

ХЕРСОНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН, УПРАВЛІННЯ І БІЗНЕСУ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

ЕКОНОМІКА (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ)

для студентів	3 курсу 2 курсу зі скороченим терміном навчання
підготовки	першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
галузі знань	17 – Електроніка, автоматизація та електронні комунікації
спеціальності	174 – Автоматизація, комп'ютерно-інтегровані технології та робототехніка
освітньо-професійної програми	Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології
факультету	Інженерії та транспорту

Хмельницький – 2025 р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Економіка (за професійним спрямуванням)»
підготовки фахівців на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти спеціальності 174 –
Автоматизація, комп'ютерно-інтегровані технології та робототехніка

РОЗРОБНИКИ: Мешкова-Кравченко Н.В., старший викладач кафедри економіки,
підприємництва та економічної безпеки.

Рецензент: Олійник Н. М., доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної
безпеки, к.т.н., доцент.

Затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки

Протокол № 1 від «28» 08 2025 року

Завідувач кафедри



Наталія ШАНДОВА

УЗГОДЖЕНО:

З НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИМ ВІДДІЛОМ

Реєстраційний номер № 64/031-01.09.2025

ВСТУП

Якісні зміни в економіці в сучасних умовах пред'являють особливі вимоги до рівня компетентності керівників різних рангів, професіоналів та фахівців взагалі. У зв'язку з цим особливого значення набуває підготовка майбутніх фахівців, що глибоко розуміють теорію сучасної економіки та вміють ефективно використовувати отримані знання на практиці. Це обумовлює необхідність викладання економічних дисциплін з урахуванням нових підходів.

Метою навчальної дисципліни «Економіка (за професійним спрямуванням)» є формування у здобувачів вищої освіти розуміння економічного механізму функціонування суб'єктів господарювання, здатності виконувати економічні розрахунки для прийняття обґрунтованих рішень.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей:

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, що характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, під час професійної діяльності у галузі автоматизації, або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів галузі.

1. ЗК 1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
2. ЗК 5. Здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел.
3. ФК 10. Здатність враховувати соціальні, екологічні, етичні, економічні аспекти, вимоги охорони праці, виробничої санітарії і пожежної безпеки під час формування технічних рішень
4. ФК 11. Врахування комерційного та економічного контексту при проектуванні систем автоматизації.

Очікувані результати навчання.

Внаслідок вивчення навчальної дисципліни студент повинен бути здатним продемонструвати такі результати навчання:

ПРН 13. Вміти враховувати соціальні, екологічні, етичні, економічні аспекти, вимоги охорони праці, виробничої санітарії і пожежної безпеки під час формування технічних рішень.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Основи та ресурсне забезпечення діяльності суб'єктів господарювання

Тема 1. Суб'єкти господарювання в системі соціально-ринкової економіки.

Сутність суб'єкт господарювання. Види та напрями діяльності суб'єктів господарювання. Класифікація суб'єктів господарювання. Характеристика організаційно-правових форм юридичних осіб. Об'єднання юридичних осіб.

Тема 2. Дослідження ринкового середовища. Бізнес-модель.

Маркетингові дослідження як основа успішної комерційної діяльності. Мікро та мікросередовище суб'єкта господарювання. Сутність та види бізнес-моделей. Розробка бізнес-моделі.

Тема 3. Техніко-технологічна база виробництва.

Характеристика техніко-технологічної бази виробництва. Виробнича потужність. Сутність, класифікація і структура основних засобів. Методи оцінки основних засобів. Відтворення основних засобів. Знос і амортизація основних засобів. Система показників та шляхи підвищення ефективності використання основних засобів.

Тема 4. Персонал та оплата праці.

Кадрова політика. Класифікація персоналу. Визначення чисельності працівників. Продуктивність праці персоналу. Соціально-економічна сутність заробітної плати. Форми і системи оплати праці. Тарифна система оплати праці. Особливості організації оплати праці в сучасних умовах.

Змістовий модуль 2. Результативність та безпека функціонування суб'єкта господарювання

Тема 5. Витрати. Цінова політика суб'єкта господарювання..

Характеристика витрат, їх класифікація. Кошторис витрат. Калькулювання собівартості продукції. Управління витратами на підприємстві. Сутність ціни та види цін. Цінова політика суб'єкта господарювання.

Тема 6. Фінансово-економічні результати, ефективність діяльності та конкурентоспроможність суб'єкта господарювання.

Доход суб'єкта господарювання та джерела його формування. Прибуток: сутність, формування, використання. Система показників рентабельності та методика їх визначення. Ефективність діяльності підприємства. Конкурентоспроможність продукції і суб'єкта господарювання.

Тема 7. Інноваційно-інвестиційні проєкти. Економічна безпека суб'єкта господарювання.

Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування. Поняття інвестиційного та інноваційного проєктів. Методи і способи оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів. Сутність та складові економічної безпеки суб'єкта господарювання.

ТЕМА 1. СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Сутність суб'єкта господарювання.
2. Види та напрями діяльності суб'єктів господарювання.
3. Класифікація суб'єктів господарювання.
4. Характеристика організаційно-правових форм суб'єктів господарювання.
5. Об'єднання юридичних осіб.

1.1. Сутність суб'єкта господарювання

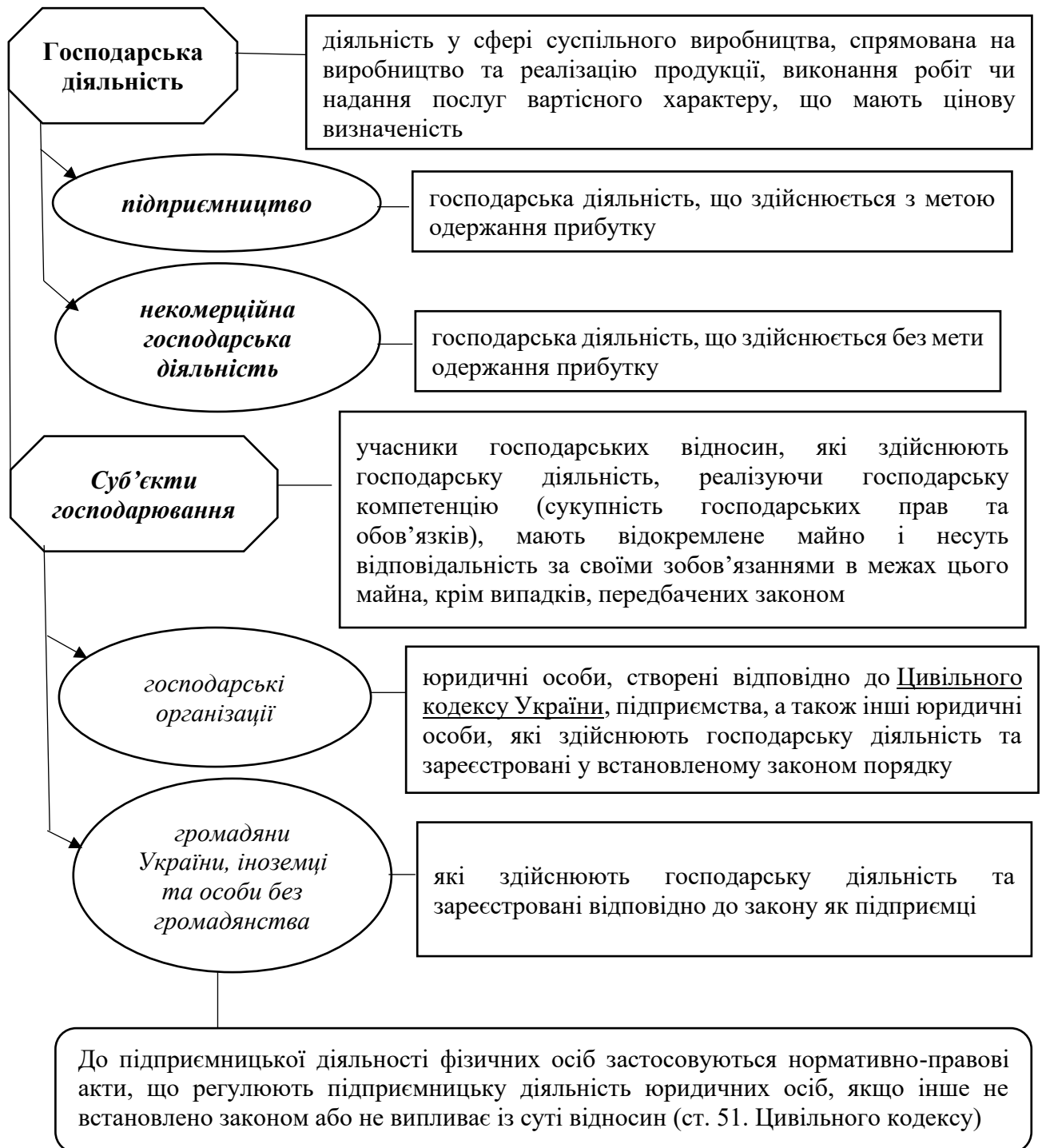


Рис.1.1.1. Сутність та суб'єкти господарювання

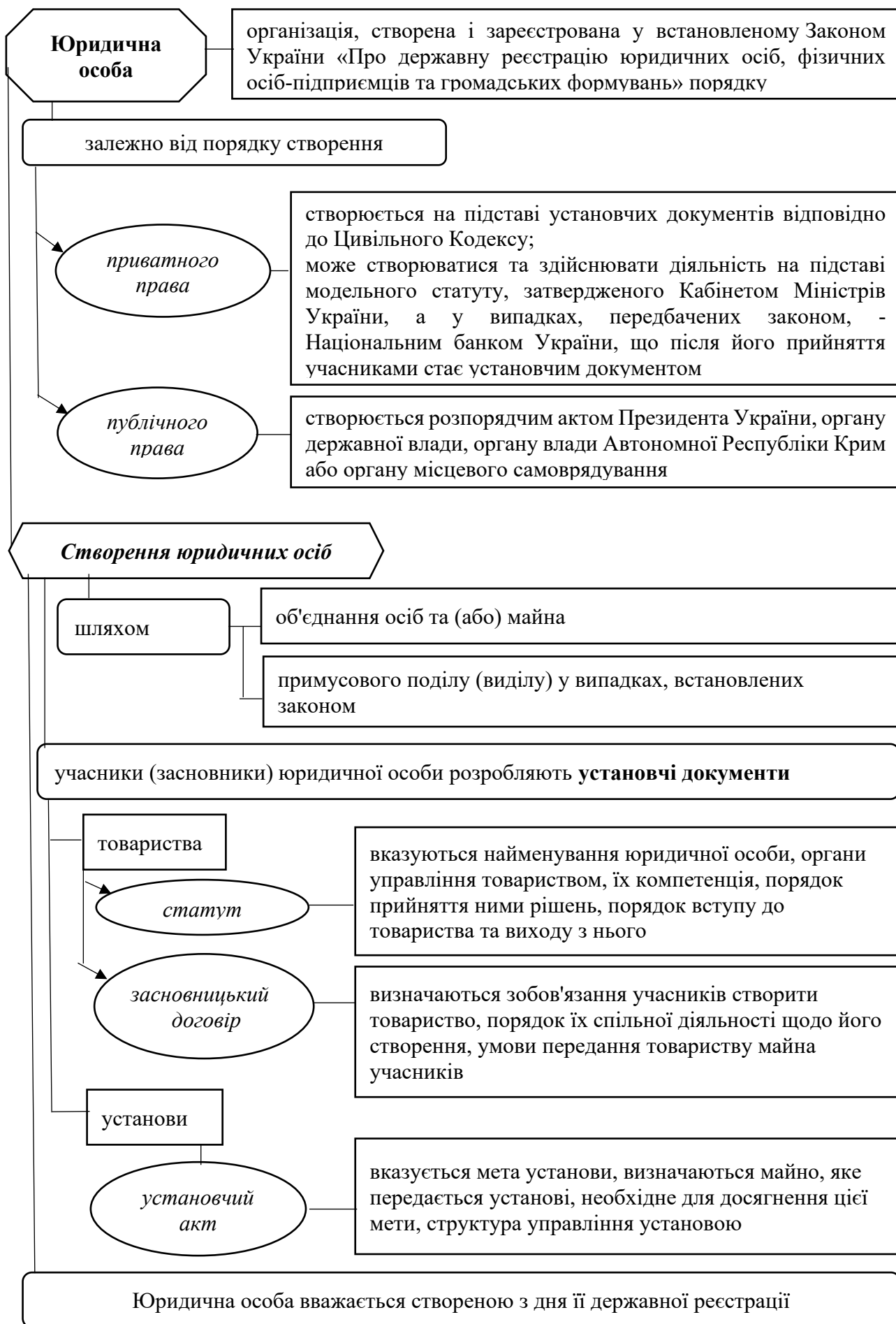


Рис. 1.1.2. Сутність та створення юридичних осіб

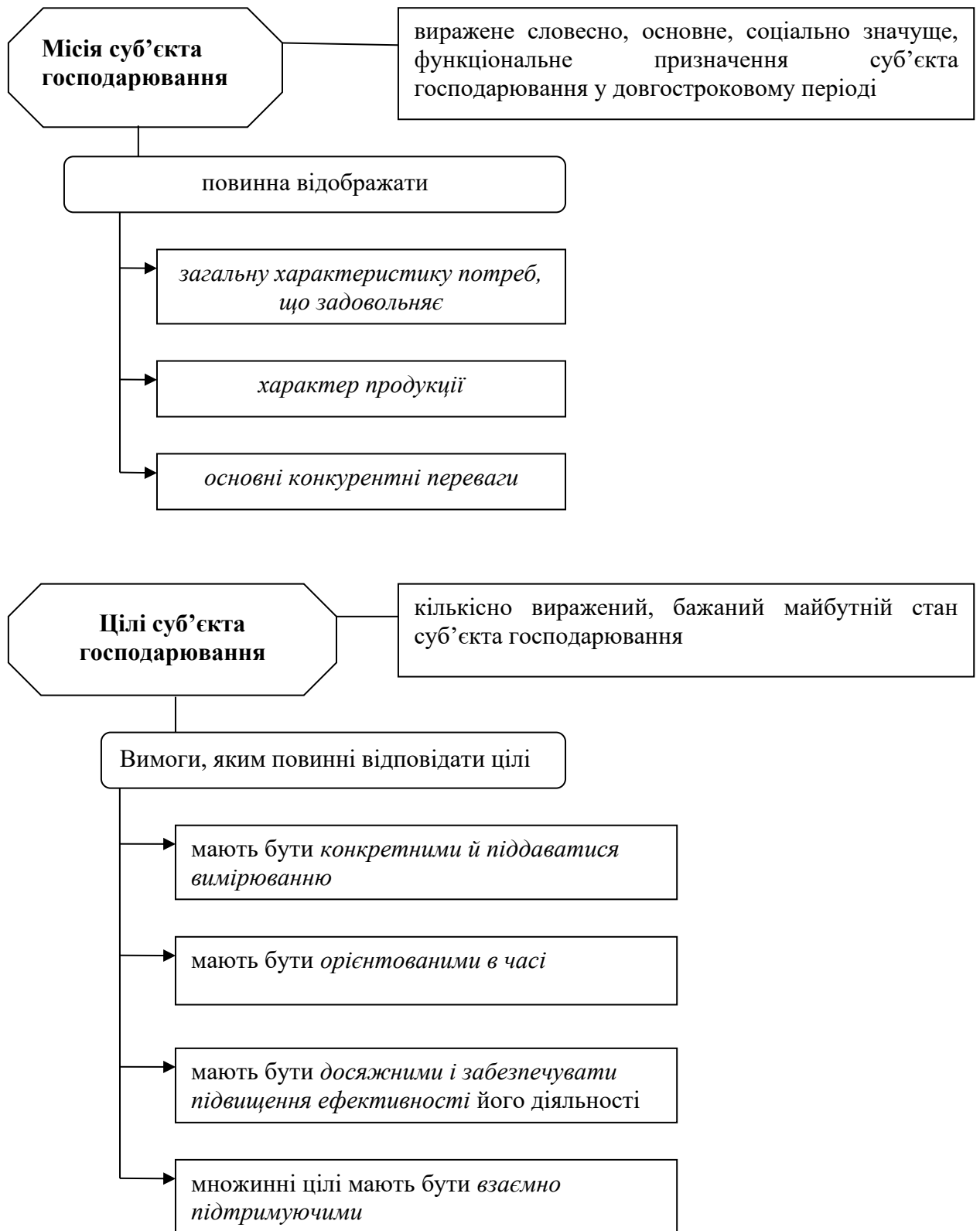


Рис. 1.1.3. Формулювання місії та цілей суб'єкта господарювання

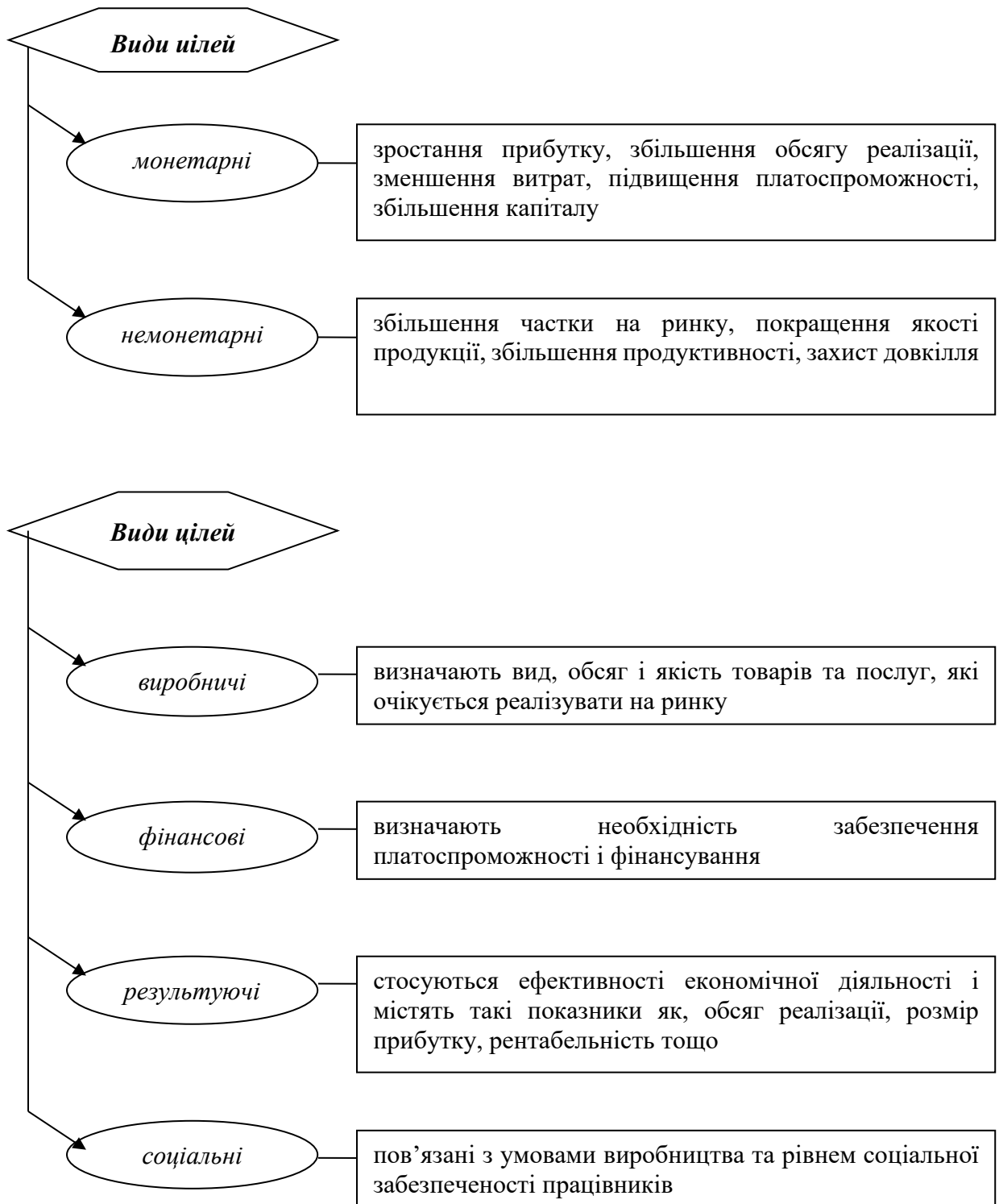


Рис. 1.1.4. Класифікація цілей суб'єкта господарювання

2. Види та напрями діяльності суб'єктів господарювання



Рис. 1.2.1. Напрями діяльності суб'єктів господарювання

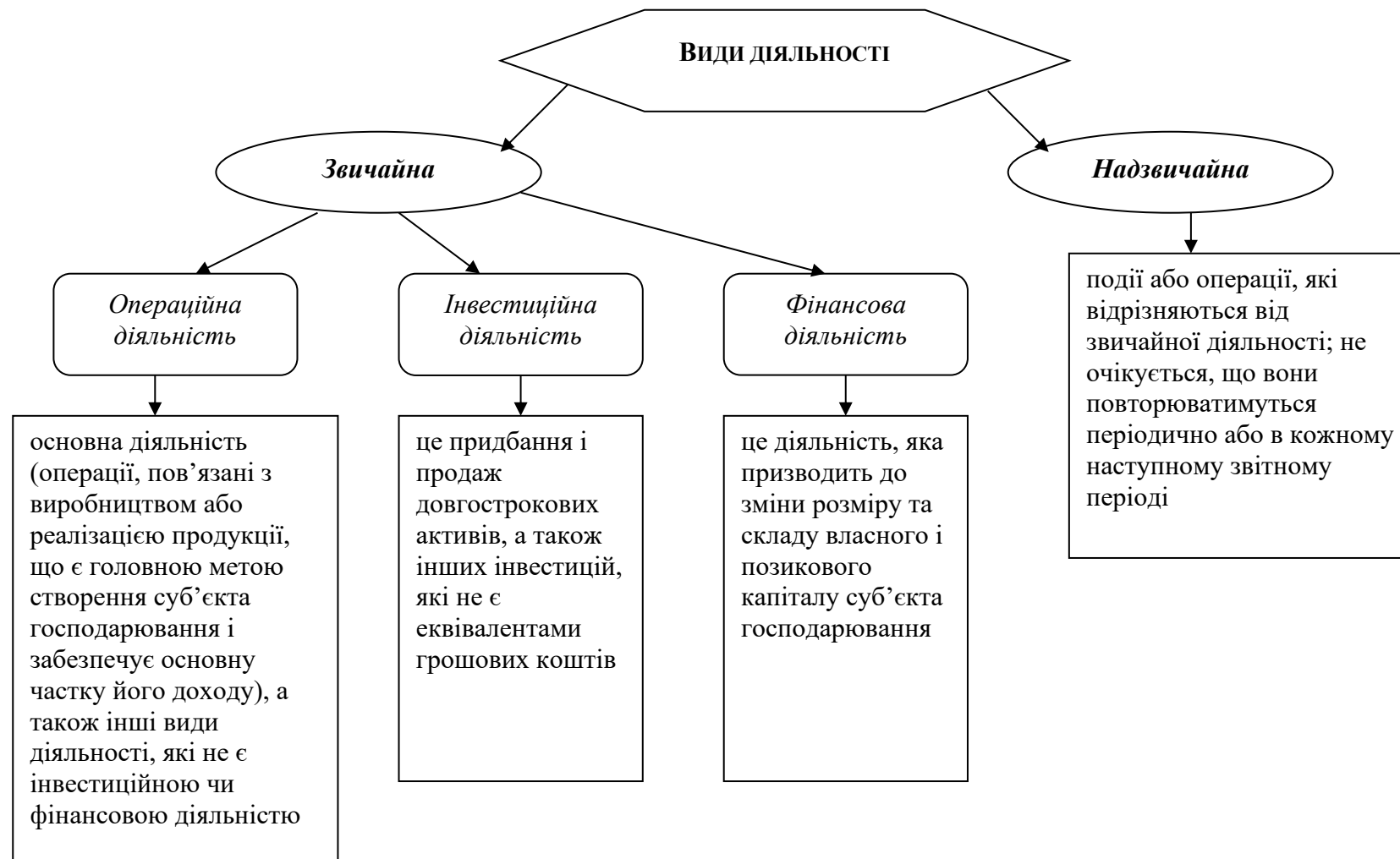


Рис. 1.2.2. Види діяльності суб'єкта господарювання

1.3. Класифікація суб'єктів господарювання



Рис. 1.3.1. Сутність класифікації суб'єктів господарювання

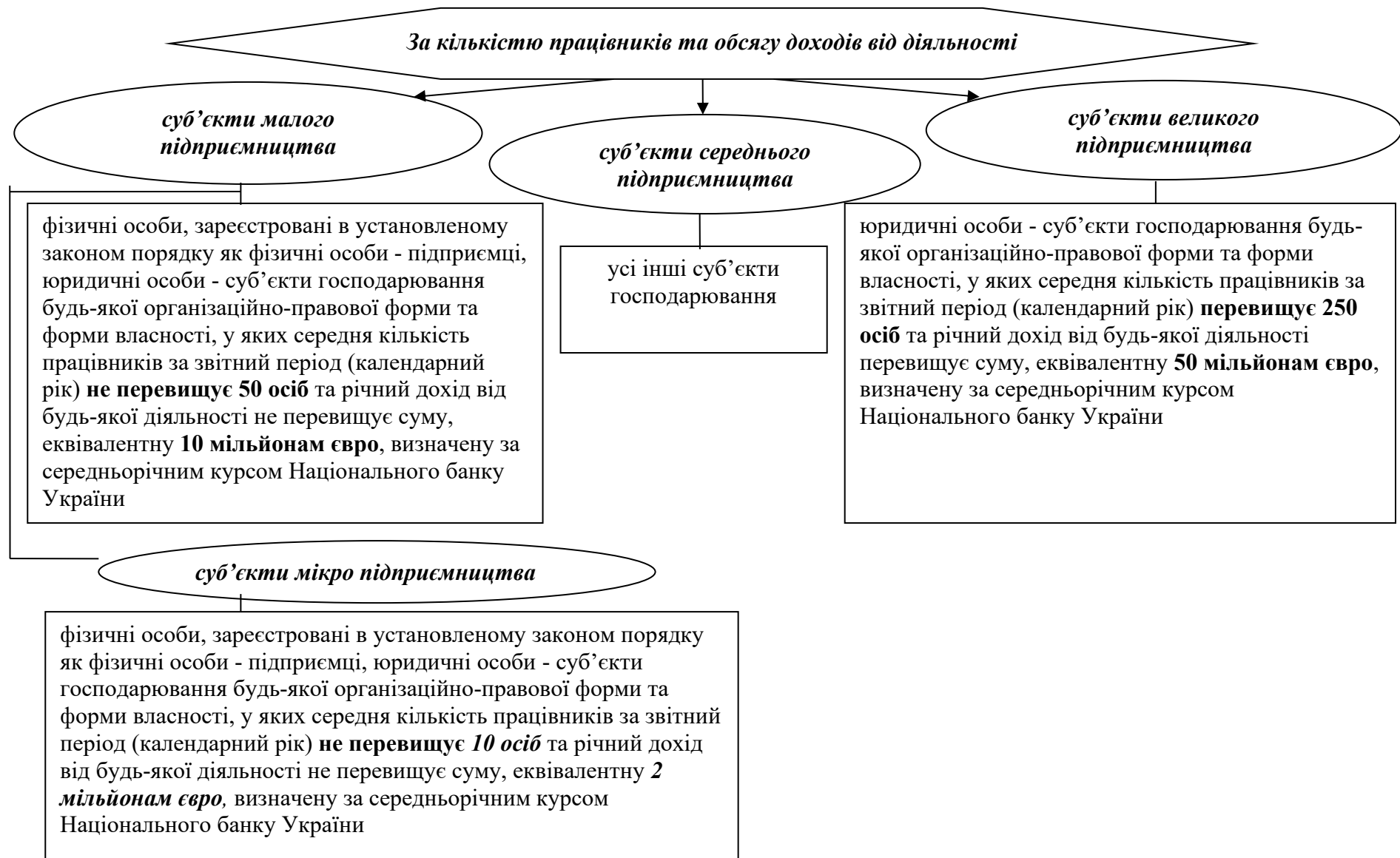


Рис. 1.3.2. Класифікація суб'єктів господарювання за кількістю працівників та обсягу доходів від діяльності

