випуску продукції, прибуток, продуктивність праці, фондівіддачу та інші показники ефективності діяльності підприємства [11, 332]. Тому в теорії й практиці техніко-економічного планування на підприємстві для виміру обсягів виробництва продукції, крім натуральних показників, використовуються трудові й вартісні вимірники [7, 153; 23, 94].

Трудові вимірники застосовуються при плануванні чисельності робітників і продуктивності праці. Однак, в силу суттєвих відмінностей у рівні трудових норм і нормативів на окремих підприємствах, дані вимірювачі не дозволяють отримати об'єктивну оцінку обсягів виробленої продукції. Тому сфера застосування трудових вимірників продукції обмежується суто цеховим і внутрішньоцеховим плануванням і аналізом.

Найширше застосування в розрахунках загального обсягу випуску продукції в умовах багатомономенклатурного виробництва знайшли вартісні показники, повний перелік яких включає: товарну, валову, реалізовану, чисту, нор-

мативно чисту, умовно чисту продукцію, валовий обіг і нормативну вартість обробки. Зазначений склад вартісних вимірників продукції був сформований ще за радянських часів і за останні 30 років не зазнав трансформацій (останні зміни, пов'язані з появою показника нормативно чистої продукції, припадає на кінець 1970-х рр.). При цьому, протягом більш ніж піввікового періоду істотно змінювалося ставлення (як економічної науки, так і господарської практики) до тих чи інших показників, а відповідно, змінювався й їхній статус. Змінювалася (хоча й незначно) методика розрахунку окремих вартісних показників.

У даній роботі ми не будемо проводити глибокий ретроспективний аналіз зазначених змін, а обмежимося тільки окремими його фрагментами, зосередивши увагу на дослідженні сучасних підходів до вартісної оцінки обсягів виробництва й реалізації продукції.

В умовах планової економіки склад вартісних показників ВП підприємства регламентувався нормативними документами. Також регламентувалася й методика розрахунку зазначених показників. Так, відповідно до Методичних вказівок до розробки планів економічного й соціального розвитку СРСР [14, 179] і Типової методики розробки техпромфінплану виробничого об'єднання (комбінату), підприємства [21, 20], основним вартісним показником ВП був показник «товарна продукція», а для окремих галузей і підприємств — «валова продукція».

Товарна продукція включала вартість готових виробів і напівфабрикатів власного виробництва, призначених для реалізації на сторону, своєму капітальному будівництву й непромисловим господарствам свого підприємства, а також вартість робіт промислового характеру, що виконувались на замовлення на сторону або на замовлення непромислових господарств і організацій свого підприємства [14, 179]. Товарна продукція розраховувалася в діючих і порівняльних (незмінних) цінах. Дата фіксації останніх установлювалася централізовано. Валова продукція розраховувалася на основі товарної продукції в порівняльних цінах з урахуванням змін залишків незавершеного виробництва (НЗВ) і напівфабрикатів власного виробництва на кінець планового періоду.

У теперішній же час відсутня жодна регламентація як номенклатури вартісних показників ВП підприємства, так і методики їх розрахунків.

Щодо ж стосується складу вартісних показників у статистичній звітності підприємства, то необхідно відмітити, що в діючих на сьогодні офіційних формах річної звітності №1 П-НВП «Звіт про виробництво та реалізацію продукції» [3] і №1-підприємництво «Структурне обстеження підприємства» [4] міститься тільки один вартісний вимірник продукції — обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг).

Щодо показників товарної і валової продукції, то, на жаль, слід констатувати відсутність таких у діючих на сьогоднішній день формах офіційної статистичної звітності. Замість товарної продукції з 2005 р. по 2012 р. у річній статистичній звітності підприємств використовувався значно менш інформативний показник, що відображав вартість призначеної для збуту продукції, виробленої із власної сировини [1]. Даний показник розраховувався у фактич-

них цінах (без ПДВ, акцизів та інших непрямих податків) і містився у формі №1 П-НВП «Звіт про виробництво промислової продукції».

У новому варіанті форми річної звітності №1 П-НВП (річна), введеної в 2012 р. (чинна досі) під новою назвою «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції», об'єднані звітні дані щодо виробництва і реалізації продукції [3]. Таке об'єднання нам представляється недоцільним. Другий і, на наш погляд, більш істотний недолік нового варіанту форми №1 П-НВП (річна) полягає в тому, що інформація про обсяги виробленої продукції, яка міститься в ній, представлена суто в натуральному вираженні.