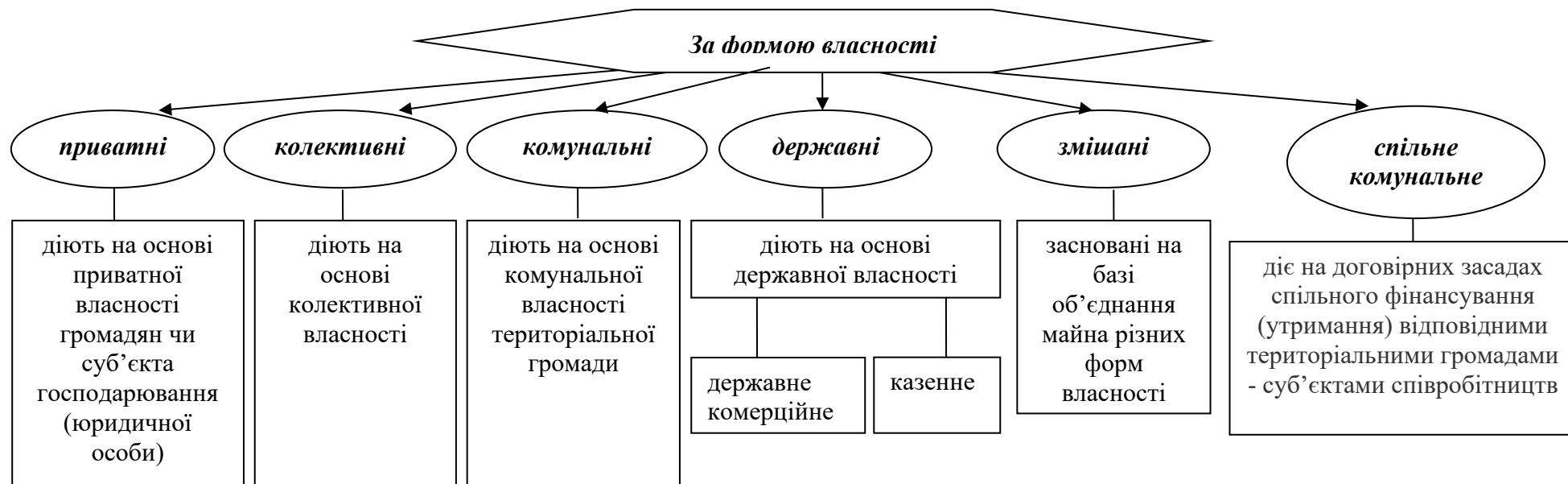


Рис. 1.3.3. Класифікація підприємств за формою власності

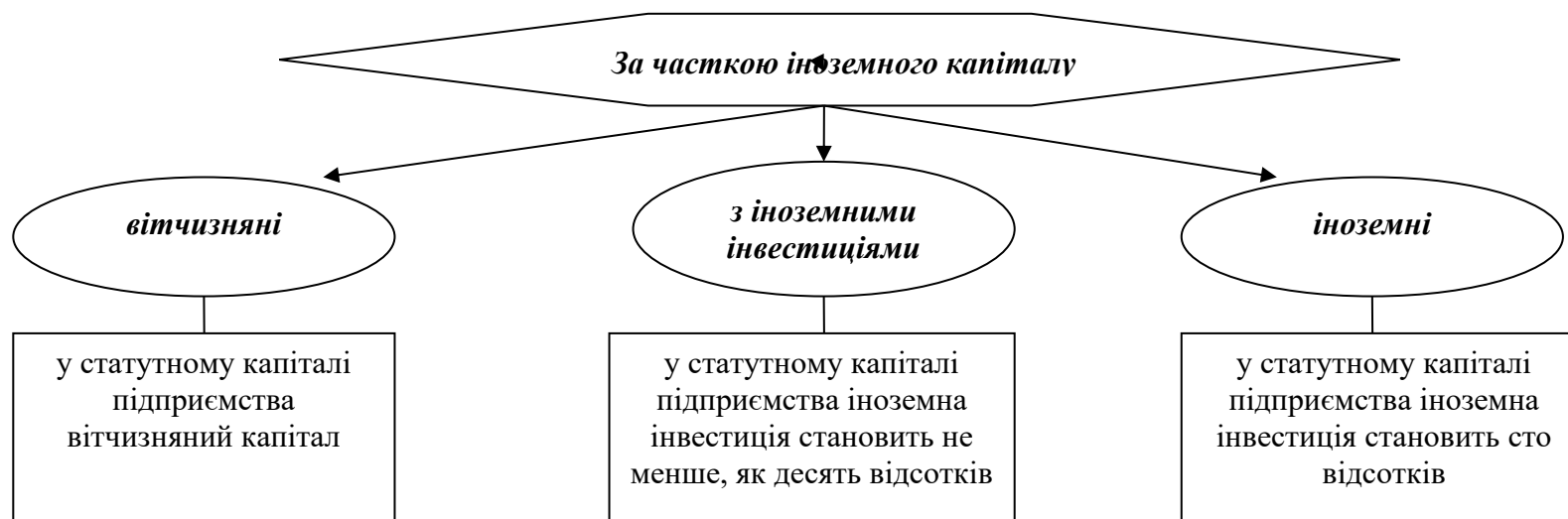


Рис. 1.3.4. Класифікація підприємств за часткою іноземного капіталу

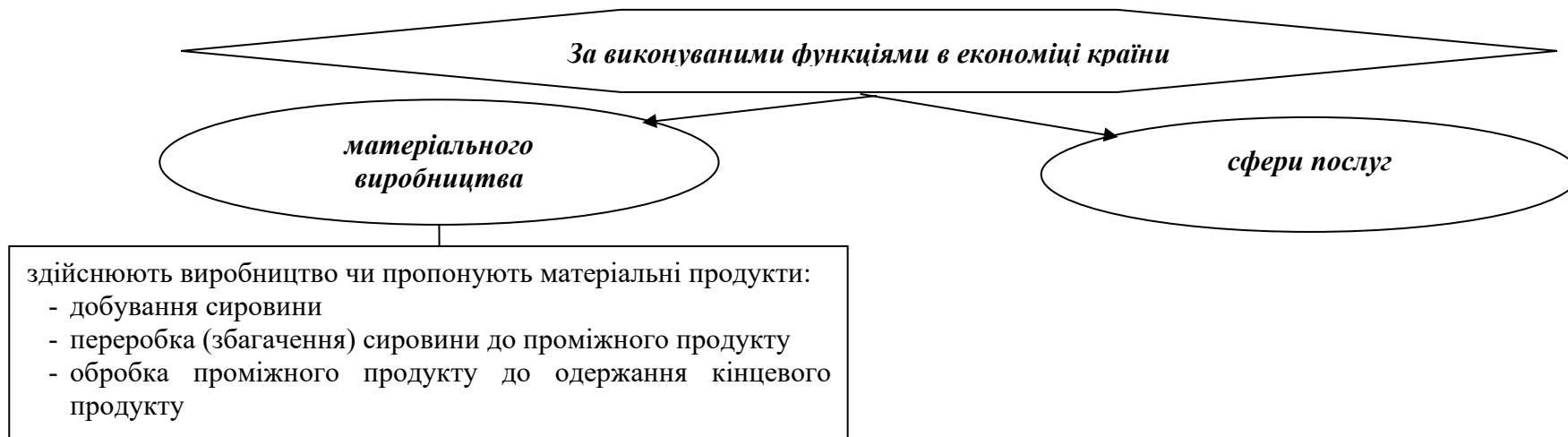


Рис. 1.3.5. Класифікація суб'єктів господарювання за виконуваними функціями в економіці країни

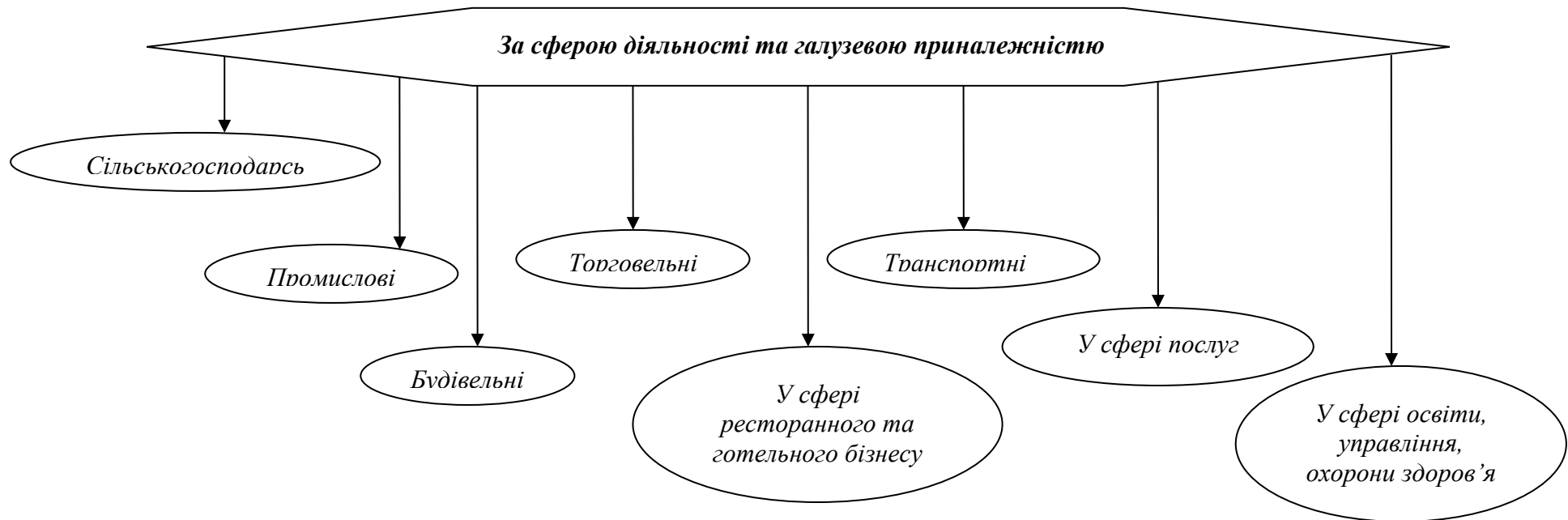


Рис. 1.3.6. Класифікація суб'єктів господарювання за сферою діяльності та галузевою приналежністю

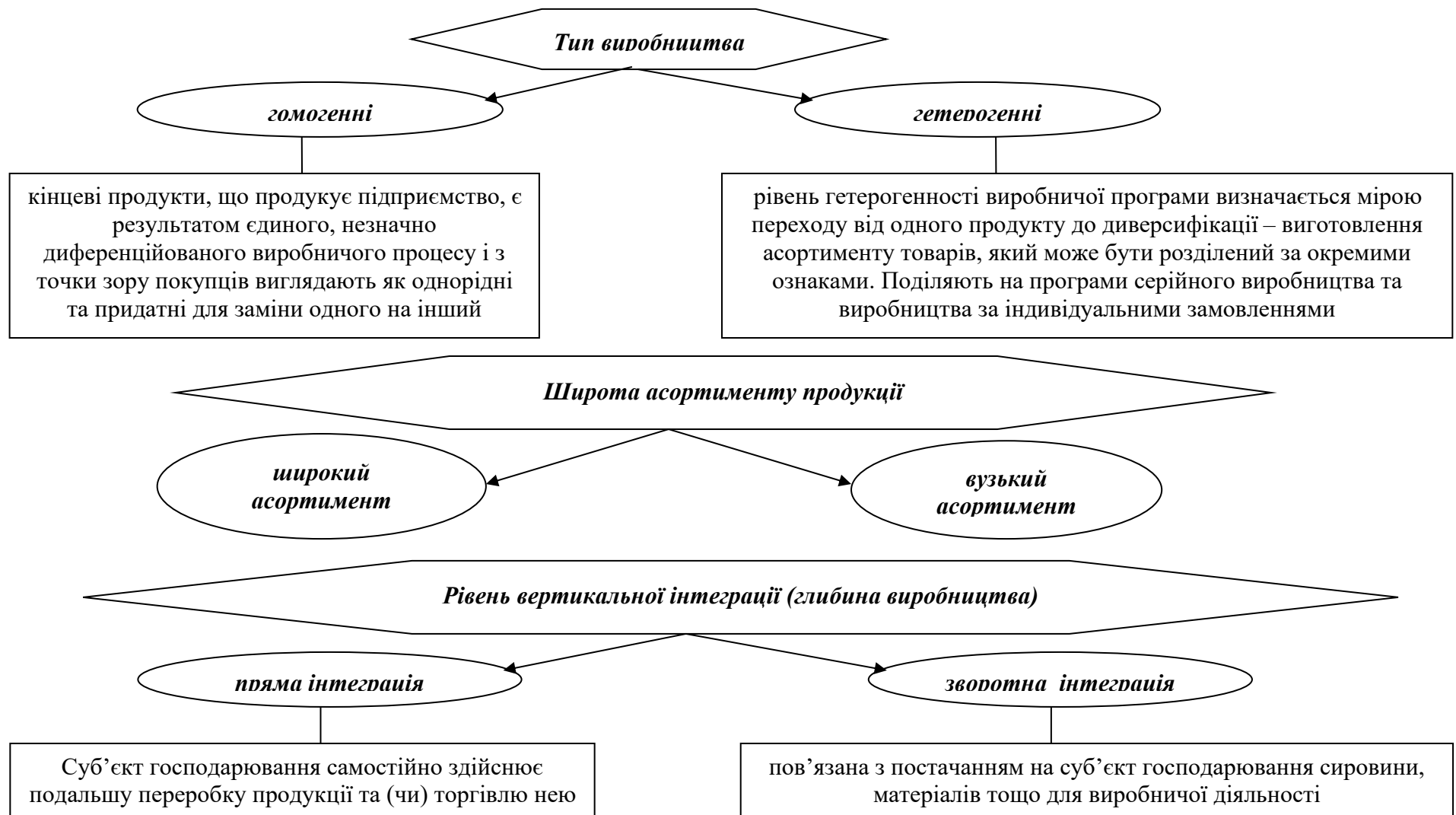


Рис. 1.3.7. Ознаки поділу промислових суб'єктів господарювання на види

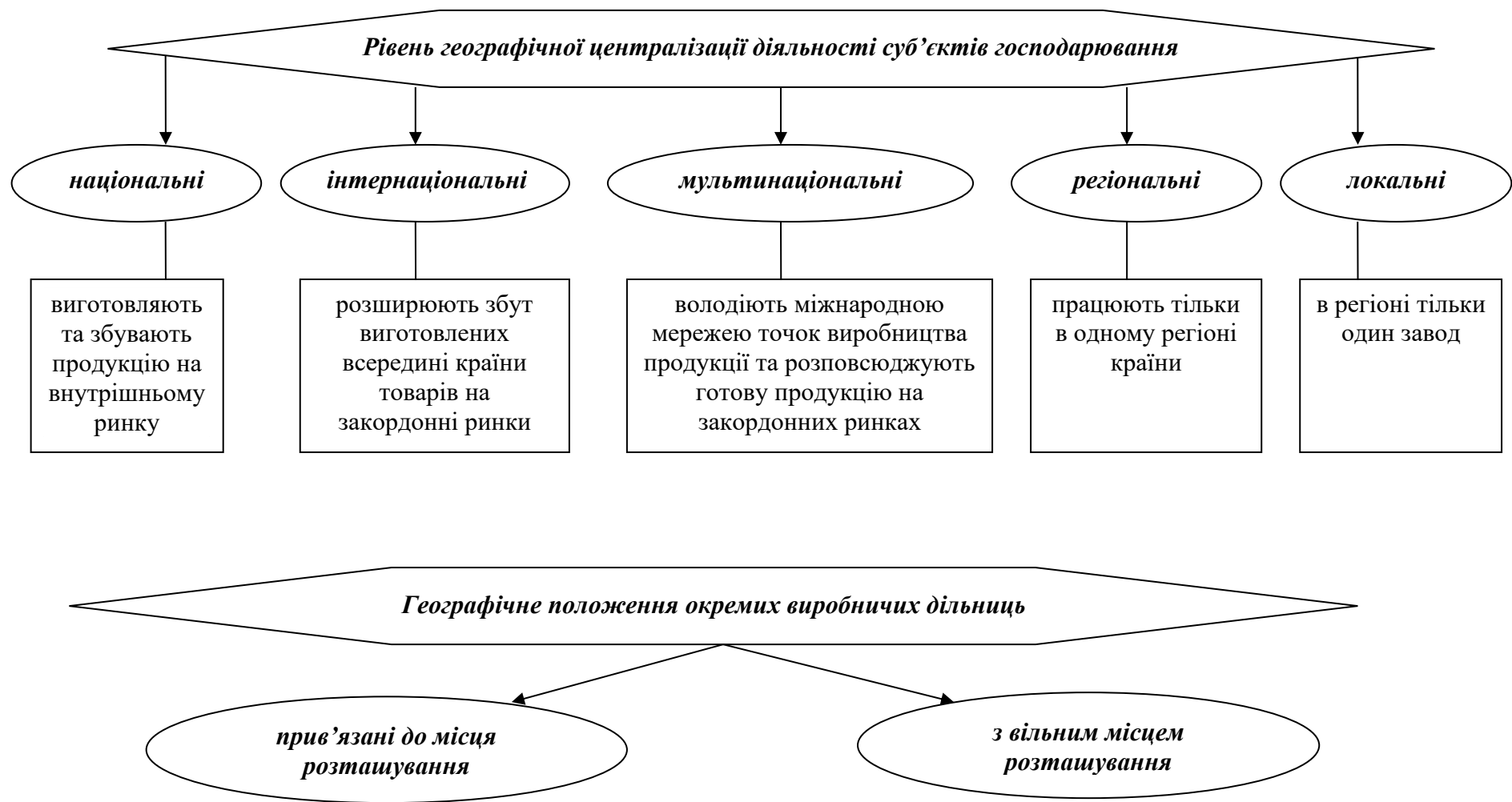


Рис. 1.3.8. Види суб'єктів господарювання за просторово-структурними ознаками

1.4. Характеристика організаційно-правових форм суб'єктів господарювання.



Рис. 1.4.1. Класифікація суб'єктів господарювання за правовим статусом та формою господарювання

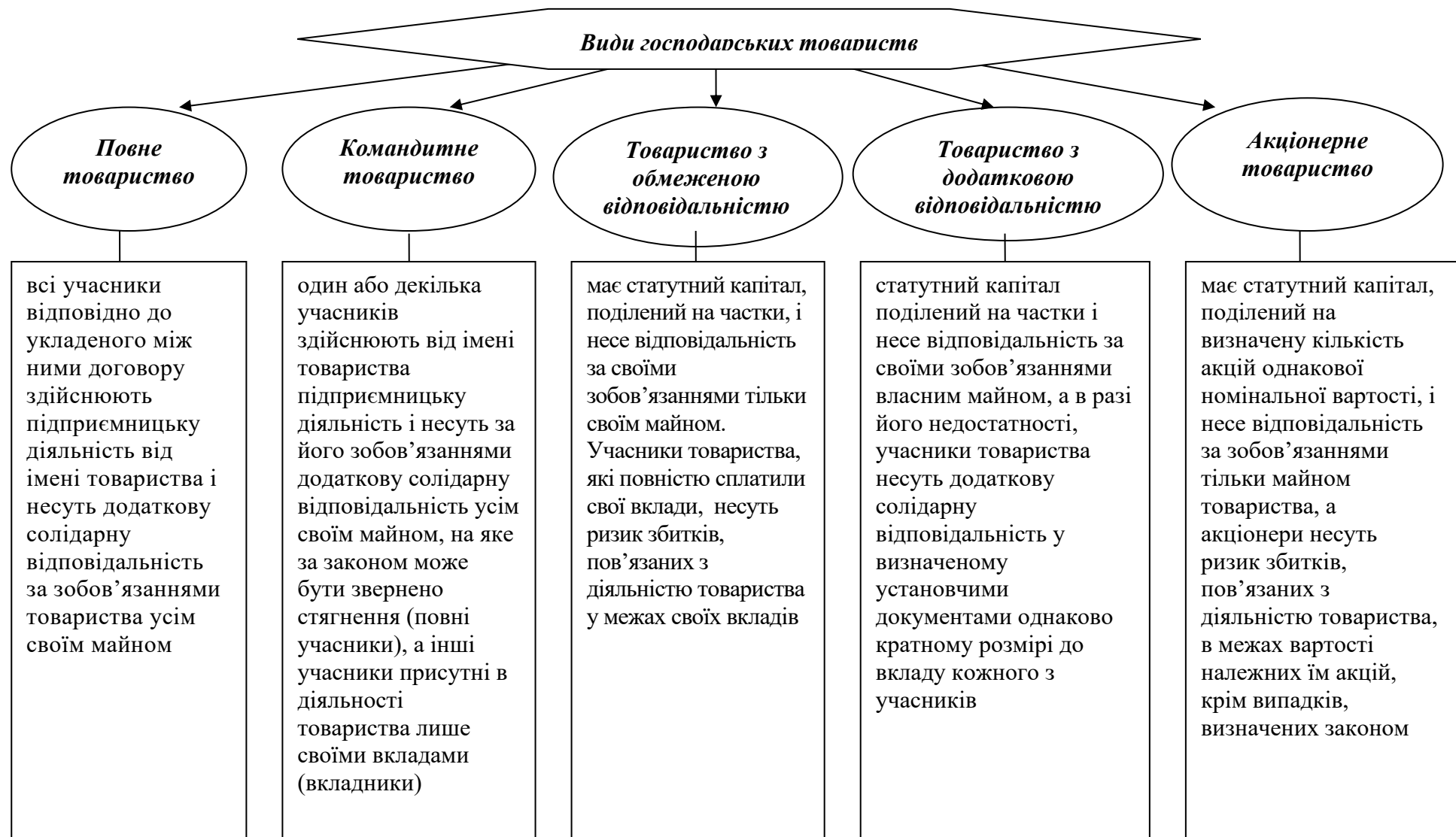


Рис. 1.4.2. Види господарських товариств

1.5. Об'єднання юридичних осіб.