Єдиний вартісний показник обсягу виробленої продукції, що міститься на сьогоднішній день в офіційних формах статистичної звітності промислового підприємства, характеризує вартість призначеної для збуту продукції, виробленої із власної сировини. Відображається він тільки в місячній звітності з виробництва продукції – у формі № 1-П (місячна) «Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (товарів, послуг) за видами» [5].

Розглянуті вище зміни складу вартісних вимірників виробництва продукції у формах статистичної звітності підприємства, на наш погляд, не є підставою для відмови від використання цілого ряду найважливіших вартісних показників у плануванні й аналізі виробництва. У першу чергу це стосується товарної й валової продукції. Необхідність розрахунків зазначених показників у складі ВП підприємства не викликає сумнівів у переважній більшості вітчизняних і зарубіжних економістів [9, 328; 10, 106; 16, 33; 17, 163; 19, 33; 20, 67; 26, 69].

Не викликає сумнівів і доцільність використання двох видів цін для розрахунків товарної продукції – діючих і порівняльних (незмінних). При цьому в якості останніх зручніше використовувати ціни на 1 січня року, що входить до складу розглянутого періоду, який (за аналогією з визначенням базисного року в Методиці розрахунку інтегрального індексу виробництва, затвердженого Держкомстатом України від 02.08.2005) закінчується цифрою 5 або 0 [2]. Застосування порівняльних цін дозволяє коректно оцінити динаміку обсягів виробленої продукції й показників ефективності діяльності підприємства, що розраховуються на їх основі.

Більш точну характеристику вартісним обсягам виробництва дає показник валової продукції, що включає (на відміну від товарної продукції) вартість всієї виробленої протягом розрахункового періоду продукції, незалежно від ступеня її готовності. При розрахунку даного показника враховуються зміни залишків (запасів) незавершеного виробництва, напівфабрикатів і спеціального технологічного оснащення власного виробництва.

Необхідно відзначити, що на сьогоднішній день у роботах вітчизняних і зарубіжних економістів висуваються певні вимоги, тільки при дотриманні яких облік зміни залишків НЗВ при плануванні обсягу валової продукції носить обов'язковий характер. Так, С.Ф. Покропивний указує на те, що динаміку залишків НЗВ слід враховувати лише на тих підприємствах, де тривалість виробничого циклу для більшої частини продукції перевищує два місяці [9, 329]. Інші вимоги висуває А.І. Ільїн, стверджуючи, що зміну НЗВ у складі валової продукції доцільно планувати в 3 випадках, а саме при: 1) значному збільшенні обсягу виробництва в плановому періоді в порівнянні зі звітним;

2) знятті з виробництва окремих видів продукції; 3) створенні заділів при переході на випуск нових виробів зі значною тривалістю виробничого циклу [11, 334]. Цю точку зору поділяють Г.М. Тарасюк і Л.І. Шваб [20, 69].

Умова, висунута С.Ф. Покропивним, представляється нам недостатньо обґрунтованою [9]. Причому, як за кількісним значенням критеріальної вимоги, так і по самій суті. Відповідь на запитання, чому взято саме двомісячний, а не який-небудь інший період, не можна знайти ні в нормативних документах радянського періоду, що містять формулювання даної умови (зокрема, у Методичних вказівках до розробки державних планів економічного й соціального розвитку СРСР [14, 179]), ні в науковій і навчально-методичній літературі. По-друге, тривалість виробничого циклу впливає на обсяг НЗВ, але не на динаміку його запасів на кінець планового періоду. По-третє, величина НЗВ є похідною від 4 факторних показників, що включають тривалість виробничого циклу, обсяг випуску продукції в плановому періоді, виробничу собівартість одиниці продукції й коефіцієнт наростання витрат. Цілком очевидно, що жоден із зазначених показників, взятий окремо, не може використовуватися в якості критерію при визначенні необхідності обліку змін запасів НЗВ, включаючи й тривалість виробничого циклу.

Також недостатньо обґрунтованими нам представляються умови, висунуті А.І. Льїним [11] і Г.М. Тарасюк [20]. Так, значне збільшення обсягів виробництва (як і їх скорочення) супроводжується істотним збільшенням (скороченням) величини запасів НЗВ тільки за умови незмінності структури ВП і рівня кооперування виробництва, що, на наш погляд, є скоріше винятком, ніж правилом. При цьому автори не пропонують жодних кількісних критеріїв оцінки значущості динаміки обсягів виробництва. Зняття з виробництва окремих видів продукції не можна розглядати як фактор зниження обсягу НЗВ і скорочення його запасів на кінець планового періоду, оскільки, як правило, супроводжується освоєнням випуску нових видів продукції. Не можна однозначно віднести до факторів збільшення запасів НЗВ створення заділів при переході на випуск нових виробів зі значною тривалістю виробничого циклу, не володіючи інформацією про календарні періоди створення й споживання зазначених заділів, знятті з виробництва окремих видів продукції тощо.