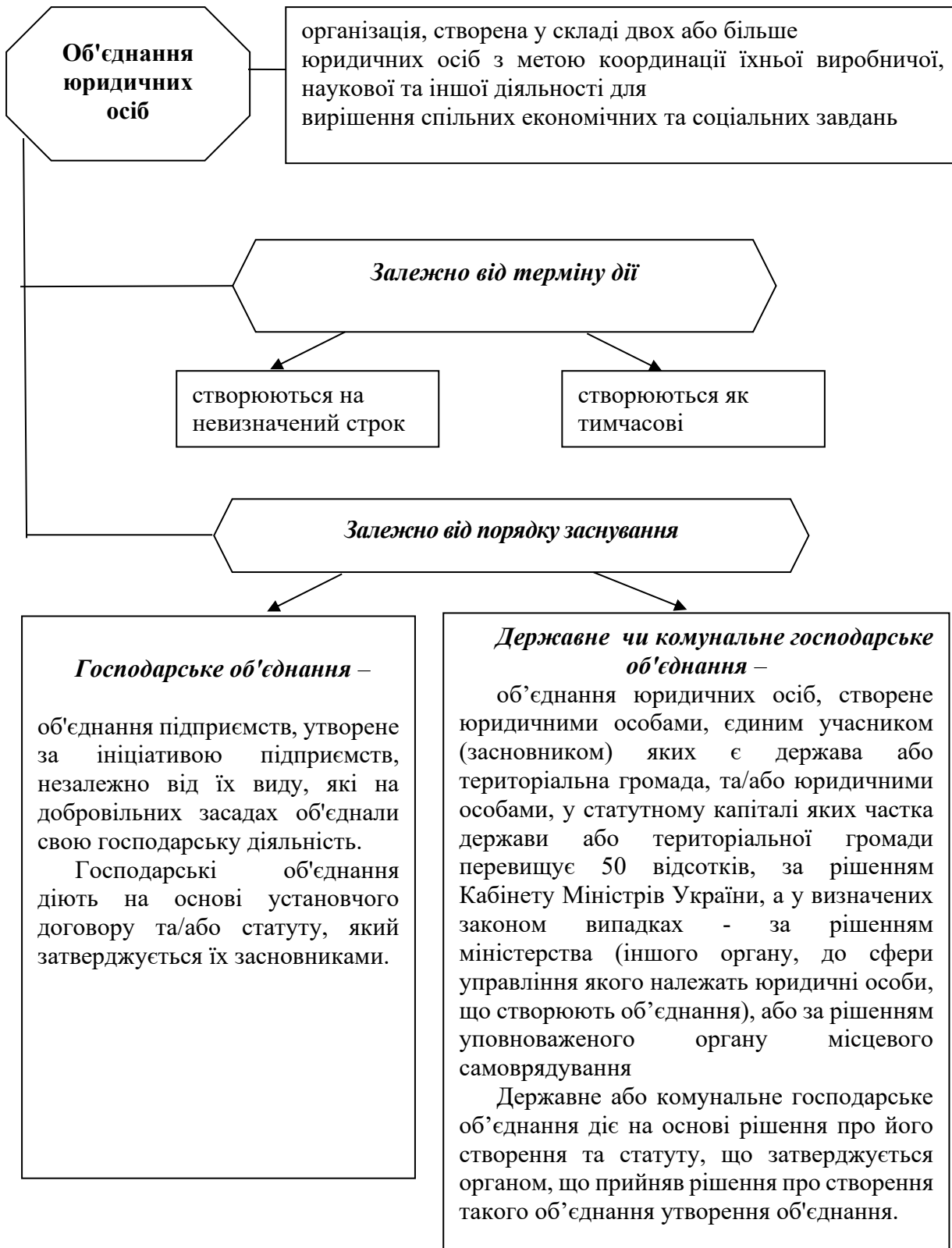


Рис. 1.5.1. Сутність та класифікація об'єднань юридичних осіб

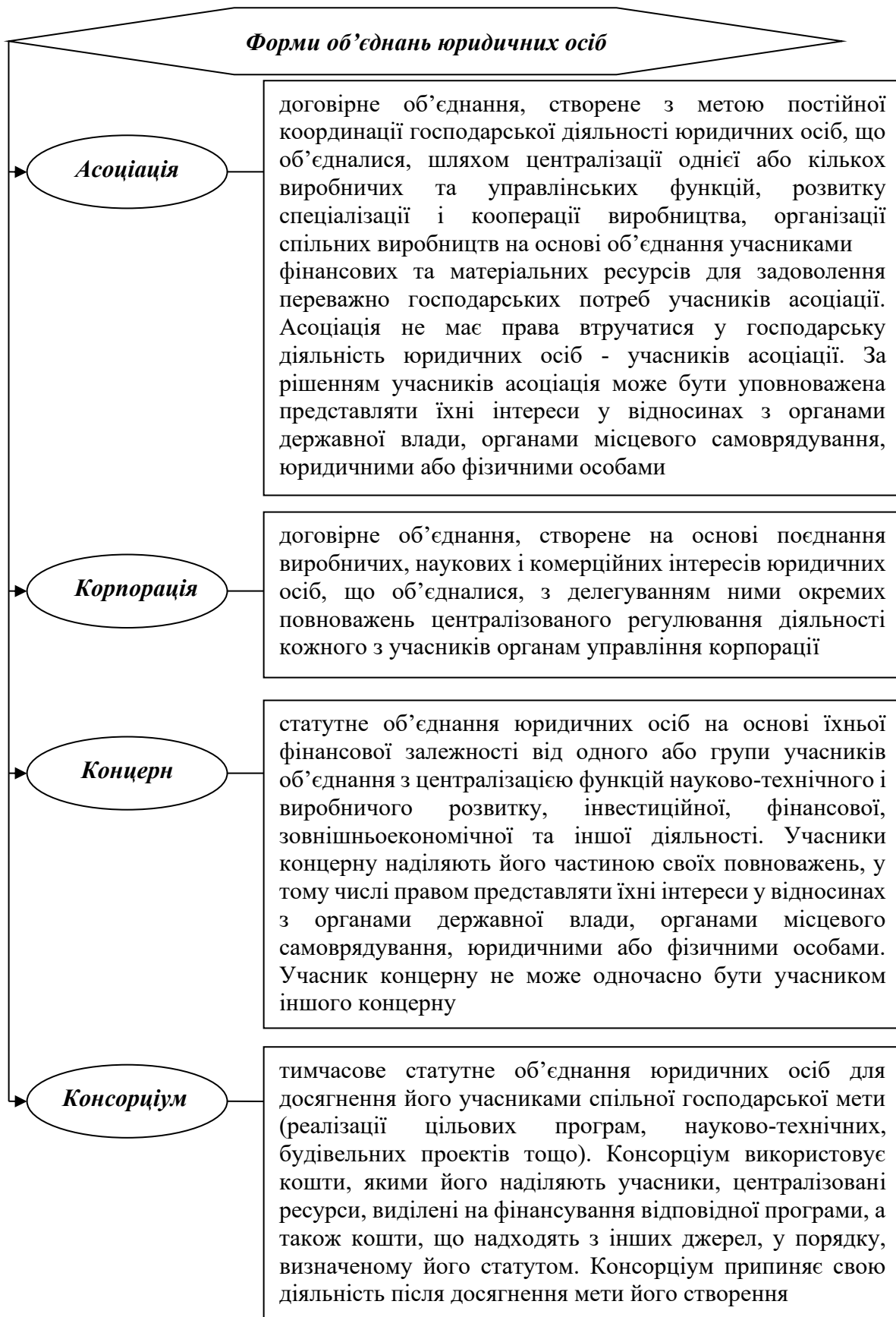


Рис. 1.5.2. Форми об'єднань юридичних осіб

ЛІТЕРАТУРА: [1, с. 63-106], [2, с.8-24], [3, с.9-26], [4, с.11-18], [13], [20], [21], [22], [27], [28]

Тема 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА. БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

1. Маркетингові дослідження як основа успішної комерційної діяльності.
2. Мікро та мікросередовище суб'єкта господарювання.
3. Сутність та види бізнес-моделей.
4. Розробка бізнес-моделі.

1. Маркетингові дослідження як основа успішної комерційної діяльності

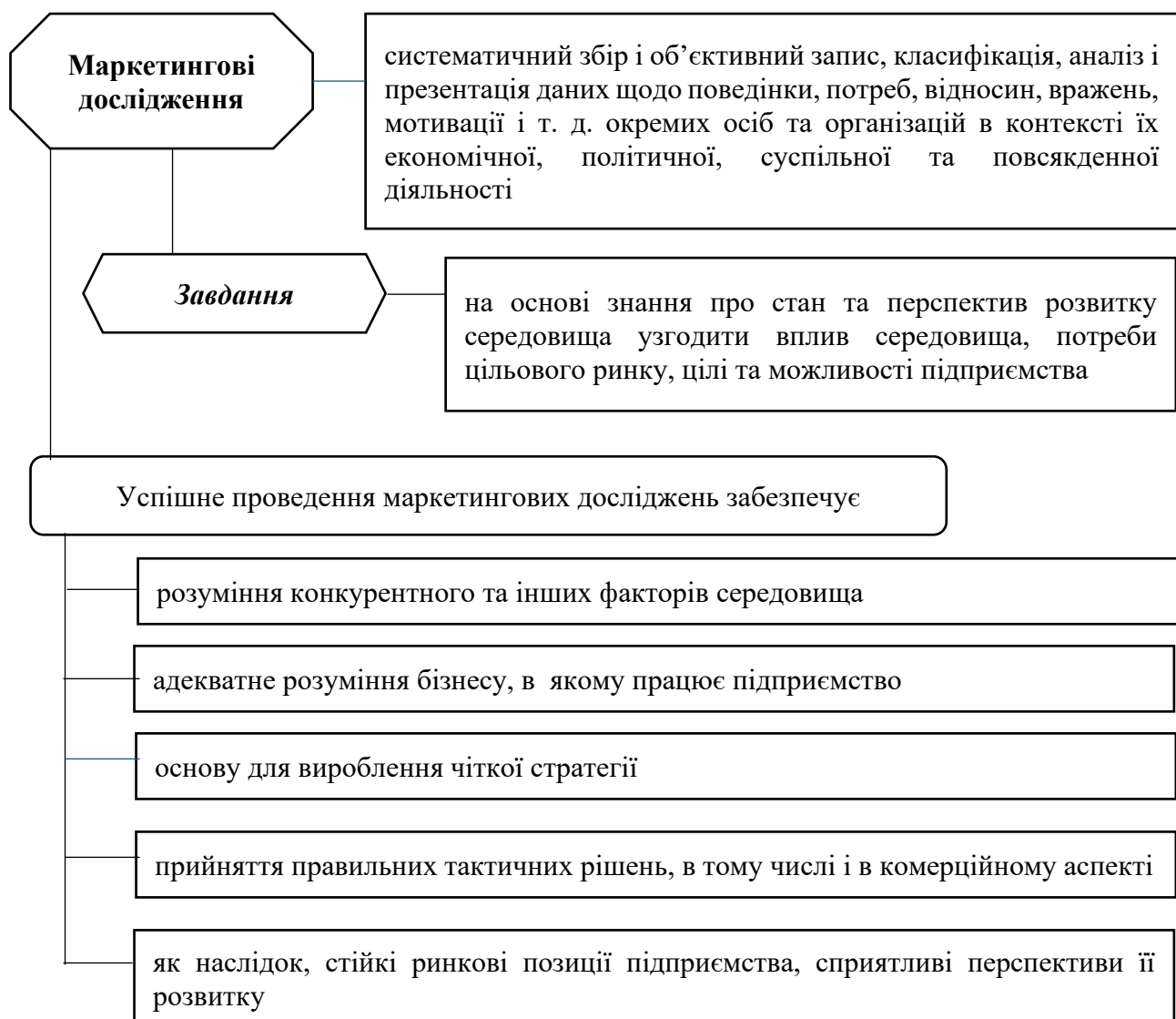


Рис 2.1.1. Сутність і значимість маркетингових досліджень

2. Мікро- та макросередовище суб'єкта господарювання

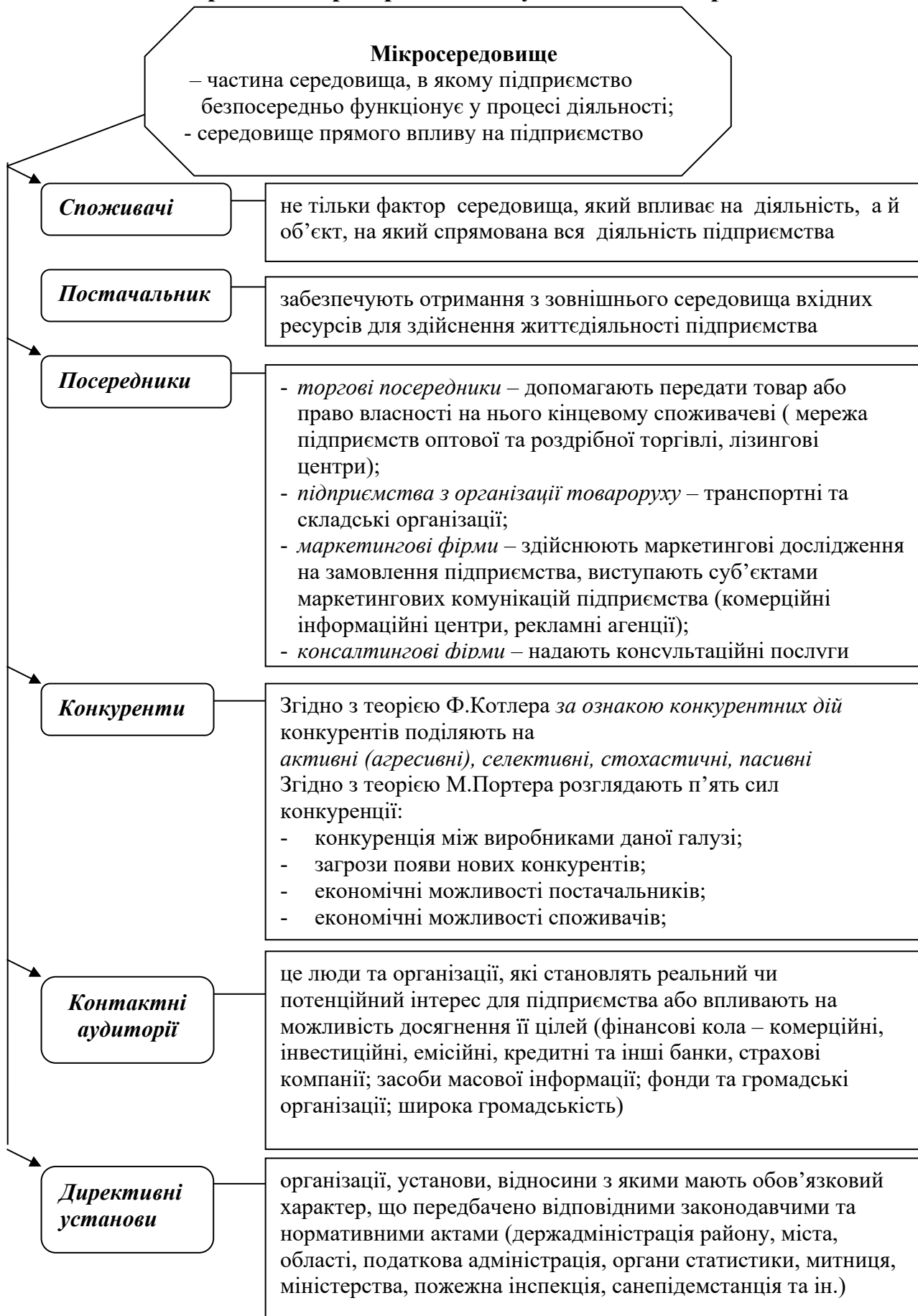


Рис 2.2.1. Характеристика мікросередовища підприємства



Рис 2.2.2 Характеристика макросередовища підприємства

3. Сутність та види бізнес-моделей

Бізнес-модель - це стратегія, за допомогою якої суб'єкт господарювання функціонує. Вона визначає, як суб'єкт господарювання генерує прибуток, які послуги чи продукти пропонує, за що платять клієнти та як суб'єкт господарювання підтримує свою конкурентоспроможність на ринку.

Види бізнес-моделей:

1. Відповідно до споживачів продукту

- **B2C** — найпоширеніший тип, де товари чи послуги організація надає фізичним особам, тобто кінцевому споживачу. В уявленні більшості «бізнес» — це саме Business to Customer. За такою моделлю працюють магазини, салони краси, клінінгові компанії, приватні стоматології тощо.
- **B2B** — тут обидві сторони (продавець та замовник) є суб'єктами господарювання, тобто юридичними особами (компаніями) або ФОП (фізична особа-підприємець). Як приклад можна навести логістичні фірми, які доставляють товари від виробника до реалізатора, контент-агенції, які створюють наповнення сайту та соціальних мереж бренду тощо.
- **B2G** — компанія надає свою продукцію чи послуги державним органам. Наприклад, IT-організація створює зручний чат-бот підтримки для місцевого ЦНАПу або швейний цех відшиває спецодяг на замовлення відомчих служб тощо.

2. За способом реалізації продукту

- *виробник* — створює продукти з сировини;
- *дистриб'ютор* — закуповує продукцію в компанії-виробника та реалізує її;
- *роздрібний продавець* — купує товари у виробника або гуртового постачальника та перепродає;
- *e-commerce (електронна комерція)* — продає товари в інтернеті;
- *дропшипінг* — один з напрямів електронної комерції, де компанія виступає як посередник між виробником та кінцевим споживачем, не закуповуючи при цьому товари;
- *Bricks-and-clicks* — поєднання онлайн та офлайн продажів, тобто бізнес має як інтернет-магазин, так і фізичну торгову точку;
- *франшиза* — підприємець отримує дозвіл працювати під брендом відомої компанії, за що віддає їй частину доходу з продажів (роялті);
- *підписка* — бізнес-модель підприємства, де компанія надає послуги на основі довготривалого договору, за яким клієнт регулярно вносить кошти;
- *агрегатор* — збирає під власним брендом кілька виконавців з однієї галузі та надає користувачам комфортний доступ до них.

3. Розробка бізнес-моделі

Business Model Canvas - це система, за допомогою якої можна візуалізувати стратегію компанії та основні її елементи.

Канва бізнес-моделі — це таблиця, де зазначені такі дані:

1. *Основні партнери.*

На цьому етапі вам потрібно відповісти не лише на питання, кого ви вбачаєте основними партнерами свого бізнесу, але і як ви будете взаємодію з ними. Важливо також запитати себе, які мотиви стоять за цим партнерством. Організований бізнес потребує такого підходу. Всі сторони ділової взаємодії повинні мати чітке розуміння того, у чому їхній інтерес одна до одної.

2. *Основні дії.*

Тут необхідно детально зазначити ті процеси, які вам необхідно виконувати щодня, задля просування свого проєкту, розширення аудиторії та збільшення прибутку.

3. *Основні ресурси.*

У цьому пункті необхідно ретельно прописати те, що потрібно для функціонування вашого бізнесу, відповідно до обраної бізнес-моделі. Наприклад, для роботи служби доставки необхідні транспортні засоби, штат кур'єрів та операторів, сайт, де можна дізнатись інформацію про компанію та замовити послуги (в ідеалі ще й мобільний застосунок), бюджет на паливе для техніки, інфраструктура для опрацювання даних, витрати на рекламу, створення креативів та просування інтернет-ресурсів бренду.

4. *Ціннісна пропозиція.*

Часто підприємці-початківці саме на цьому етапі постають перед труднощами. Проаналізуйте, у чому унікальність вашої пропозиції та що ви можете дати людям. Важливо знайти баланс між тим, що необхідно ринку та тим, що вас надихає.

5. *Взаємодія з клієнтами.*

Продумайте та зафіксуйте вашу стратегію залучення та утримання аудиторії. Цим ви будете зацікавлювати потенційних покупців, а потім утримувати їхню увагу.

6. *Канали комунікації.*

На основі знання своєї цільової аудиторії можна визначити як ефективно з нею спілкуватись та реалізовувати свої товари/послуги. Наприклад, молодіжну продукцію краще продавати в соцмережах, у той час, коли товари для більш зрілої аудиторії можна просувати за допомогою контекстної реклами.

7. *Сегментація клієнтів.*

Розподіливши аудиторії на категорії (вік, стать, інтереси, стиль життя тощо) можна легше систематизувати та персоналізувати свій асортимент.

8. *Витрати.*

Точні дані про видатки необхідні, щоб розуміти скільки коштів потрібно для повноцінного функціонування вашого бізнесу.

9. *Канали прибутків.*

Сюди слід вписати орієнтовні обсяги доходів та джерела, з яких вони надходитимуть. Варто вказати як найкращий, так і найгірший прогноз.

Покрокова інструкція з розробки моделі бізнесу:

1. Проаналізувати аудиторію.

Визначте цільових клієнтів, тобто ті категорії людей, яким ви збираєтесь надавати свої послуги чи продавати товари. Також велике значення мають умови ринку, де буде функціонувати бізнес. Наприклад, невелике місто, вся країна чи конкретний мікрорайон. Проаналізуйте мешканців цих територій, їхні болі та вподобання.

2. Сформулювати пропозицію.

Коли потреби аудиторії визначені, слід визначитись з тим, що ви її можете запропонувати. На цьому етапі підприємець зіставляє власні можливості та ринкові прогалини.

3. Визначити метод отримання прибутку.

В одній галузі можна вибрати з кількох бізнес-моделей. Для наочності розглянемо приклад. Припустимо, що в невеликому місті бракує розваг чи варіантів дозвілля для дітей. Проблема та цільова аудиторія сформовані, тепер треба вирішити, що ви можете запропонувати для її розв'язання: відкрити ігрову кімнату чи творчу школу, продавати іграшки, встановити атракціони, працювати аніматором тощо.

4. Оцінити ризики та виклики.

Продумайте з чим ви можете зіткнутись у процесі організації, відкриття та функціонування бізнесу. Важливо пропрацювати якомога більше сценаріїв та способів розв'язання проблем: від розповсюджених особливостей вибраної моделі та якісної організації роботи до дій конкурентів та економічних криз.

5. Знайти партнерів.

У більшості випадків функціонування бізнесу без співпраці з іншими компаніями або окремими підприємцями неможливе. Наприклад, для магазину або закладу харчування необхідно знайти постачальника, для електронної комерції — хостинг тощо. Слід завчасно підготувати перелік партнерів та підрядників, які необхідні для функціонування вашої компанії.

6. Протестувати модель.

Перш ніж повноцінно відкриватись, запустіть пілот вашого підприємства. Приваблюйте клієнтів знижками за зворотний зв'язок, проводьте опитування. Скоригуйте модель та стратегію відповідно до реальних ринкових умов та живих відгуків споживачів.

Тема 3. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ВИРОБНИЦТВА

1. Характеристика техніко-технологічної бази виробництва.
2. Виробнича потужність.
3. Сутність, класифікація і структура основних засобів
4. Методи оцінки основних засобів
5. Відтворення основних засобів. Знос і амортизація основних засобів.
6. Система показників та шляхи підвищення ефективності використання основних засобів.

1. Характеристика техніко-технологічної бази виробництва.



Рис. 3.1.1. Сутність та складові техніко-технологічної бази виробництва

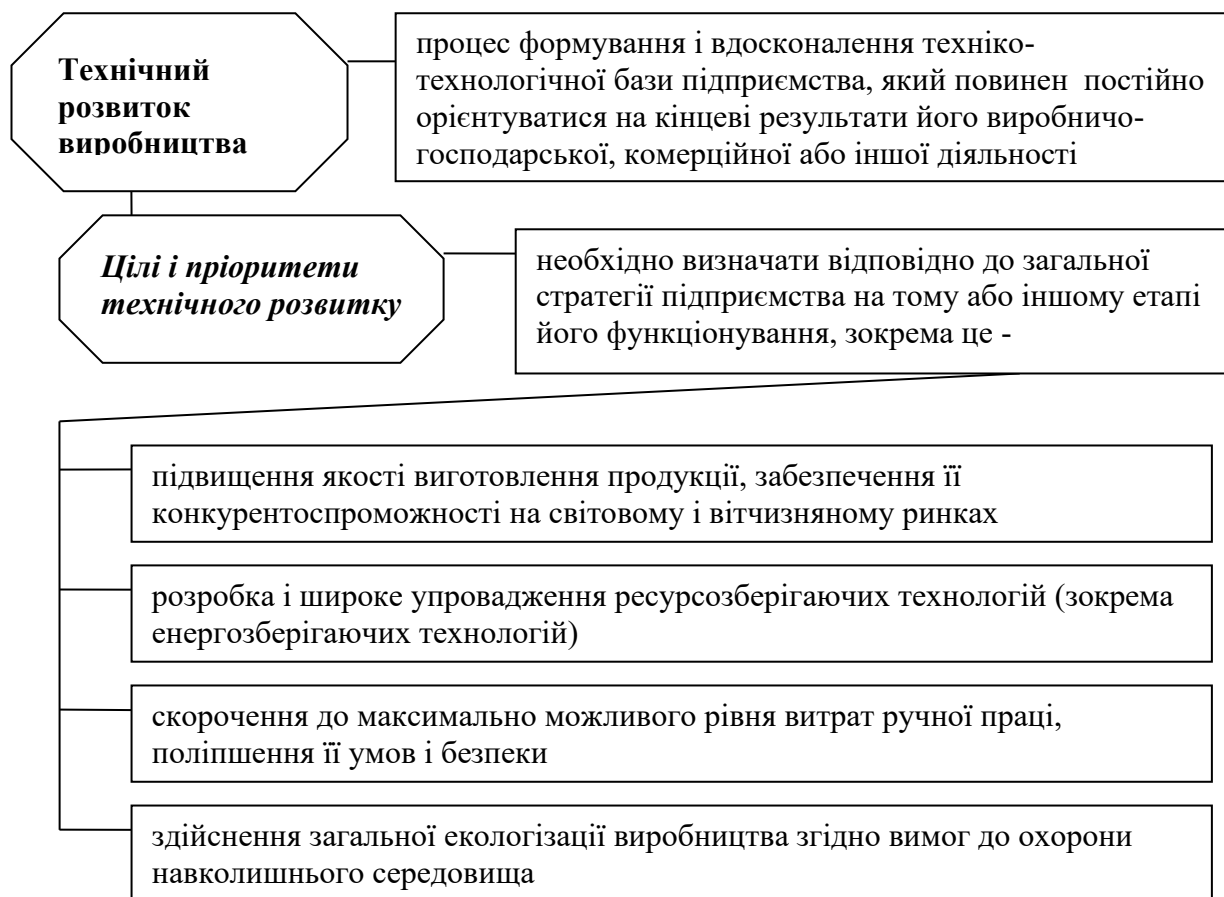


Рис. 3.1.2. Сутність, цілі та пріоритети технічного розвитку

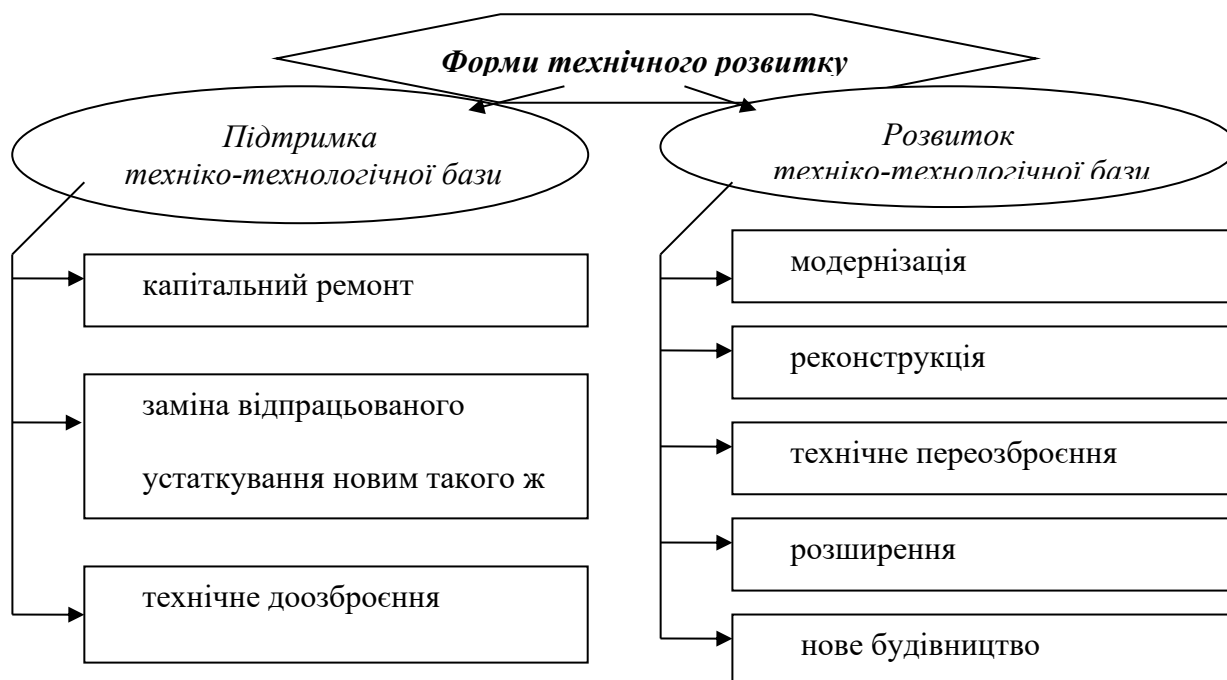


Рис. 3.1.3. Форми технічного розвитку



Рис. 3.1.4. Основні показники техніко-технологічного рівня підприємства

2. Виробнича потужність підприємства

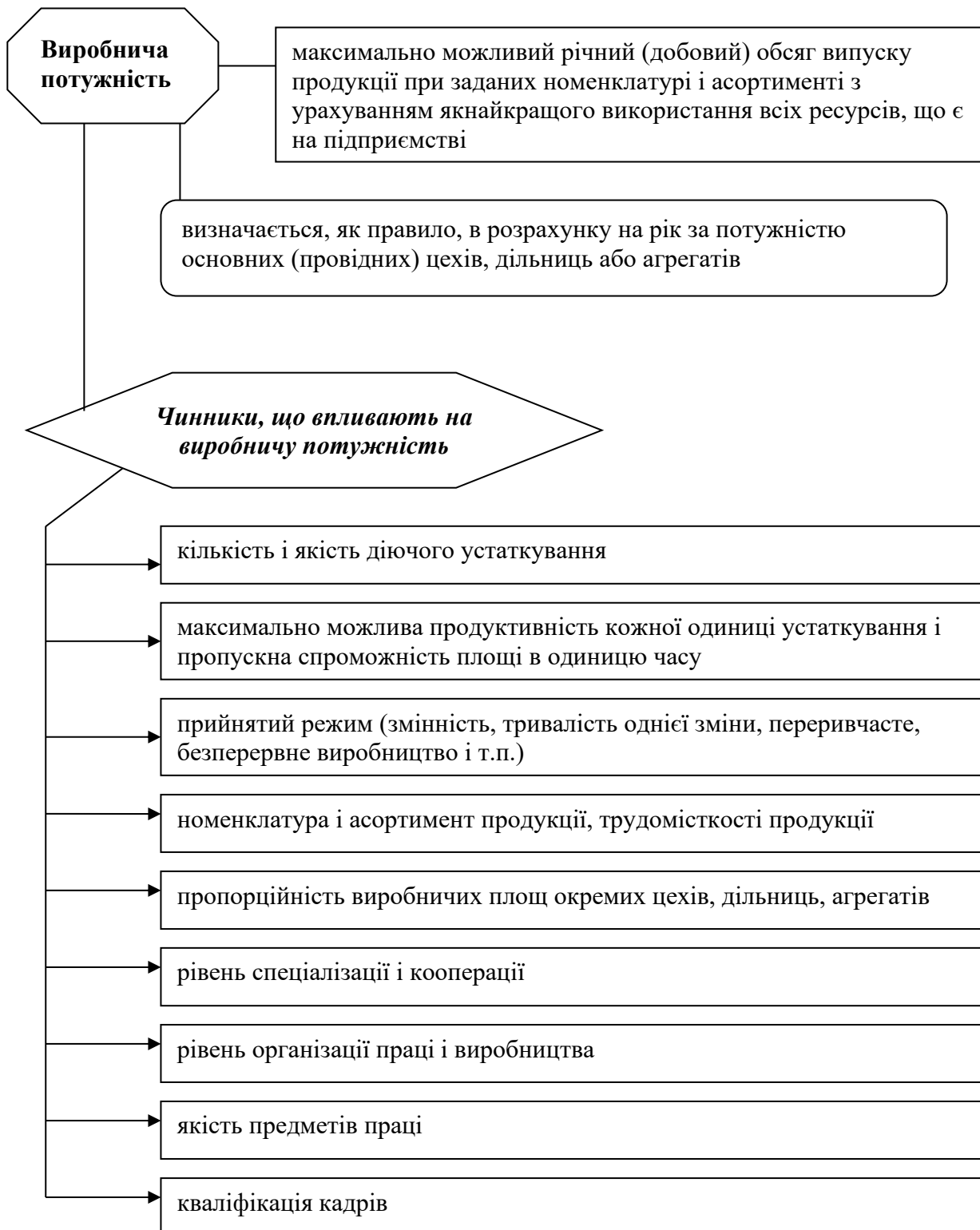


Рис. 3.2.1. Сутність та чинники, що впливають на виробничу потужність підприємства

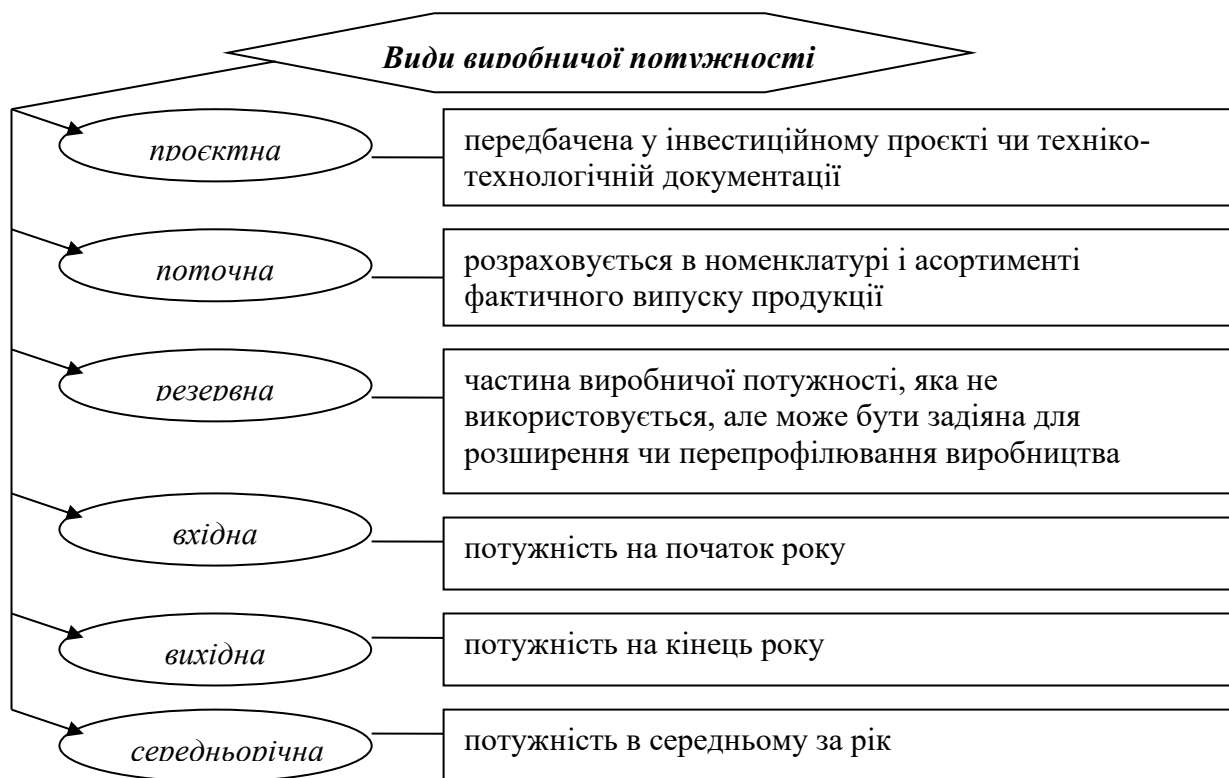


Рис. 16.3.2. Види виробничої потужності підприємства

3. Розрахунок виробничої потужності підприємства та визначення рівня її використання

Розрахунок виробничої потужності підприємств різних галузей має свої особливості, які повинні враховуватися у кожному конкретному випадку.

У загальному вигляді виробнича потужність (ПТ) підприємства (підрозділу) може бути визначена за формулами:



Рис. 16.4.1. Розрахунок виробничої потужності

Баланс виробничої потужності

повинен розроблятися щорічно для обґрунтування виробничої програми, спеціалізації і кооперації виробництва, а також визначення необхідної величини реальних інвестицій для нарощування виробничої потужності підприємств

ВКЛЮЧАЄ

Виробнича потужність підприємства на початок планового періоду ($ПТ_{п.р.}$)

Приріст виробничої потужності підприємства за рік ($ПТ_{пр}$)

Зменшення виробничої потужності підприємства за рік ($ПТ_{виб}$)

Вихідна виробнича потужність підприємства (на кінець року) ($ПТ_{вих}$)

$$ПТ_{вих} = ПТ_{п.р.} + \sum ПТ_{пр} - \sum ПТ_{виб}$$

Середньорічна виробнича потужність підприємства ($ПТ_{ср}$)

$$ПТ_{ср} = ПТ_{п.р.} + \sum ПТ_{пр} \times \frac{n_1}{12} - \sum ПТ_{виб} \frac{n_2}{12}$$

n_1 – кількість повних місяців використання додатково введених виробничих потужностей в році

n_2 – кількість повних місяців з моменту вибуття виробничих потужностей і до кінця року

Коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства ($K_{впт}$)

$$K_{впт} = \frac{O}{ПТ_{ср}}$$

O – обсяг випуску продукції за планом чи фактично

Рис. 16.4.2. Баланс виробничої потужності

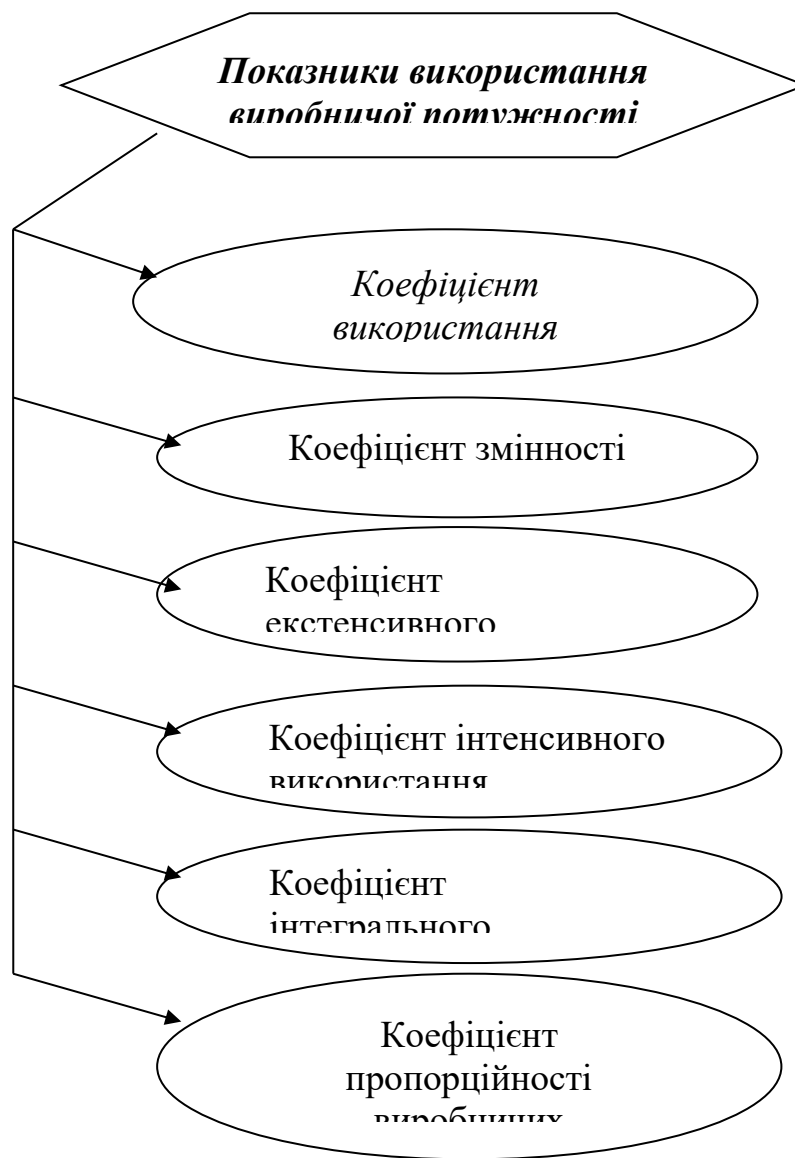


Рис. 16.4.3. Показники використання виробничої потужності

3. Сутність, класифікація і структура основних засобів

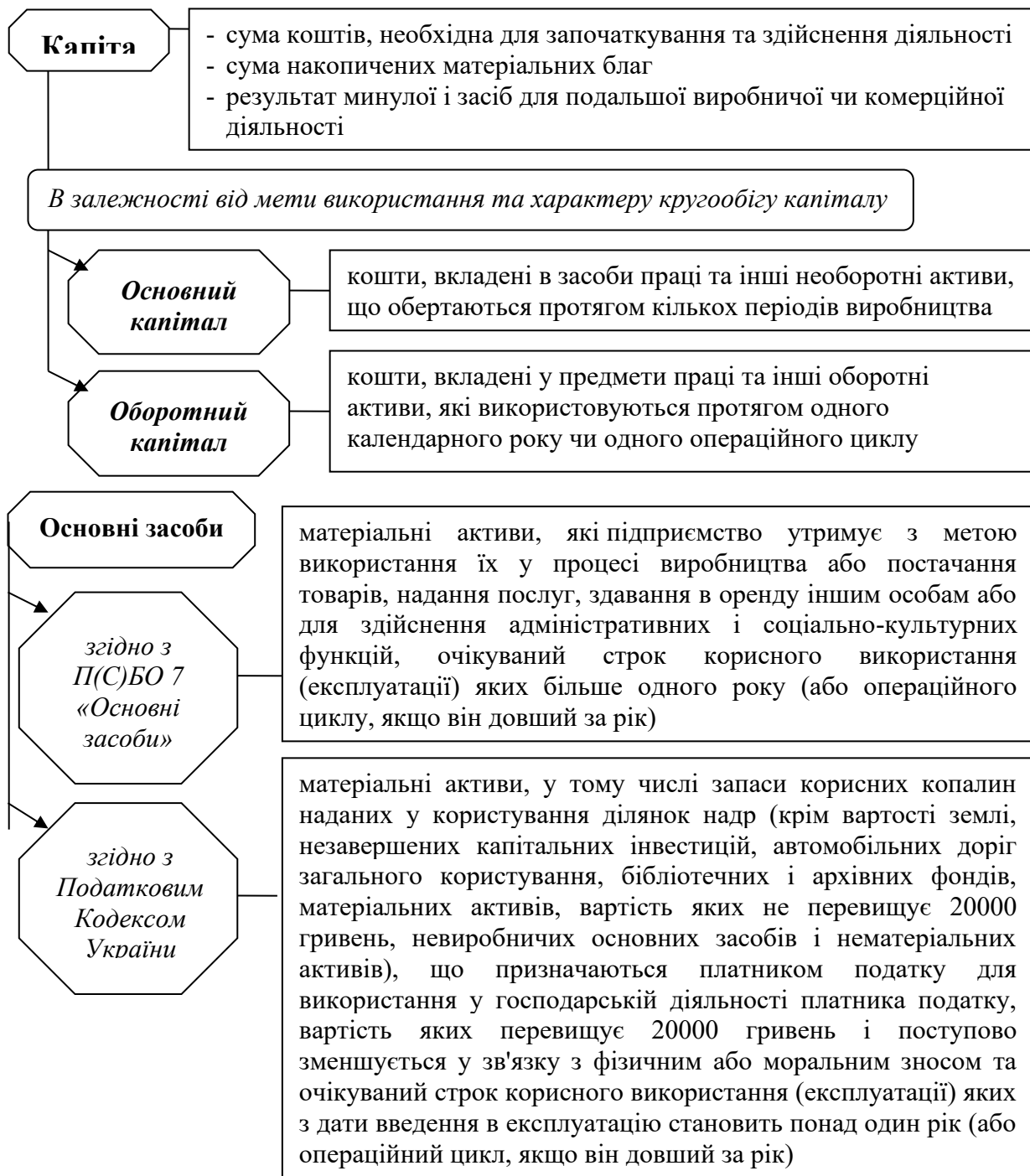


Рис.3.1.1. Сутність основного капіталу та основних засобів

2. Класифікація і структура основних засобів

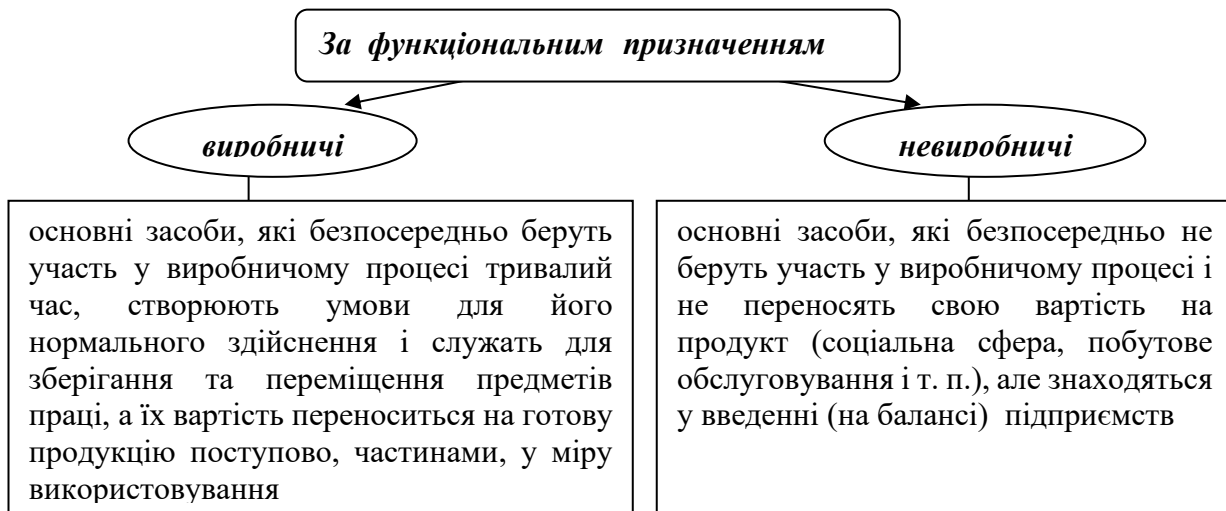


Рис.3.2.1. Класифікація основних засобів за функціональним призначенням



Рис.3.2.2. Класифікація основних виробничих засобів за речовинно-натуральним складом