Цілком очевидно, що зазначені вище автори намагалися сформулювати такі умови виробничої діяльності підприємства, за яких будуть суттєво змінюватися запаси НЗВ на кінець планового періоду. Як ми переконалися вище, дану мету досягти їм не вдалося. На наш погляд, можливості одержання коректного вирішення даного завдання досить сумнівні. Також сумнівною нам представляється доцільність установлення в принципі яких-небудь умов, що визначають обов'язковий характер обліку зміни запасів НЗВ при розрахунках обсягу валової продукції, оскільки при цьому знижується точність вартісної оцінки ВП. Як наслідок, знижується точність розрахунків цілого ряду планових показників, що визначаються на основі валової продукції. Саме тому ми вважаємо, що з метою підвищення точності планових розрахунків та обґрунтованості планованих показників при визначенні обсягу валової продукції необхідно враховувати будь-які зміни запасів НЗВ, незалежно від виробничих умов.

Враховуючи особливу роль товарної й валової продукції в плануванні виробничої діяльності підприємства, дані показники, на нашу думку, повинні відображатися і в офіційній статистичній звітності. Принагідно, у діючих на сьогоднішній день формах річної статистичної звітності підприємств знайшлося місце для цілої низки вартісних показників, що мають, на наш погляд, значно меншу (ніж показники товарної й валової продукції) інформативність і значимість для аналізу діяльності підприємств, включаючи:

- вартість продукції власного виробництва для внутрішніх потреб підприємств;
- вартість товарів і послуг, придбаних у звітному році для перепродажу;
- запаси НЗВ на початок і кінець року.

Слід підкреслити, що вартісний показник «товарна продукція» повинен розраховуватися суто на основі інформації про товарний випуск продукції в розрізі окремих її видів. Іншими словами, обсяг товарної продукції являє собою вартісне вираження товарного випуску за всіма видами виробленої продукції (робіт, послуг).

Вважаємо за необхідне внести деякі уточнення у визначення як сутнісної характеристики, так і складу показника товарної продукції в сучасних умовах. Так, товарна продукція повинна характеризувати вартість усієї виробленої протягом розрахункового періоду продукції, яка не призначена для подальшої переробки на власному підприємстві. До її складу, на наш погляд, слід включати вартість:

- всієї готової продукції (виробленої із власної й давальницької сировини), призначеної для реалізації на сторону, переданої своїм непромисловим підрозділам, що використовується для внутрішніх потреб підприємства, зарахованої до складу основних засобів, а також що видається у якості заробітної плати;
- запасних частин до готової продукції;
- напівфабрикатів власного виробництва, призначених для реалізації на сторону;
- робіт промислового характеру, виконуваних на замовлення на сторону й на замовлення непромислових підрозділів підприємства.

На думку ряду економістів, більш об'єктивну інформацію про вартісні обсяги виробництва дає показник чистої продукції [9, 329; 11, 335]. Дійсно, даний показник позбавлений недоліків, властивих товарній та валовій продукції, оскільки відображає величину знов створеної вартості і його значення не залежить від рівня кооперування підприємства. Однак, як справедливо зазначає В.І. Осипов, застосовувати його слід з метою аналізу [17, 164], те саме відноситься і до показника умовно чистої продукції.

Висновки:

1. Обґрунтування складу і методики розрахунку показників виробничої програми промислового підприємства, які враховують специфіку його операційної діяльності в ринкових умовах, є найважливішим завданням, що вирішується в процесі побудови концептуальних основ нової парадигми тактичного планування.

2. В якості основного показника, що характеризує натуральні обсяги виробництва, слід використовувати т.зв. товарний випуск, який відображає

натуральні обсяги виробництва окремих видів продукції, не призначеної для подальшої переробки на власному підприємстві.

3. Доцільно використовувати дві форми відображення характеристик якості продукції в плані продажів і ПП: деталізовану (розгорнуту) та укрупнену (згорнуту), які відрізняються повнотою і ступенем деталізації представлених у них показників якості, а також сферою їх застосування. Розгорнута форма повинна містити детальну інформацію про якість продукції, вкрай необхідну для отримання обґрунтованих результатів на всіх етапах планування виробництва і продажів.