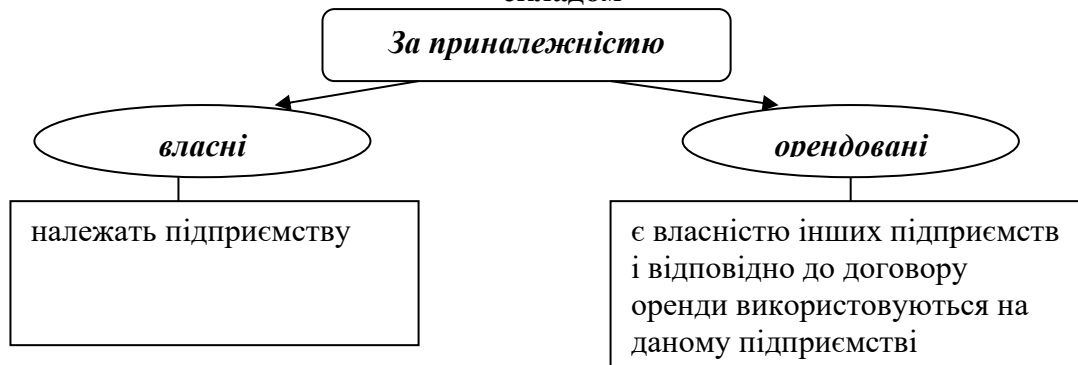


Рис.3.2.3. Класифікація основних засобів за приналежністю

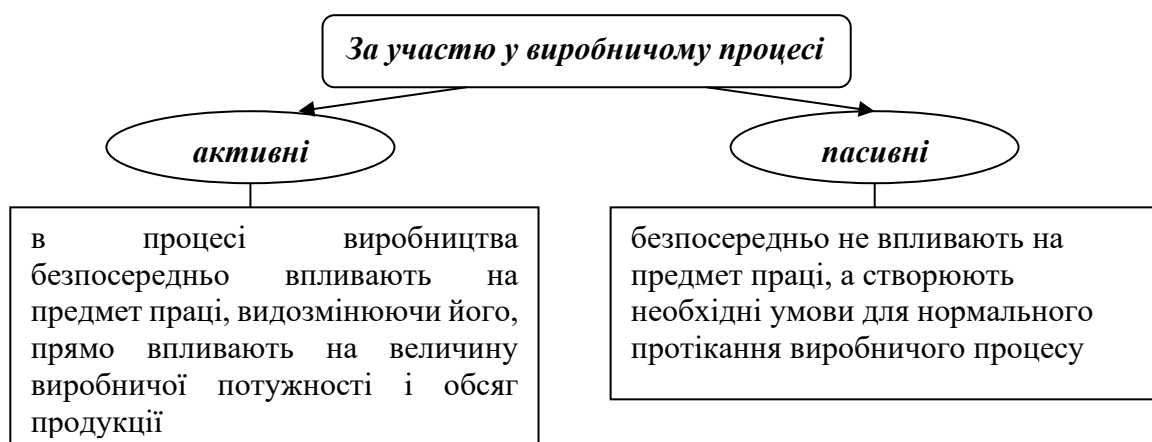


Рис.3.2.4. Класифікація основних засобів за участю у виробничому процесі

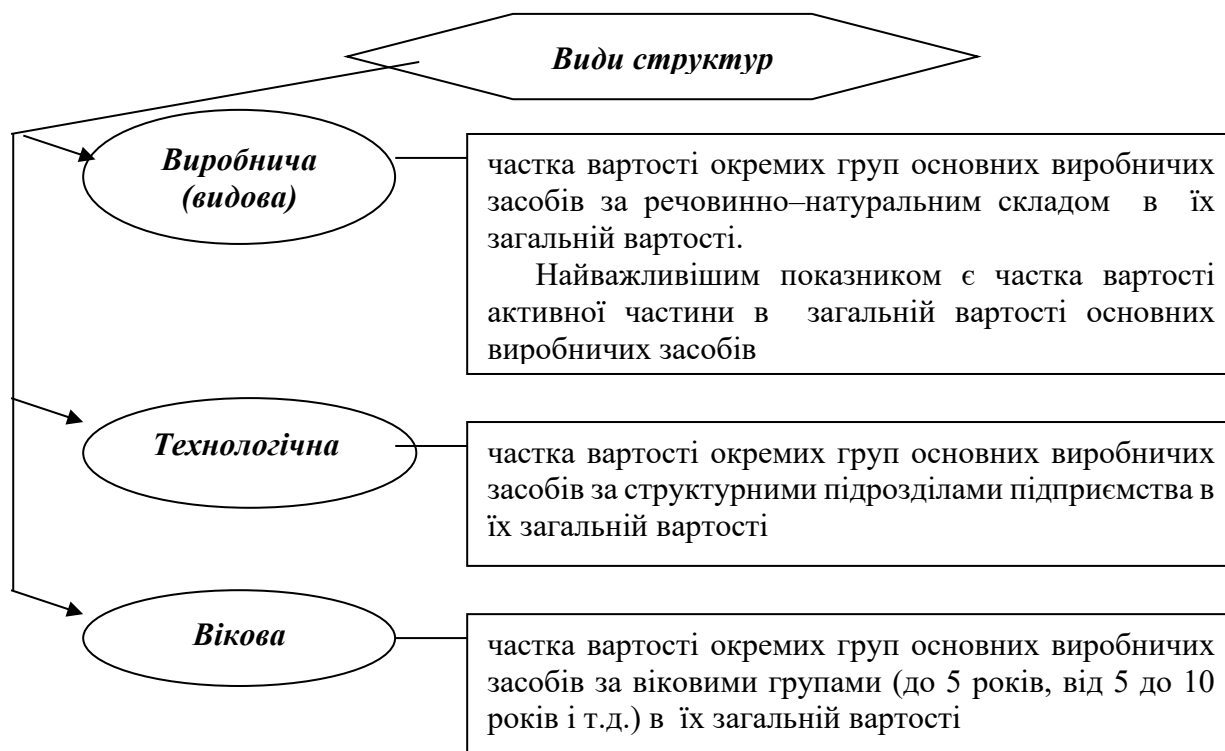


Рис.3.2.5. Структура основних виробничих засобів

3. Методи оцінки основних засобів

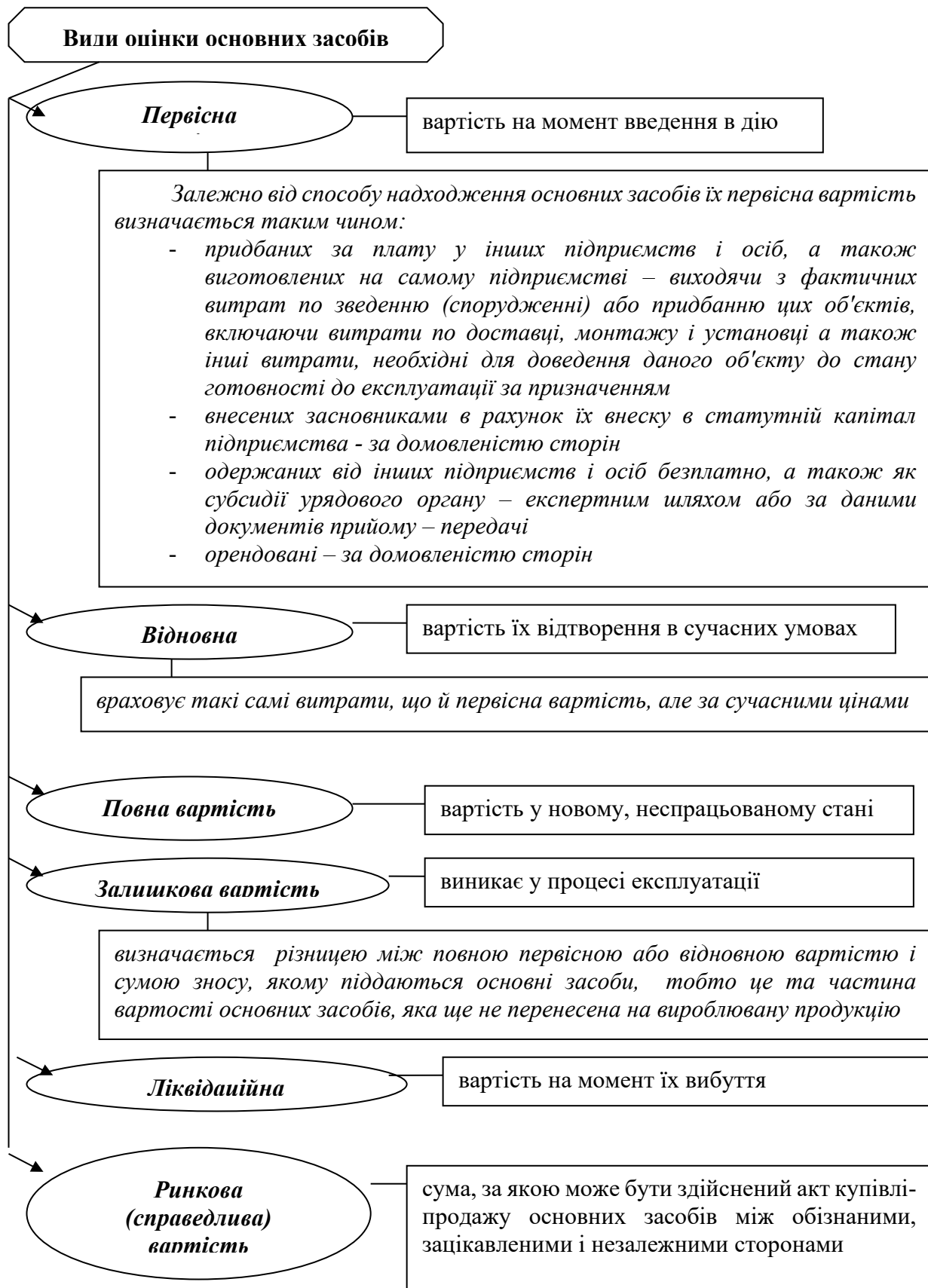


Рис.3.3.1. Методи оцінки основних засобів

Середньорічна вартість основних засобів (ОЗс.р)

$$ОЗс.р = ОЗн.р + \sum ОЗвв \times \frac{n_1}{12} - \sum ОЗвив \times \frac{n_2}{12}$$

- $ОЗн.р$ – вартість основних засобів на початок року, грн.
- $ОЗвв$ – вартість основних засобів, що вводяться протягом року, грн.
- $ОЗвив$ – вартість виведених основних засобів протягом року, грн.
- n_1 – кількість місяців до кінця року, впродовж яких функціонуватимуть введені основні засоби
- n_2 – кількість місяців до кінця року з моменту вибуття з експлуатації основних засобів

Рис.3.3.2. Середньорічна вартість основних засобів

4. Відтворення основних засобів

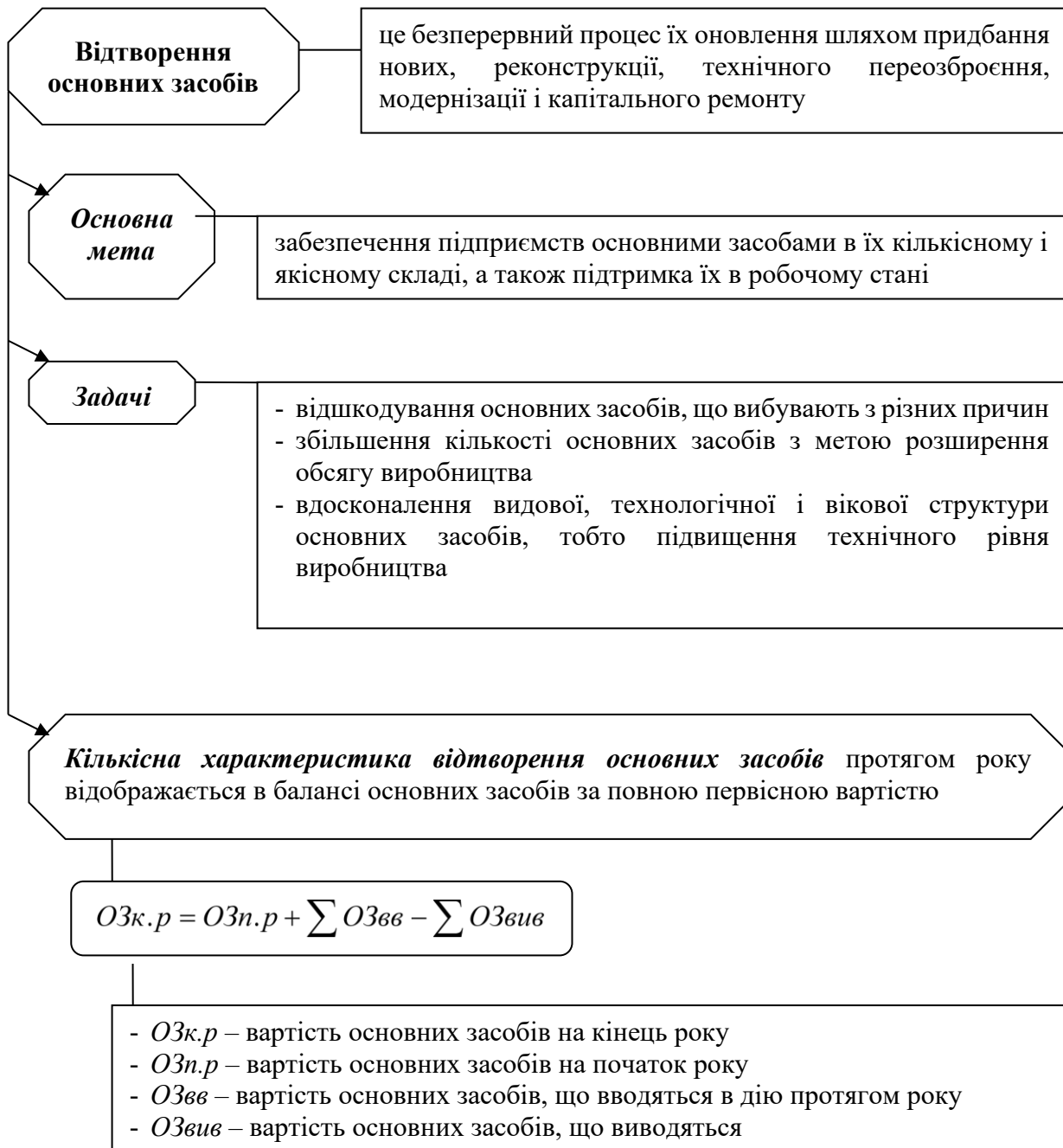


Рис.3.4.1. Характеристика відтворення основних засобів

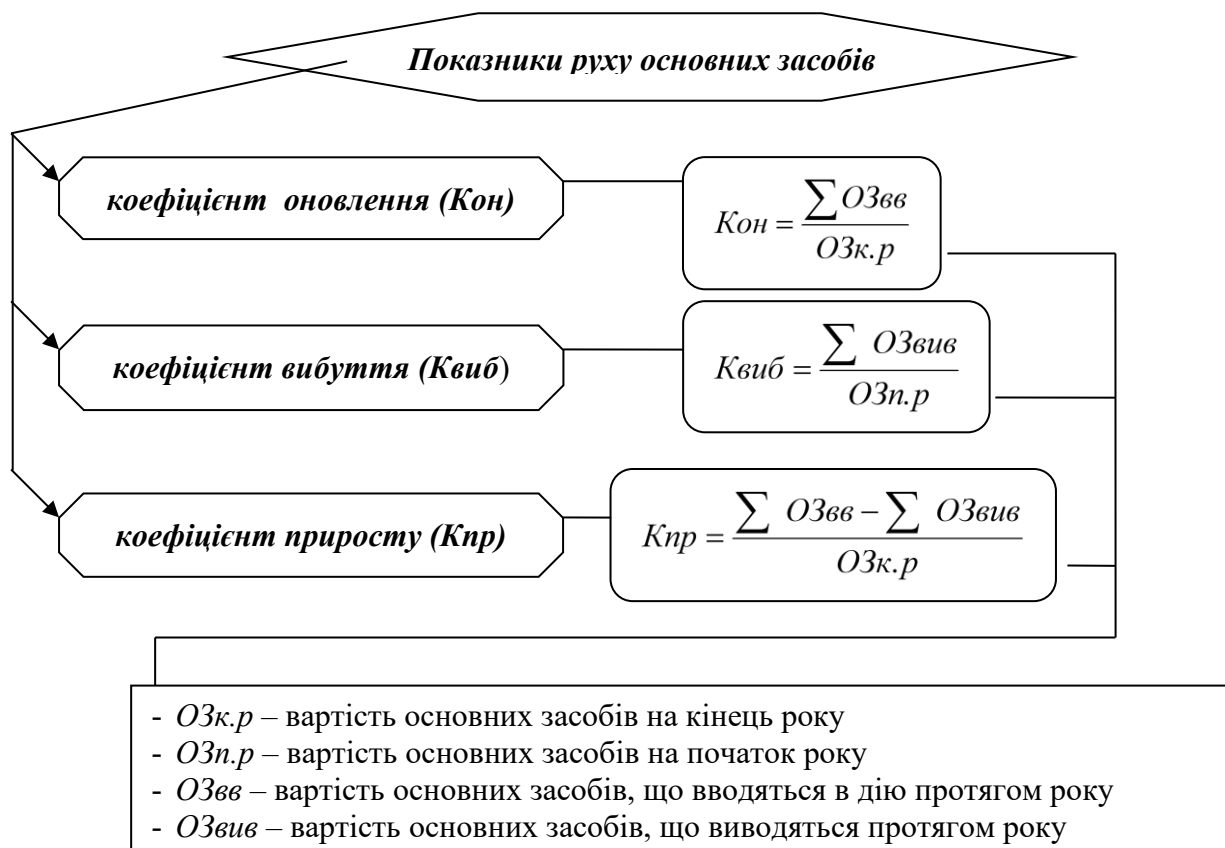


Рис.3.4.2. Показники руху основних засобів

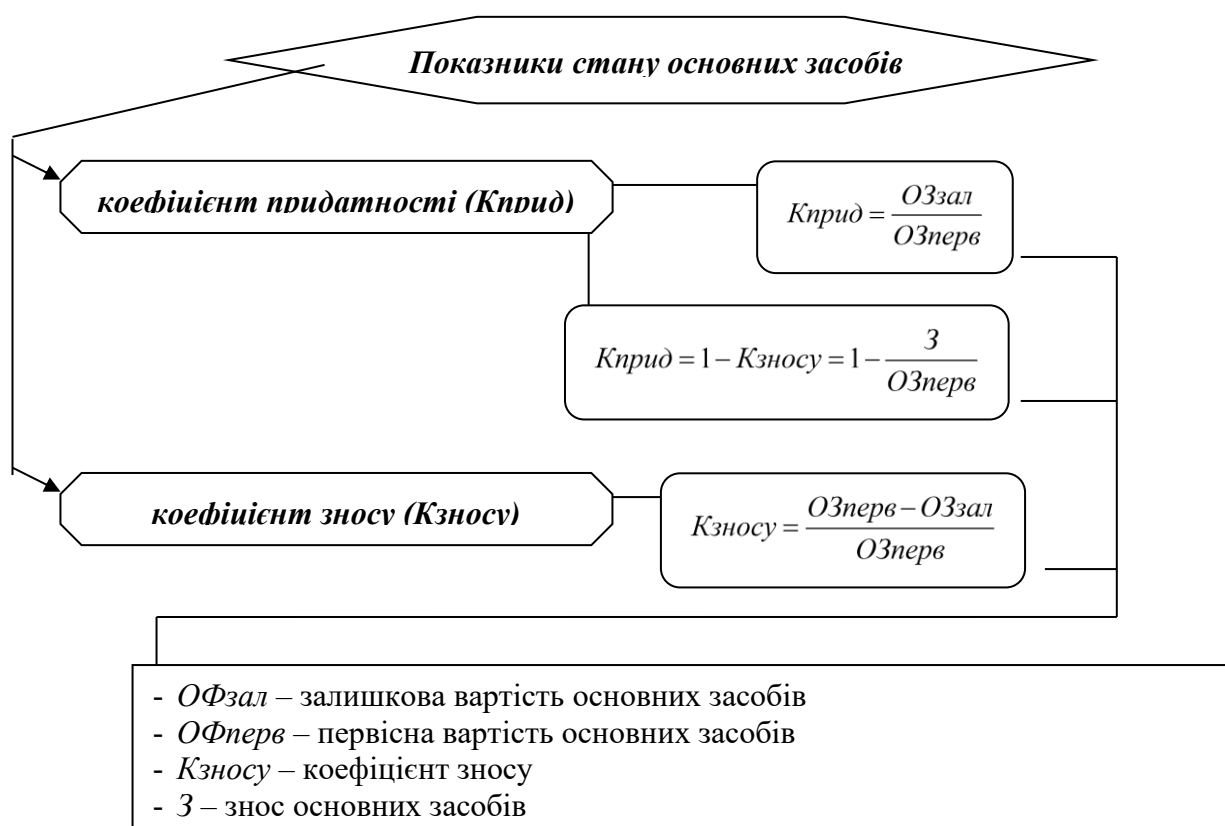


Рис.3.4.3. Показники стану основних засобів

5.Знос і амортизація основних засобів

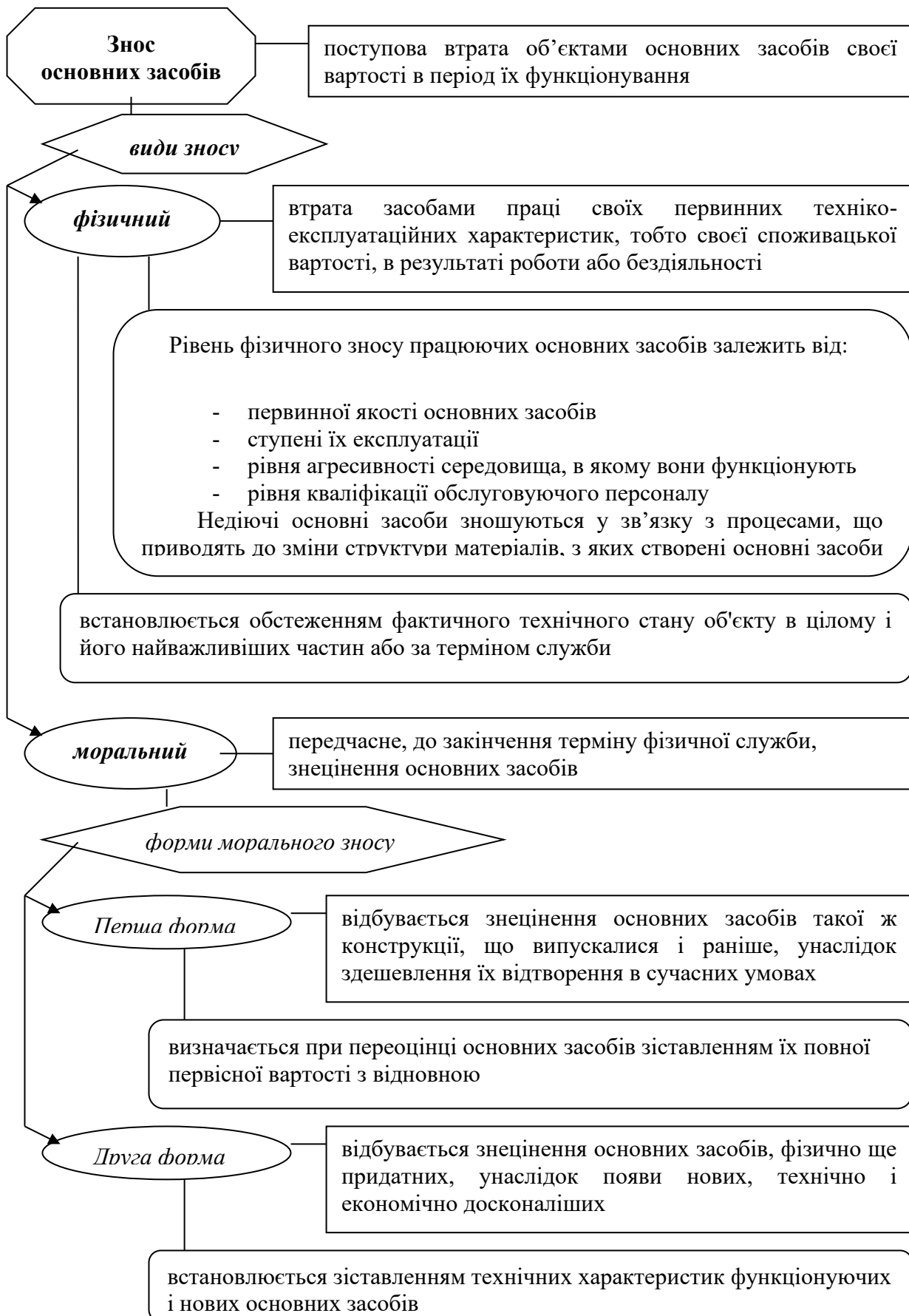


Рис.3.5.1. Сутність та види зносу основних засобів



Рис.3.5.2. Сутність та значення амортизації основних засобів

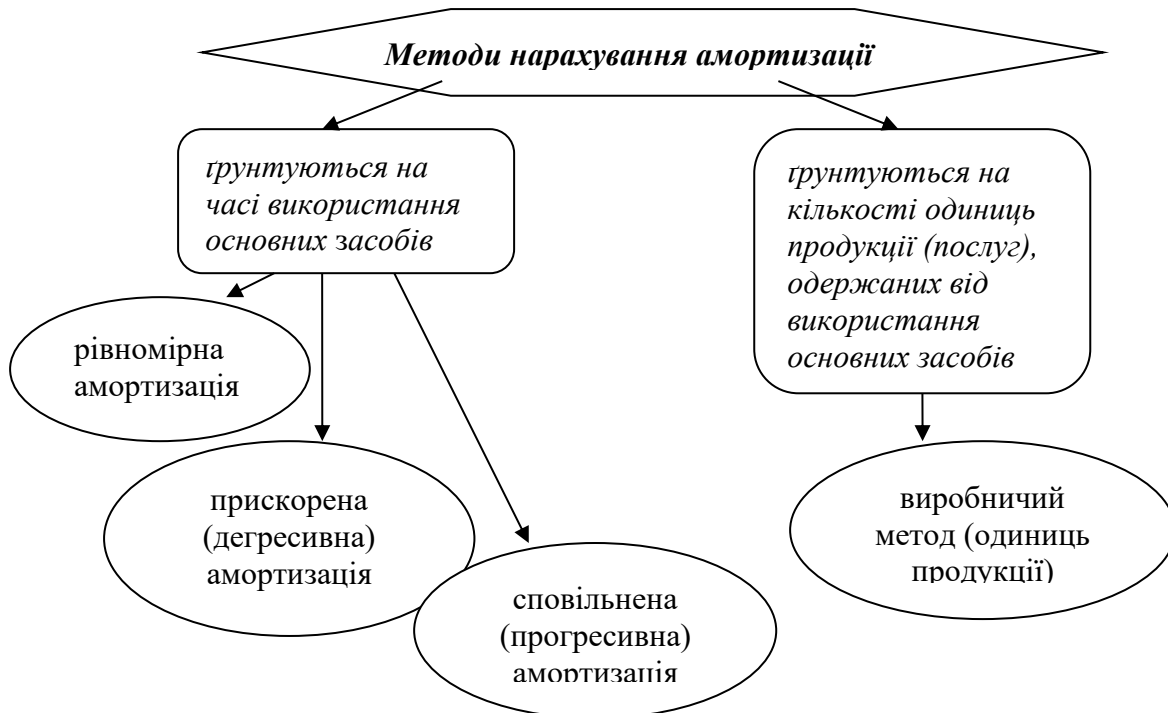


Рис.3.5.3. Класифікація методів нарахування амортизації основних засобів

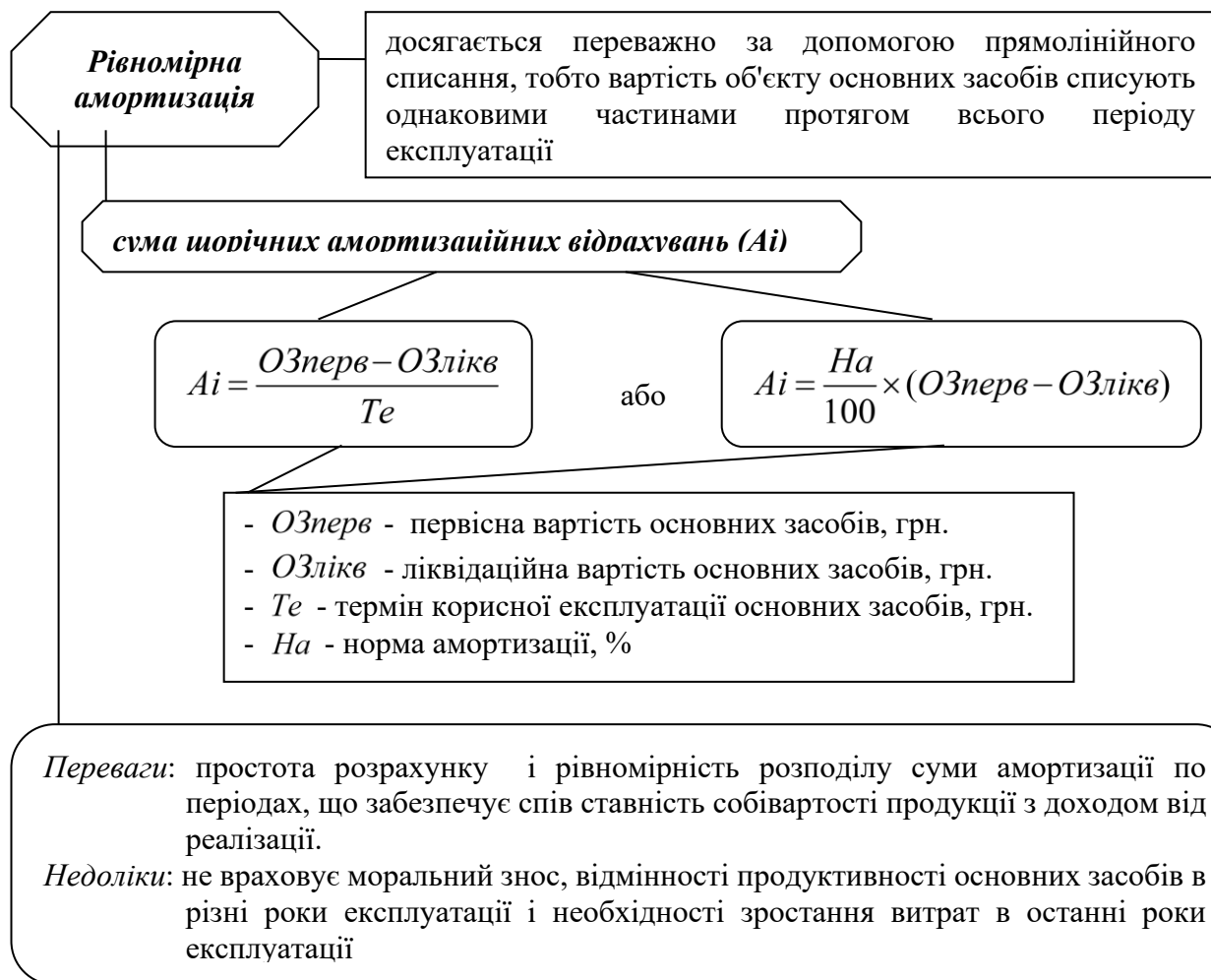


Рис.3.5.4. Характеристика рівномірного методу нарахування амортизації

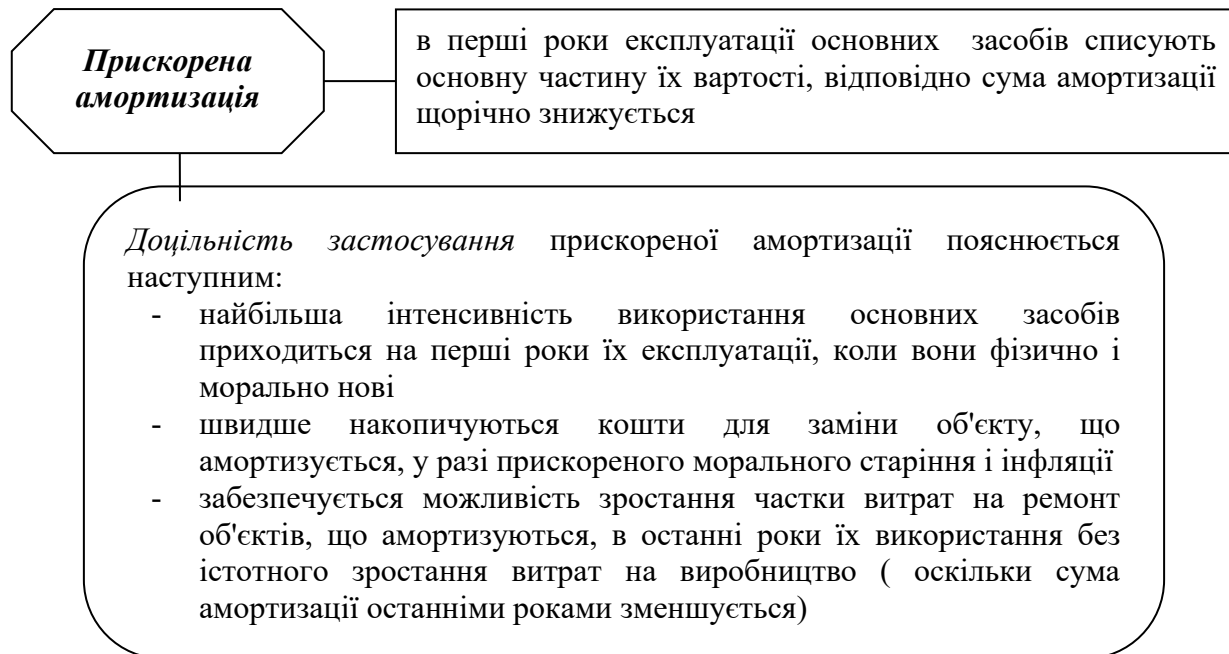


Рис.3.5.5. Сутність та доцільність застосування прискореної амортизації

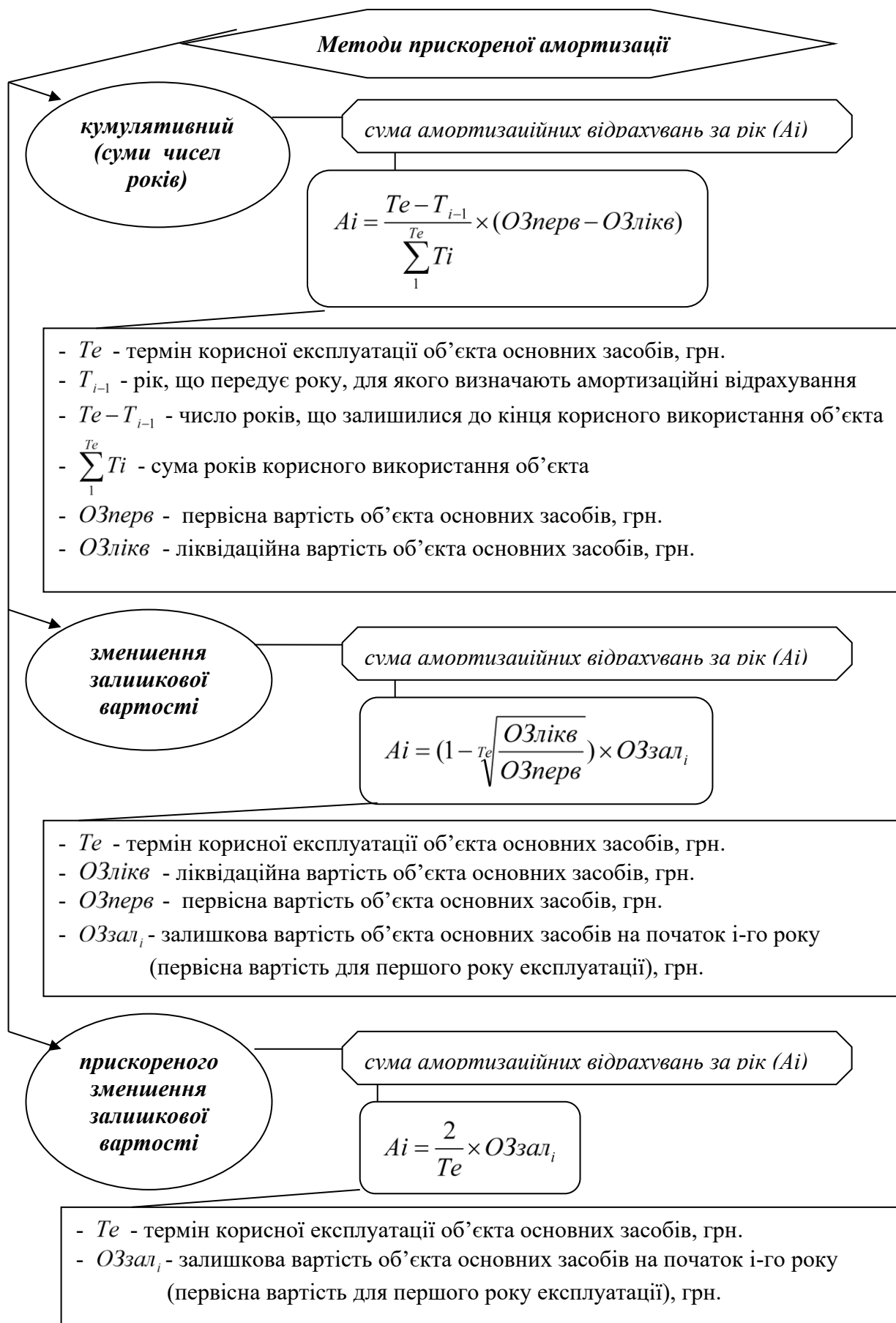


Рис.3.5.6. Методи прискореної амортизації

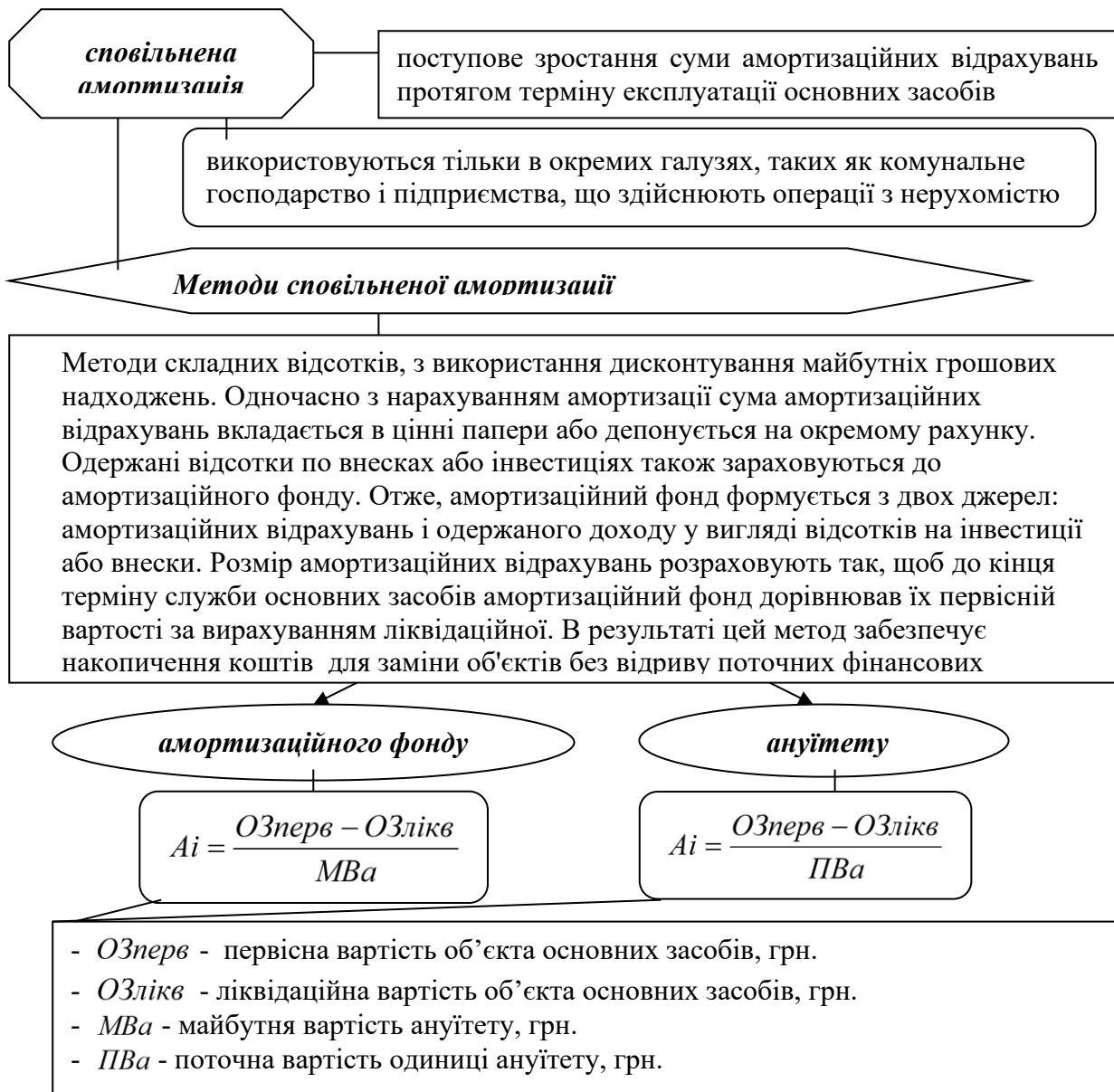


Рис.3.5.7. Методи сповільненої амортизації

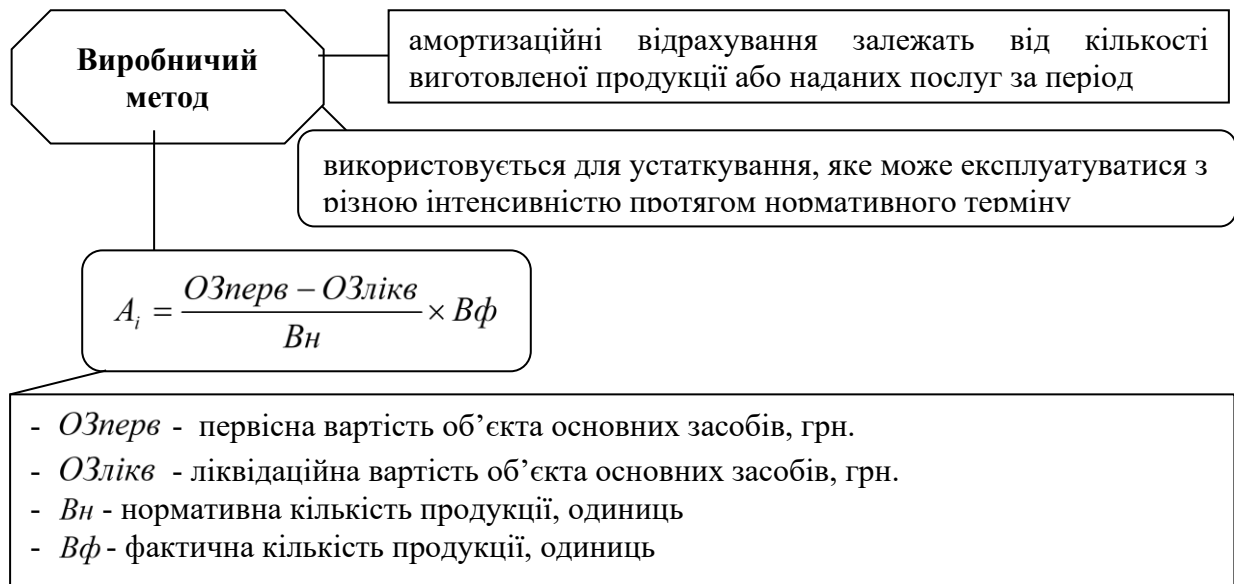


Рис.3.5.8. Виробничий метод амортизації

Згідно з Податковим кодексом України

Для здійснення процесу нарахування амортизації основні засоби підприємства ділять на наступні групи:

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	-
група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 - будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 - машини та обладнання	5
з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 20000 гривень	2
група 5 - транспортні засоби	5
група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 - тварини	6
група 8 - багаторічні насадження	10
група 9 - інші основні засоби	12
група 10 - бібліотечні фонди, збереження Національного архівного фонду України	-
група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 - тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 - природні ресурси	-
група 14 - інвентарна тара	6
група 15 - предмети прокату	5
група 16 - довгострокові біологічні активи	7

Розрахунок амортизації основних засобів здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності

Амортизація не нараховується за період невикористання (експлуатації) основних засобів у господарській діяльності у зв'язку з їх консервацією.

Рис.3.5.9. Нархування амортизації згідно з Податковим кодексом України



Рис.3.5.10. Поліпшення основних засобів

6. Система показників та шляхи підвищення ефективності використання основних засобів

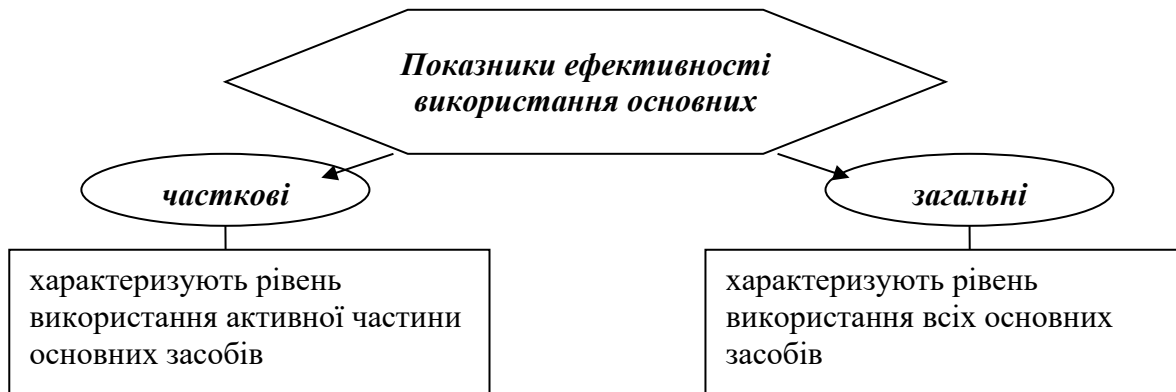
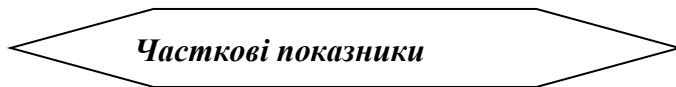