Укрупнену форму відображення показників якості продукції слід використовувати при оформленні результатів планування виробництва і продажів (компонуванні відповідних розділів техніко-економічного плану підприємства). Вона повинна включати максимально обмежений склад характеристик властивостей продукції, що виражають її якісну визначеність як засобу задоволення потреб, з одного боку, і як об'єкта виробництва, з іншого.

4. Враховуючи особливу роль товарної та валової продукції в плануванні виробничої діяльності підприємства, дані показники повинні відображатися і в офіційній статистичній звітності. Обсяг товарної продукції слід розраховувати суто на основі інформації про товарний випуск за всіма видами продукції (робіт, послуг), що виробляється на підприємстві.

5. З метою підвищення точності планових розрахунків та обґрунтованості планових показників при визначенні обсягу валової продукції необхідно враховувати будь-які зміни запасів НЗВ, незалежно від виробничих умов.

1. Про затвердження Інструкції щодо заповнення форм державних статистичних спостережень № 1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво промислової продукції» та № 1П-НПП (коротка, річна) «Звіт про виробництво промислової продукції»: Наказ Держкомстату України від 10.11.2005 №358 // zakon.rada.gov.ua.

2. Про затвердження Методики розрахунку інтегрального індексу виробництва: Наказ Держкомстату України від 20.08.2005 №224 (у ред. від 14.03.2013 №91) // zakon.rada.gov.ua.

3. Про затвердження Роз'яснень щодо заповнення форми державного статистичного спостереження №1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції»: Наказом Держстату України від 22.09.2014 №17.4–12/28 // zakon.rada.gov.ua.

4. Про затвердження Роз'яснень щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-підприємство (річна) «Структурне обстеження підприємства»: Наказ Держстату України від 22.10.2014 №17.4-12/36 // zakon.rada.gov.ua.

5. Про затвердження Роз'яснень щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-П (місячна) «Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (товарів, послуг) за видами»: Наказ Держстату України від 06.08.2014 №18.1-12/22 // zakon.rada.gov.ua.

6. Баранов О.Г. Планування і контроль на підприємстві: Навч. посібник. — Севастополь: СевНТУ, 2012. — 219 с.

7. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 400 с.

8. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погірішук Б.В. Економіка підприємства: Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 304 с.

9. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с.

10. Зінь Е.А., Турченко М.О. Планування діяльності підприємства: Підручник. — К.: Професіонал, 2004. — 320 с.

11. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник. — Мн.: Новое знание, 2003. — 4-е изд., стереотип. — 635 с.

12. *Іванова В.В.* Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 472 с.
13. *Марцин В.С.* Особливості планування в ринкових умовах господарювання // Актуальні проблеми економіки.— 2011.— №5. — С. 97–108.
14. Методические указания к разработке государственных планов экономического и социального развития СССР. — М.: Экономика, 1980. — 776 с.
15. *Орлов О.А., Рясных Е.Г.* Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях: Монография. — Изд. 2-е, переработ. и дополн. — К.: Освіта України. 2011. — 192 с.
16. *Орлов О.О.* Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. — К.: Скарби, 2002. — 336 с.
17. *Осипов В.И.* Экономика предприятия: Учебник. — Одесса: Маяк, 2005. — 720 с.
18. *Платонова Н.А., Харитонова Т.В.* Планирование деятельности предприятия: Учеб. пособие. — М.: Дело и сервис, 2005. — 432 с.
19. *Свінцицька О.М.* Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — К.: Європ. ун-т, 2004. — 232 с.
20. *Тарасюк Г.М., Шваб Л.І.* Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — 3-є вид. — К.: Каравела, 2008. — 352 с.
21. Типовая методика разработки техпромфинплана производственного объединения (комбината), предприятия. — М.: Экономика, 1979. — 448 с.
22. *Царев В.В.* Внутрифирменное планирование. — СПб.: Питер, 2002. — 496 с.
23. *Швайка Л.А.* Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — Львів: Новий Світ-2000, 2004. — 268 с.
24. *Шмален Г.* Основы и проблемы экономики предприятия / Пер. с нем.; Под ред. проф. А.Г. Поршнева. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 512 с.
25. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.П. Грузинов и др.; Под ред. проф. В.П. Грузинова. — М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. — 535 с.
26. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. акад. В.М. Семенова. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 416 с.
27. *Юровський Б.* Планирование основных показателей работы предприятия и экономическое обоснование цен на продукцию. — Харьков: Консульт, 2007. — 368 с.
28. *Ястремська О.М., Яковенко К.В., Ястремська О.О.* Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — Харків: ХНЕУ, 2011. — 172 с.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2015.