Рис.3.6.1. Класифікація показників ефективності використання основних засобів



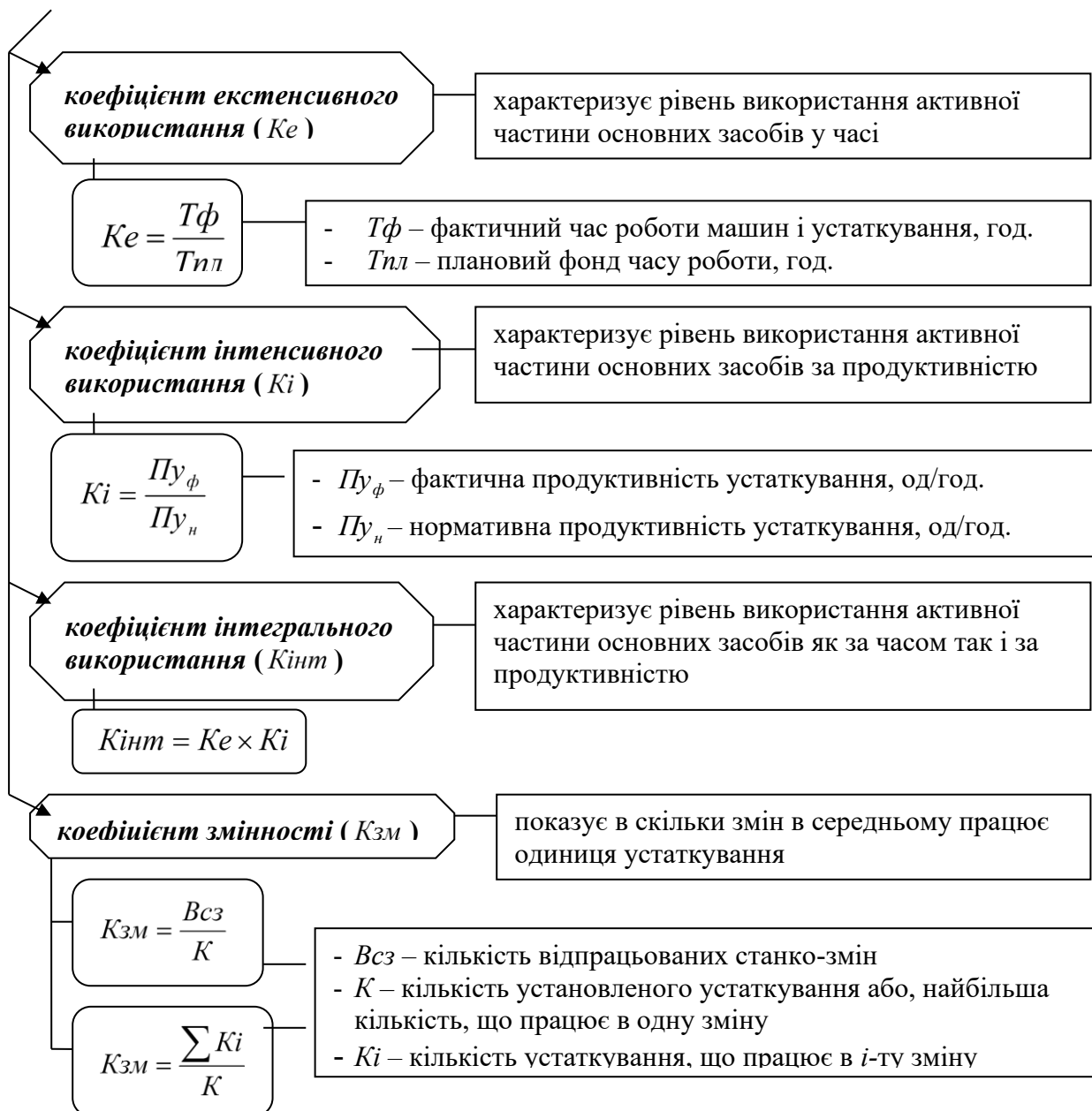


Рис.3.6.2. Часткові показники ефективності використання основних засобів

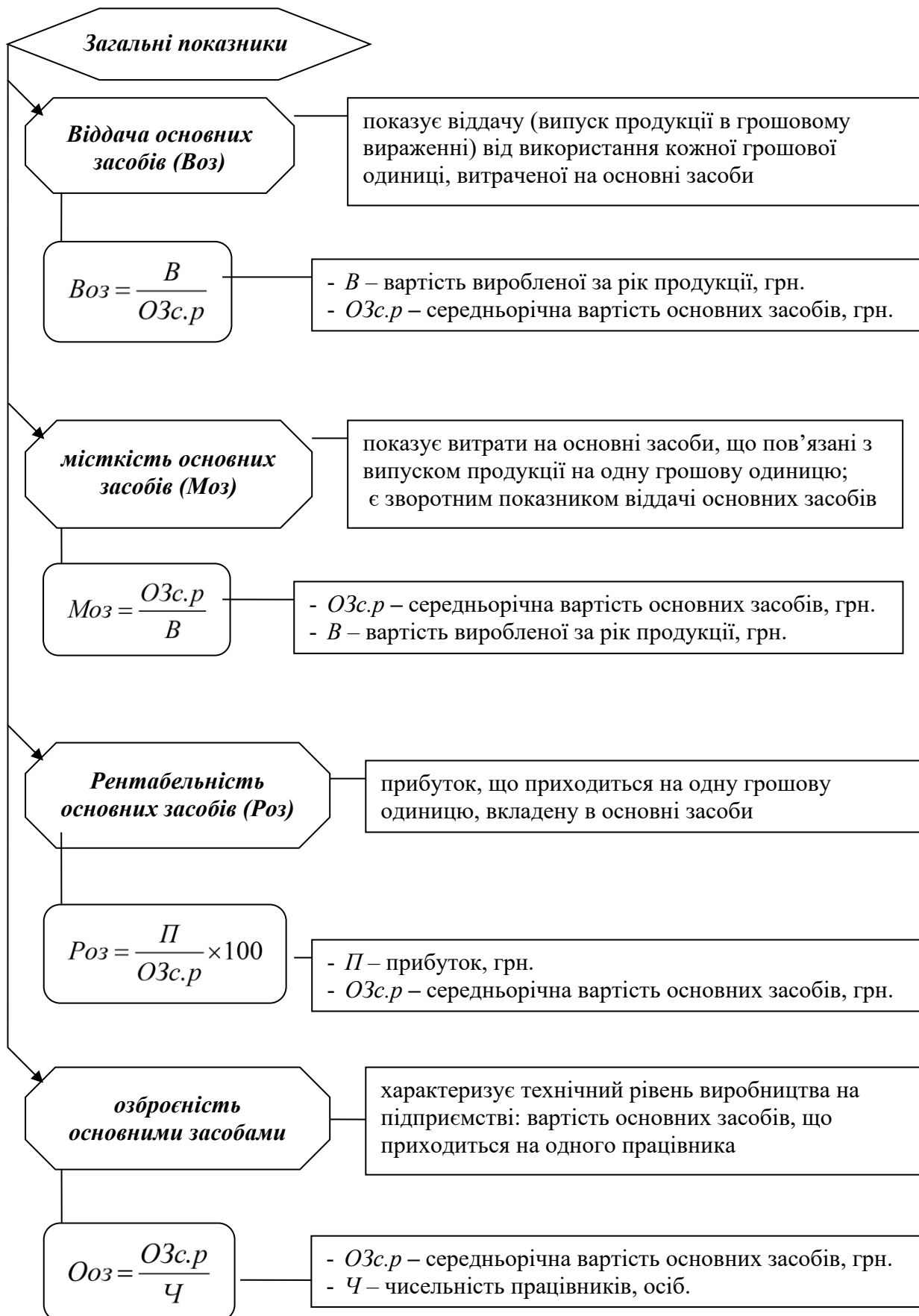


Рис.3.6.3. Загальні показники ефективності використання основних засобів



Рис.3.6.4. Напрямки підвищення ефективності використання основних засобів

ЛІТЕРАТУРА: [1, с.142-147, 305-348], [2, с.104-112], [3, с.200-211, 140-166], [4, с.40-47, 56-68], [5, с.46-53], [15], [19]

ТЕМА 4. ПЕРСОНАЛ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ

1. Кадрова політика Класифікація персоналу.
2. Визначення чисельності працівників.
3. Продуктивність праці персоналу.
4. Соціально-економічна сутність заробітної плати. Форми і системи оплати праці.
5. Тарифна система оплати праці.
6. Особливості організації оплати праці на підприємстві в сучасних умовах.

1.Кадрова політика. Класифікація персоналу підприємства



Рис.4.1.1. Характеристика кадрової політики



Рис.4.1.2. Чинники, що впливають на кадрову політику



Рис.4.1.3. Кількісна характеристика персоналу

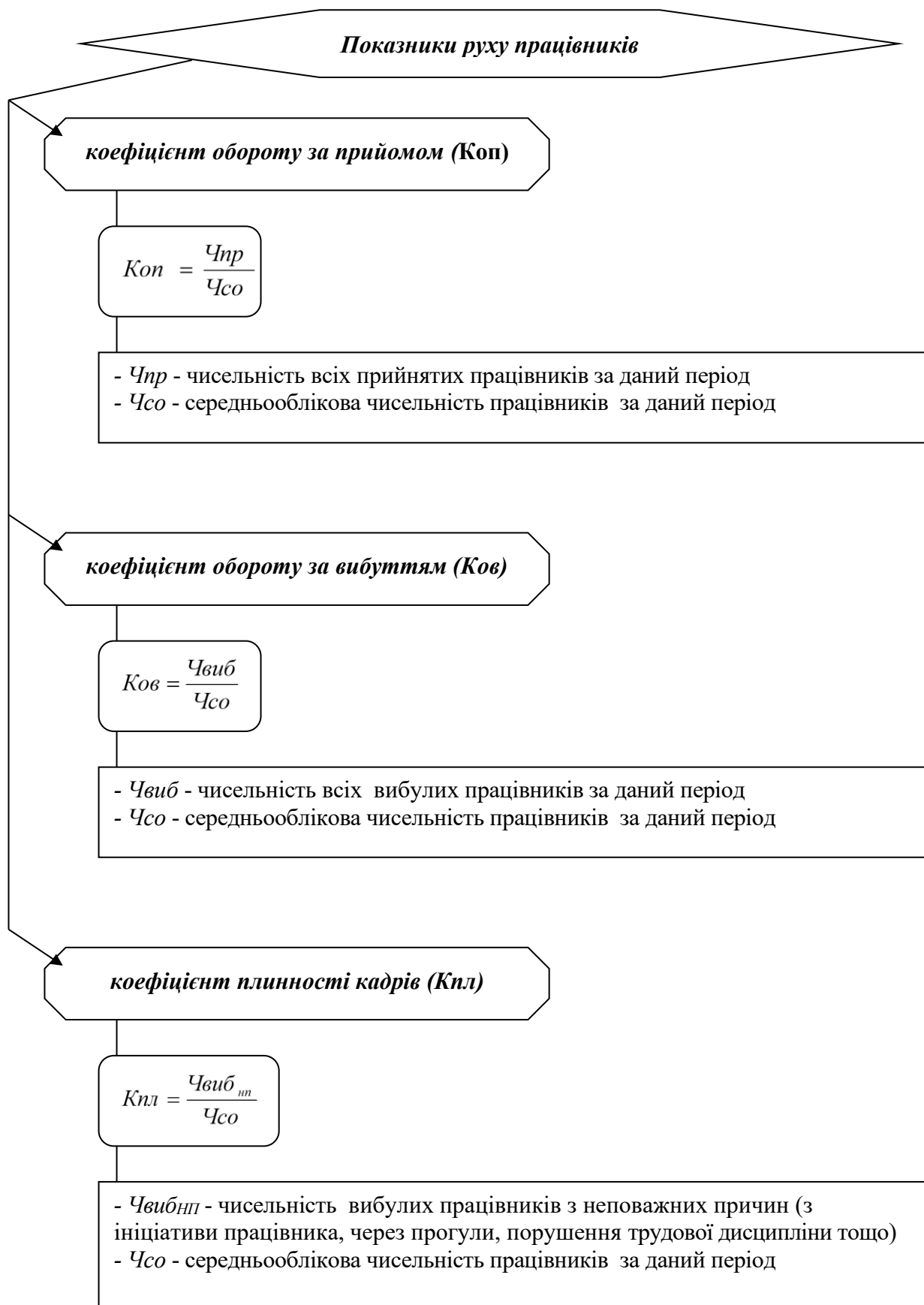


Рис.4.1.4. Характеристика руху (обороту) персоналу

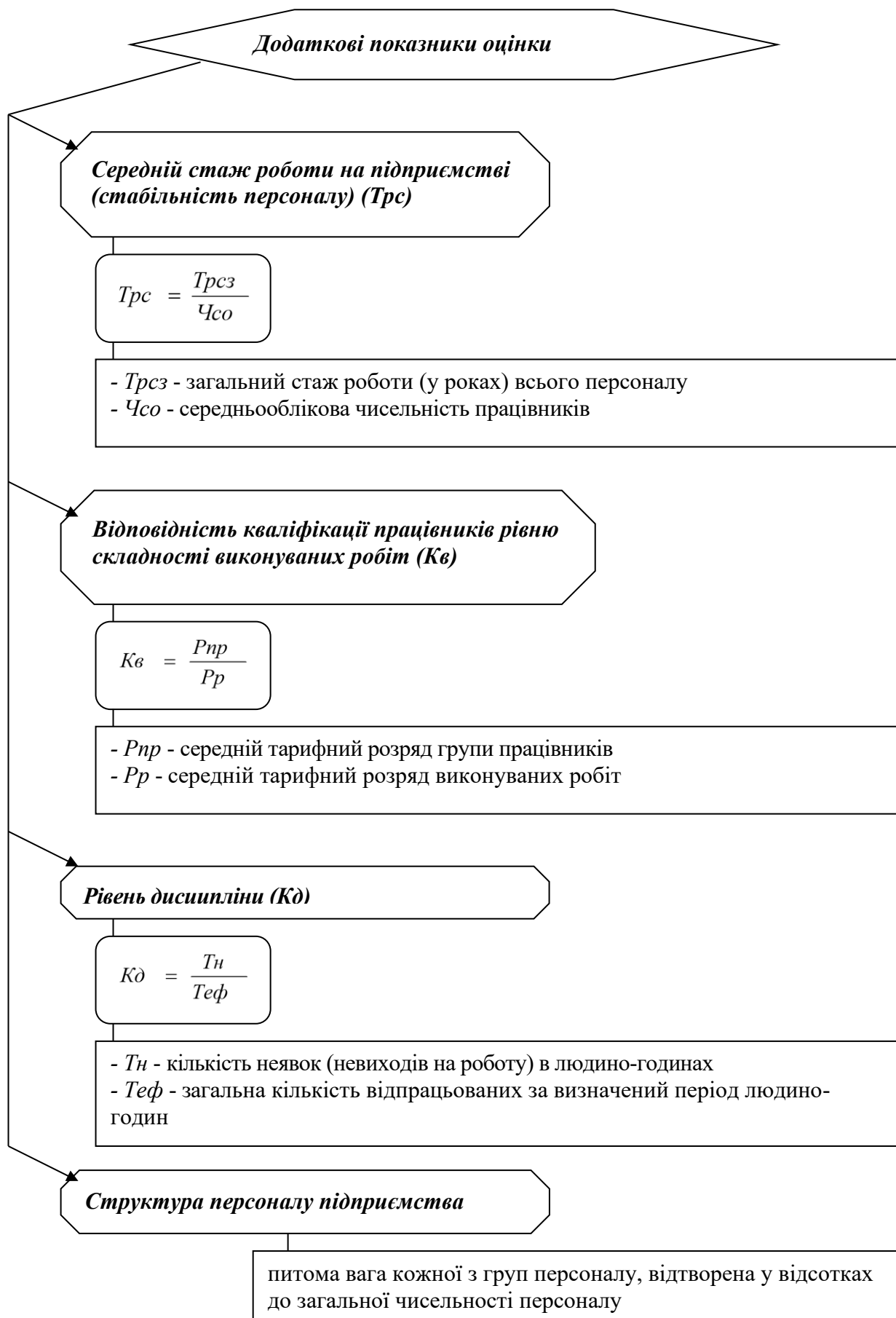


Рис.4.1.5. Додаткові показники оцінки персоналу



Рис.4.1.6. Класифікація персоналу залежно від участі у виробничому процесі

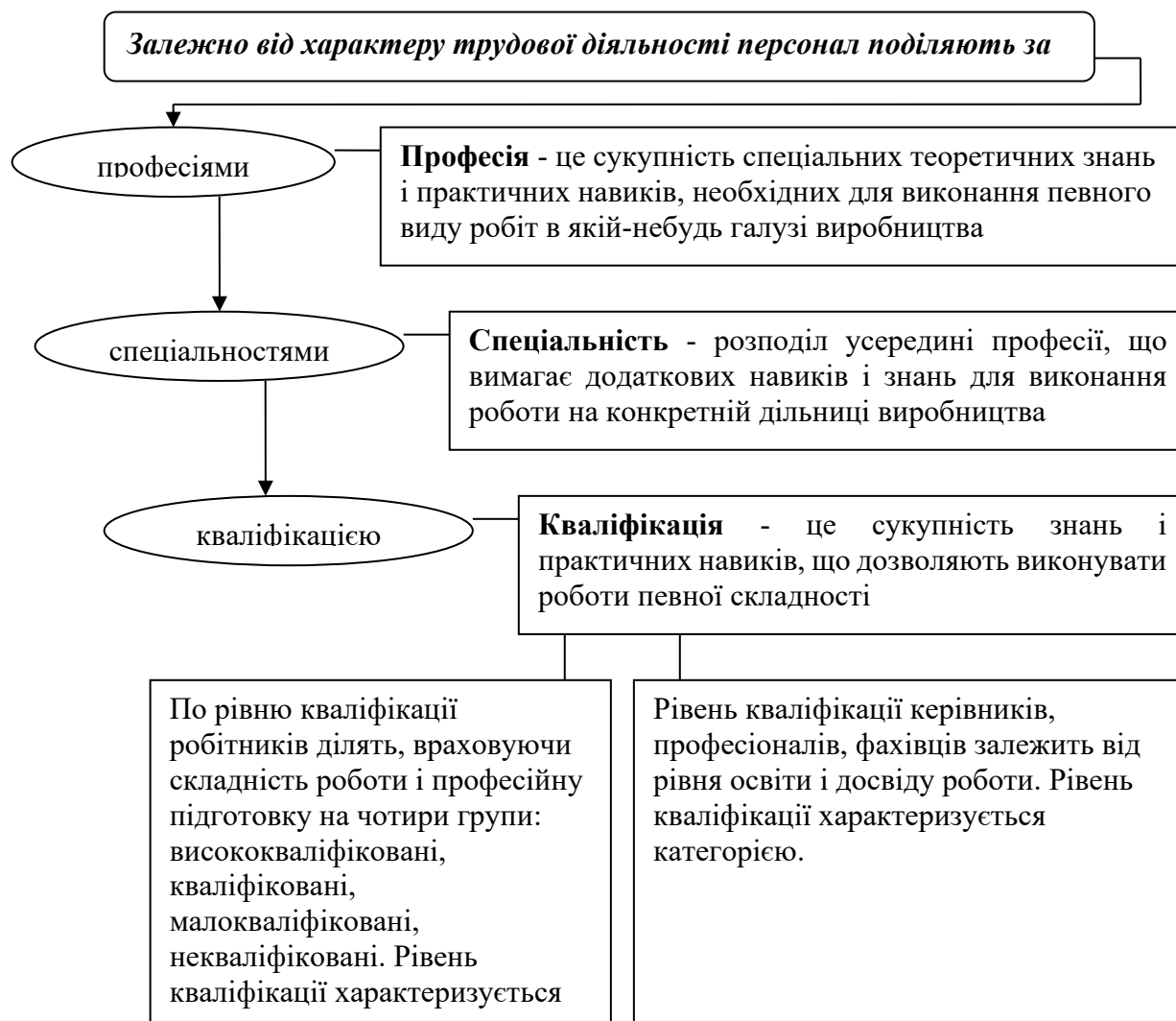


Рис.4.1.7. Класифікація персоналу залежно від характеру трудової діяльності



Рис.4.1.9. Класифікація персоналу за стажем роботи



Рис.4.1.10. Класифікація персоналу за відношенням до власності

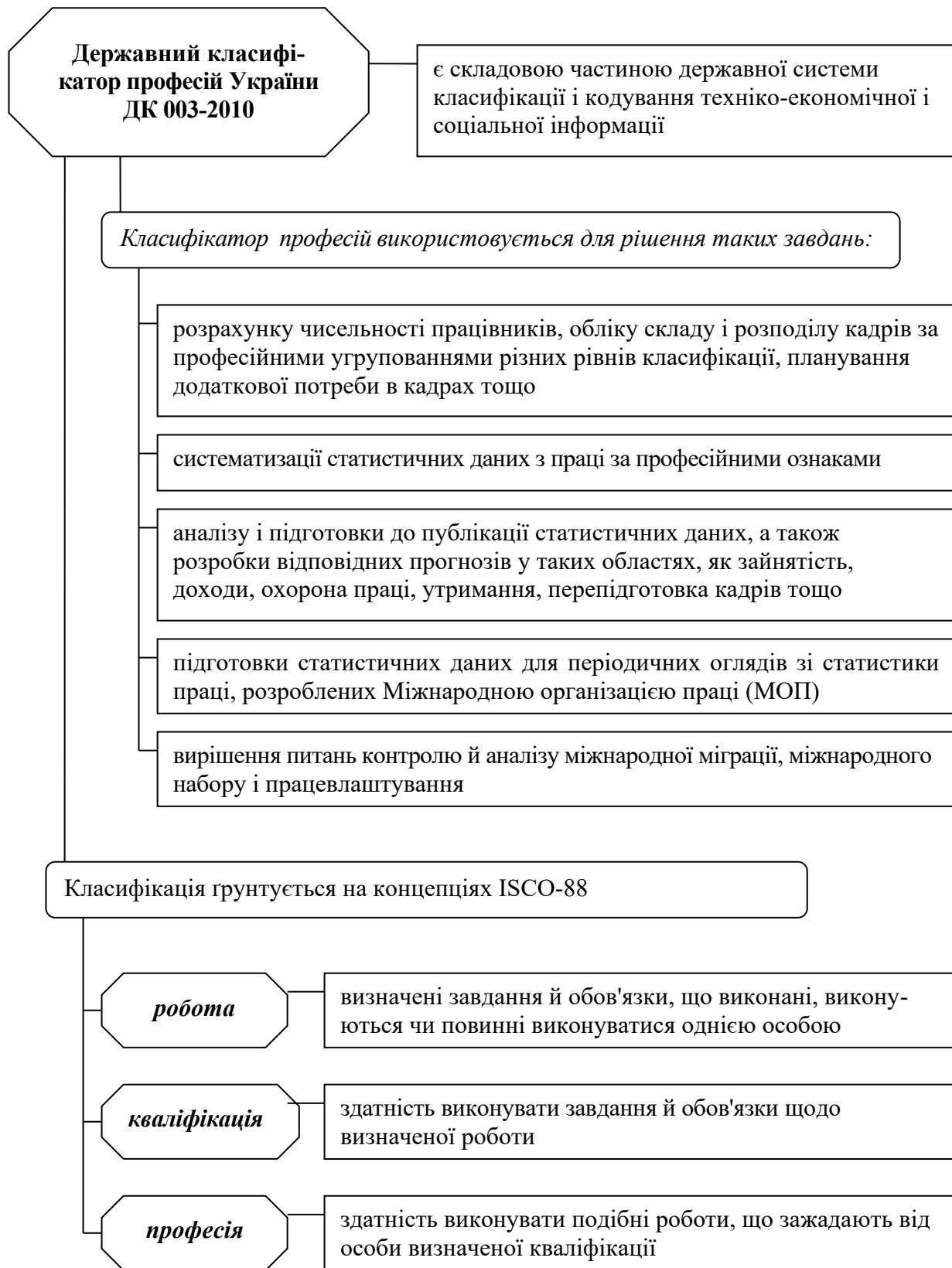


Рис.4.1.11. Сутність та значимість Державного класифікатора професій України

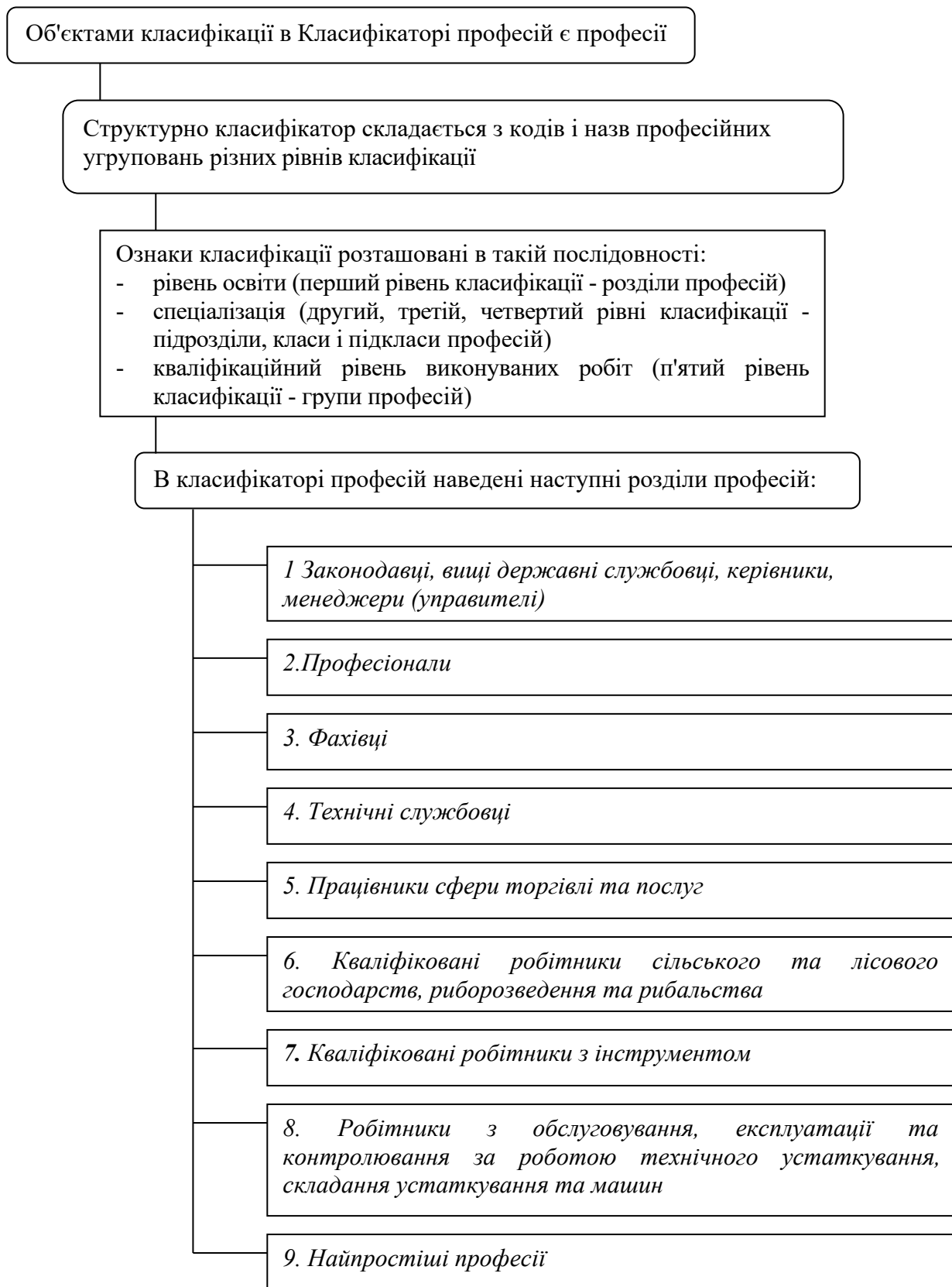


Рис. 4.1.12. Об'єкти класифікації Державного класифікатора професій України

2. Визначення чисельності працівників

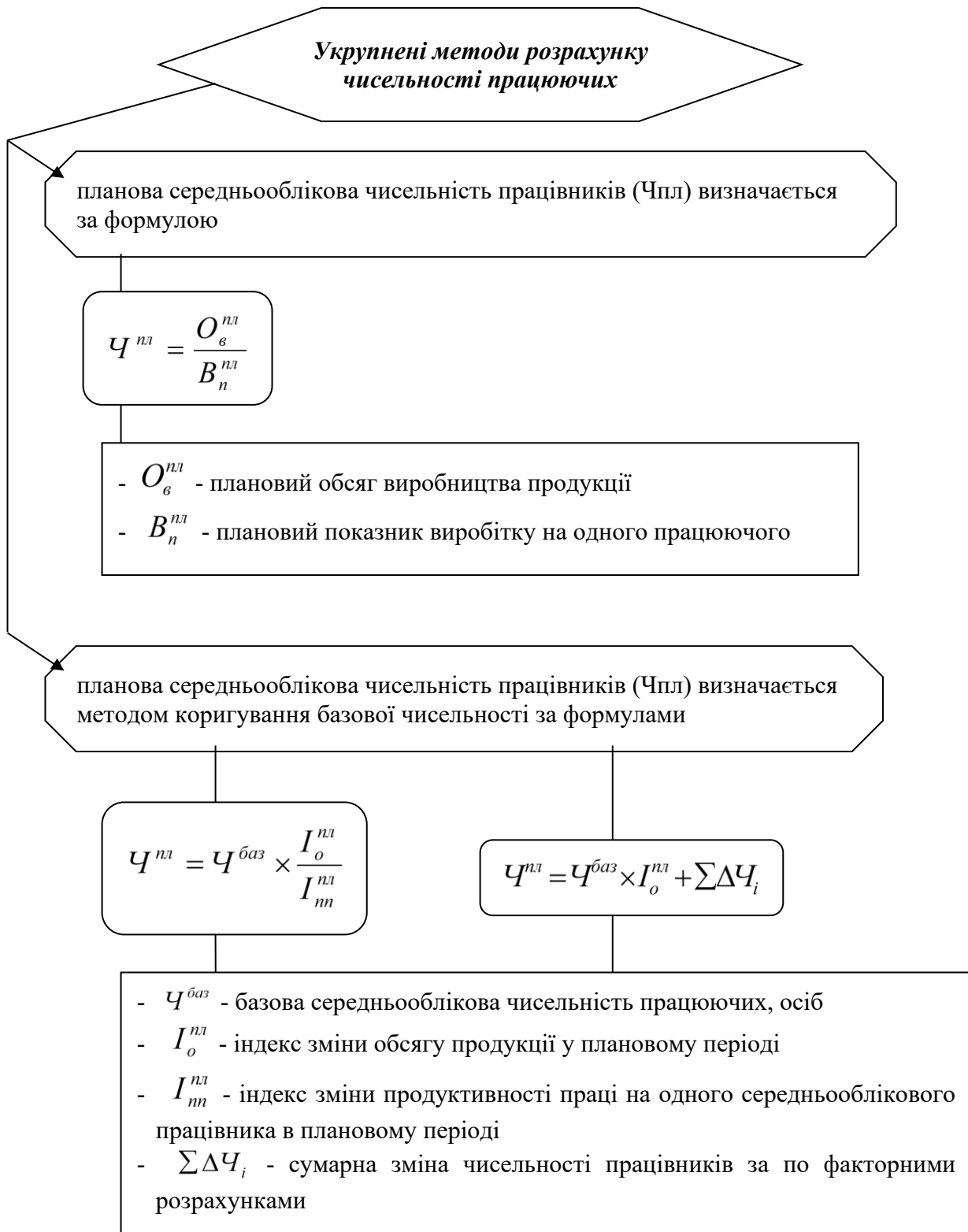


Рис. 4.2.1. Укрупнені методи розрахунку чисельності працюючих

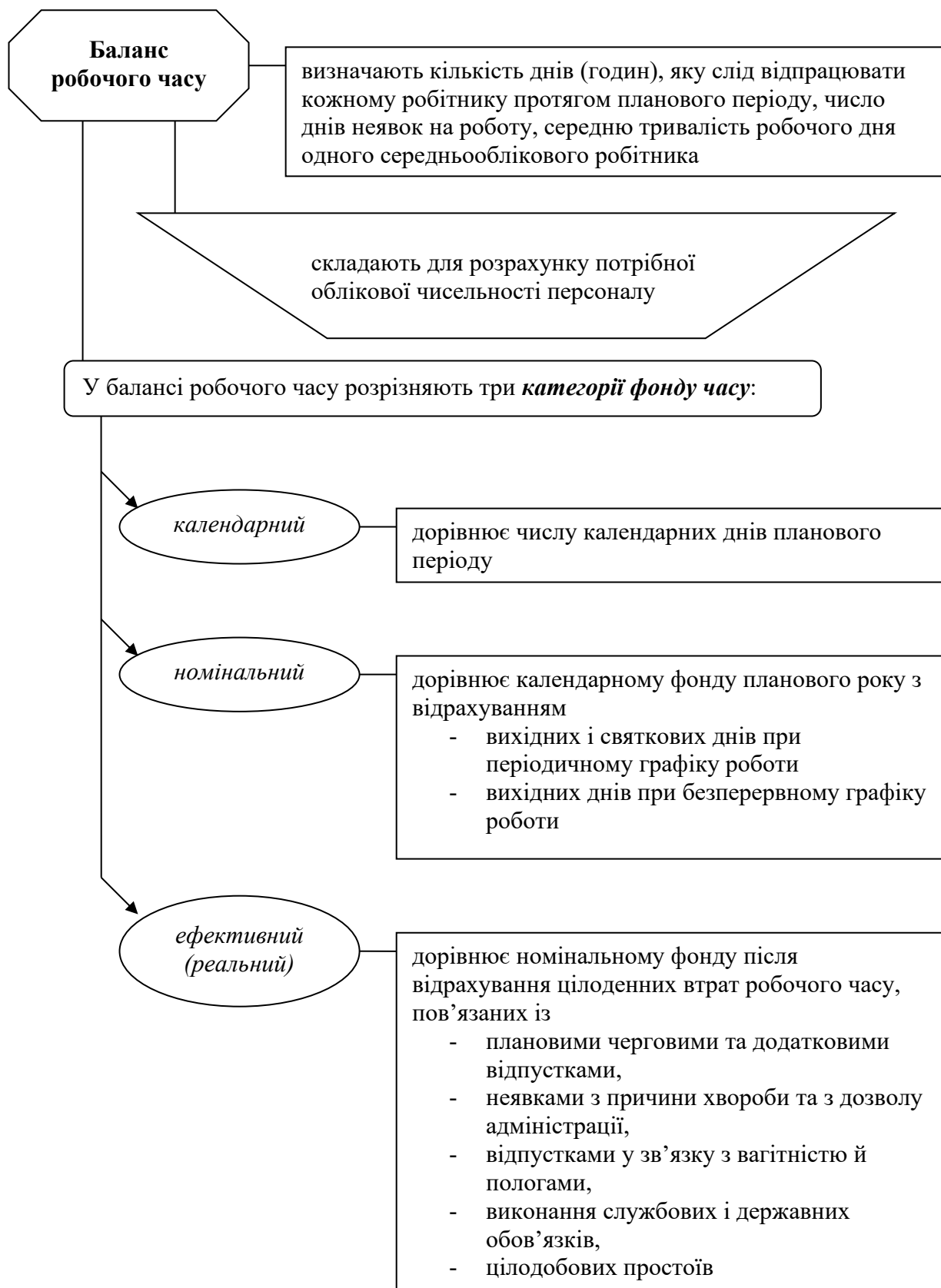


Рис. 4.2.2. Баланс робочого часу

**Методи визначення планової
чисельності основних робітників ($\chi_{o.n}^{nl}$)**

за трудомісткістю виробничої програми

$$\chi_{o.p.}^{nl} = \frac{O_{н-г}^{nl}}{\Phi_{ef}^{nl} \times K_{в.н.}^{nl}}$$

- $O_{н-г}^{nl}$ - плановий обсяг робіт у нормо-годинах (трудомісткість виробничої програми)
- Φ_{ef}^{nl} - розрахунковий ефективний фонд робочого часу одного середньооблікового робітника в годинах
- $K_{в.н.}^{nl}$ - коефіцієнт виконання норм

за нормами виробітку

$$\chi_{o.p.}^{nl} = \frac{O_{нат}^{nl}}{Hv_{нат}^{nl} \times \Phi_{ef}^{nl} \times K_{в.н.}^{nl}}$$

- $O_{нат}^{nl}$ - плановий обсяг робіт у натуральних одиницях виміру
- $Hv_{нат}^{nl}$ - планова норма виробітку в натуральних одиницях за одну годину

за нормами обслуговування

$$\chi_{o.p.}^{nl} = \frac{KO \times K_{зм} \times K_{я.о.}}{Ho}$$

- KO – загальна кількість обладнання, яку необхідно обслуговувати робітникам
- $K_{зм}$ – кількість змін роботи обладнання
- $K_{я.о.}$ – коефіцієнт приведення явочної чисельності в облікову
- Ho – норма обслуговування, тобто кількість одиниць обладнання, яке має обслуговуватись одним робітником, одиниць

$$K_{я.о.} = \frac{100}{100 - H_p}$$

де H_p – плановий відсоток невиходів робітників на роботу

$$Ho = \frac{\Phi_{p.ч.}}{T_{н.о.}}$$

де $\Phi_{p.ч.}$ - фонд робочого часу (за зміну, місяць)

$T_{н.о.}$ - норма часу обслуговування

Рис. 4.2.3. Деталізовані методи визначення чисельності основних робітників



Рис. 4.2.4. Деталізовані методи визначення чисельності інших категорій працівників

3.Продуктивність праці персоналу

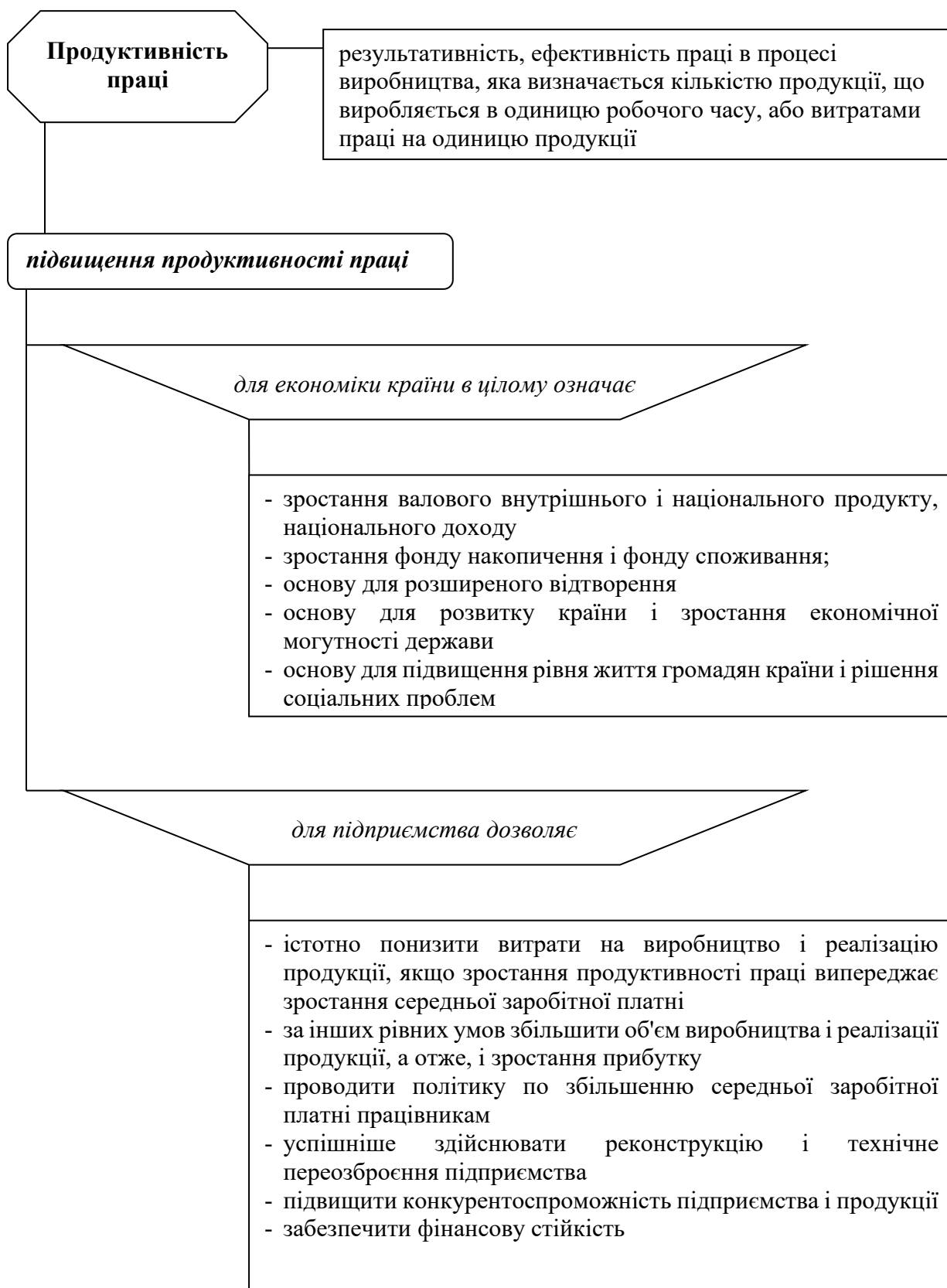


Рис.4.3.1. Сутність та значимість продуктивності праці



Рис. 4.3.2. Показники для вимірювання продуктивності праці



Рис.4.3.3. Методи визначення виробітку



Рис.4.3.4. Види трудомісткості

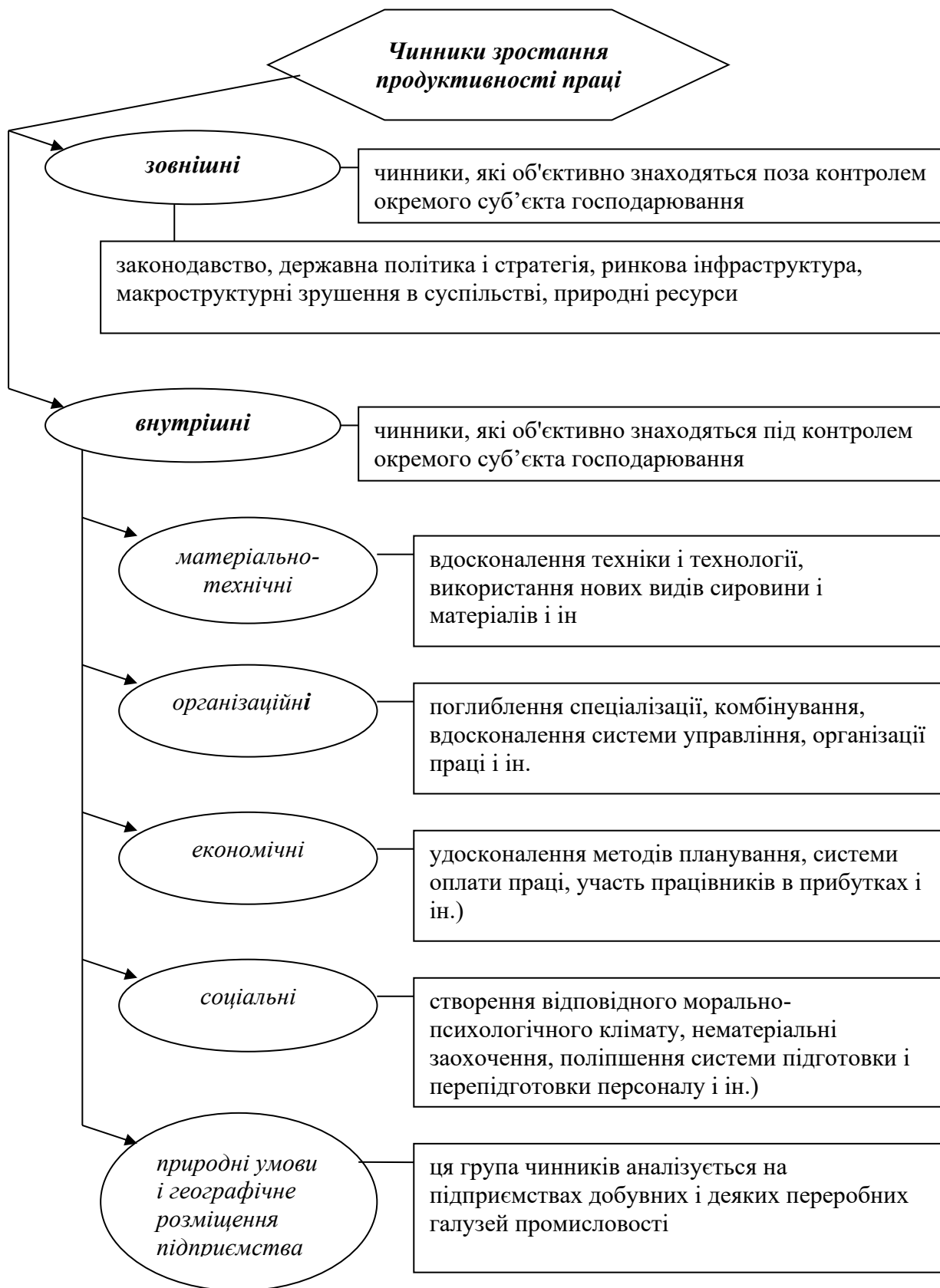


Рис.4.3.5. Чинники зростання продуктивності праці залежно від можливостей впливу на діяльність суб'єктів господарювання

4. Соціально-економічна сутність заробітної плати. Форми й системи оплати праці

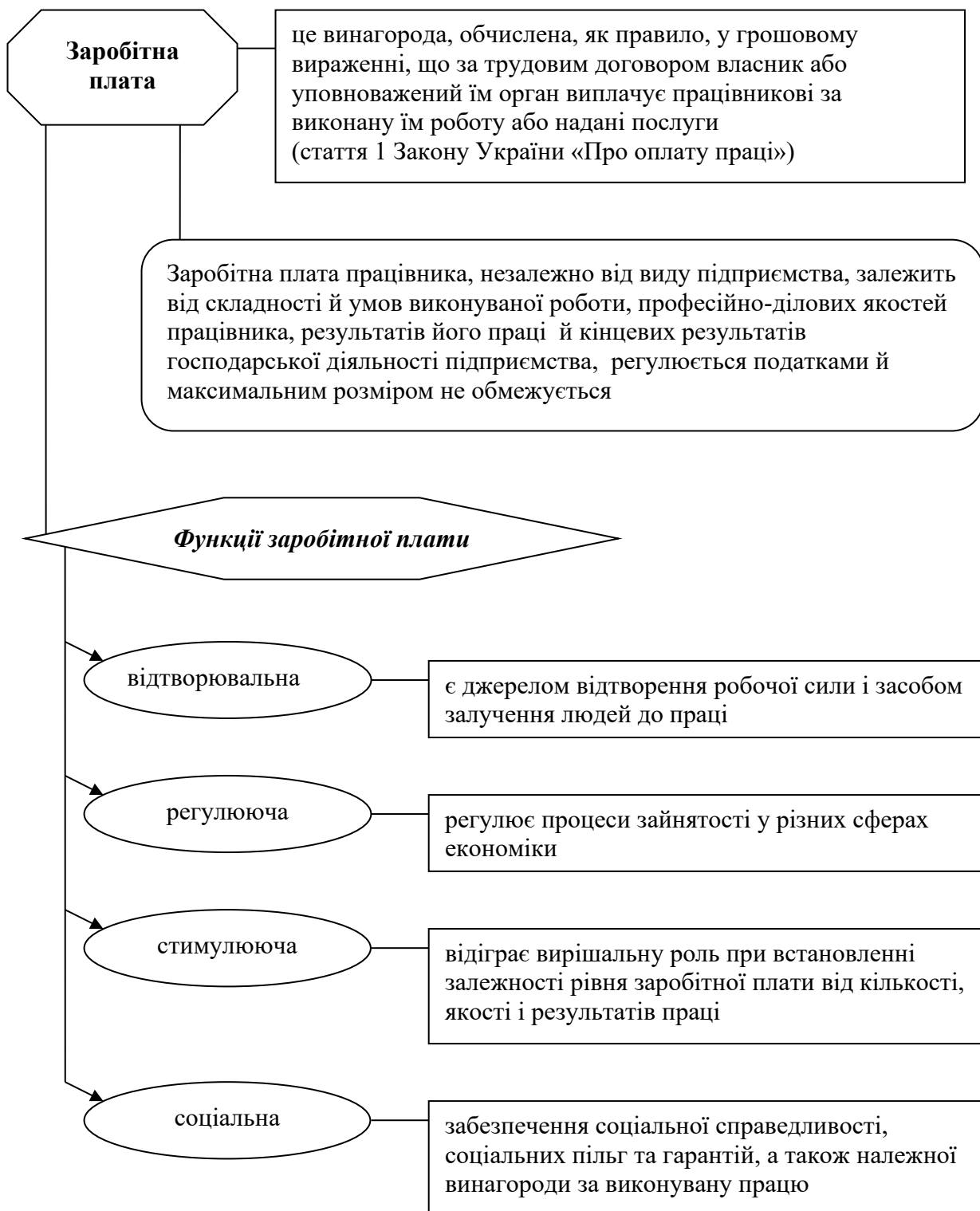


Рис. 4.4.1. Сутність та функції заробітної плати

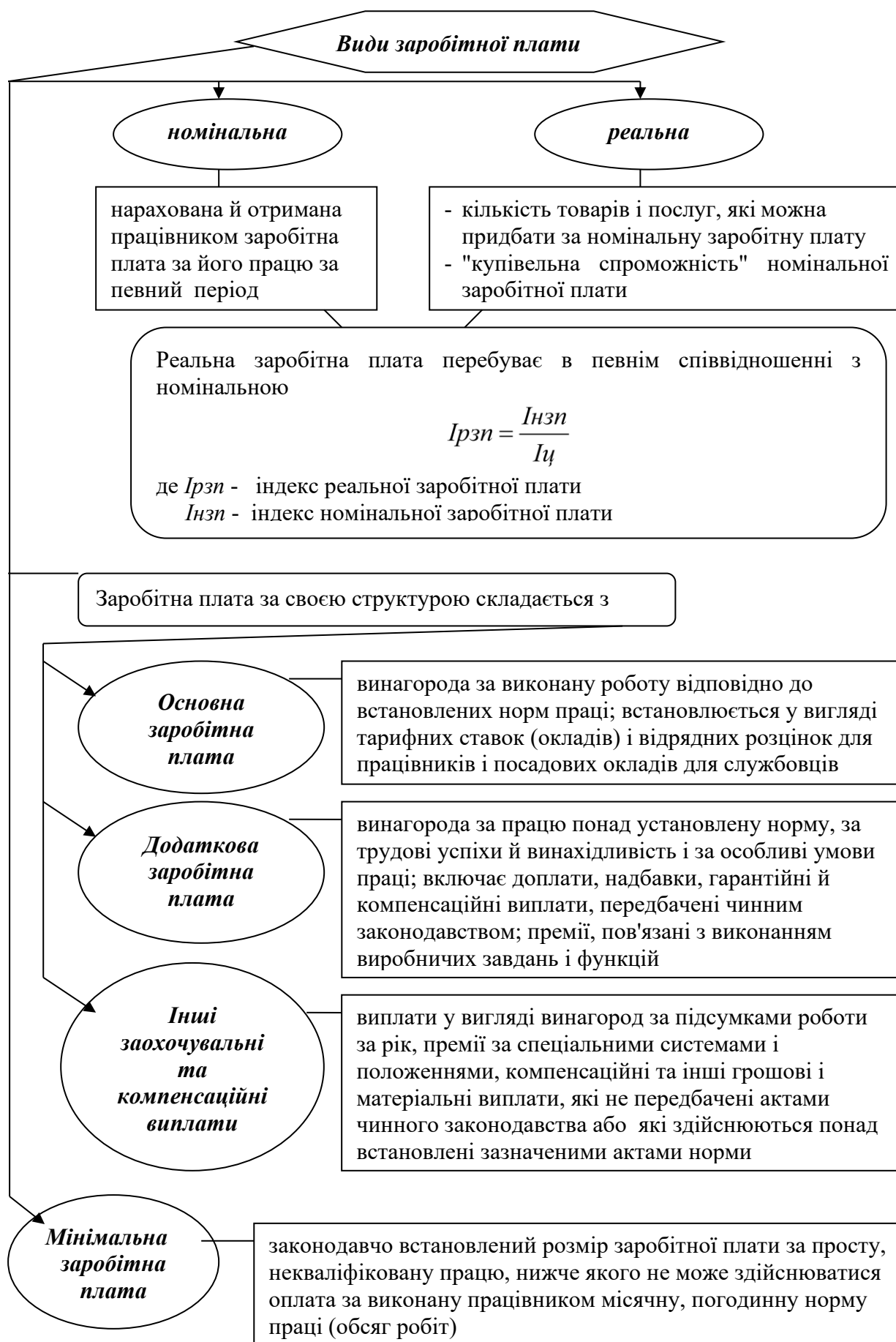


Рис. 4.4.2. Види заробітної плати

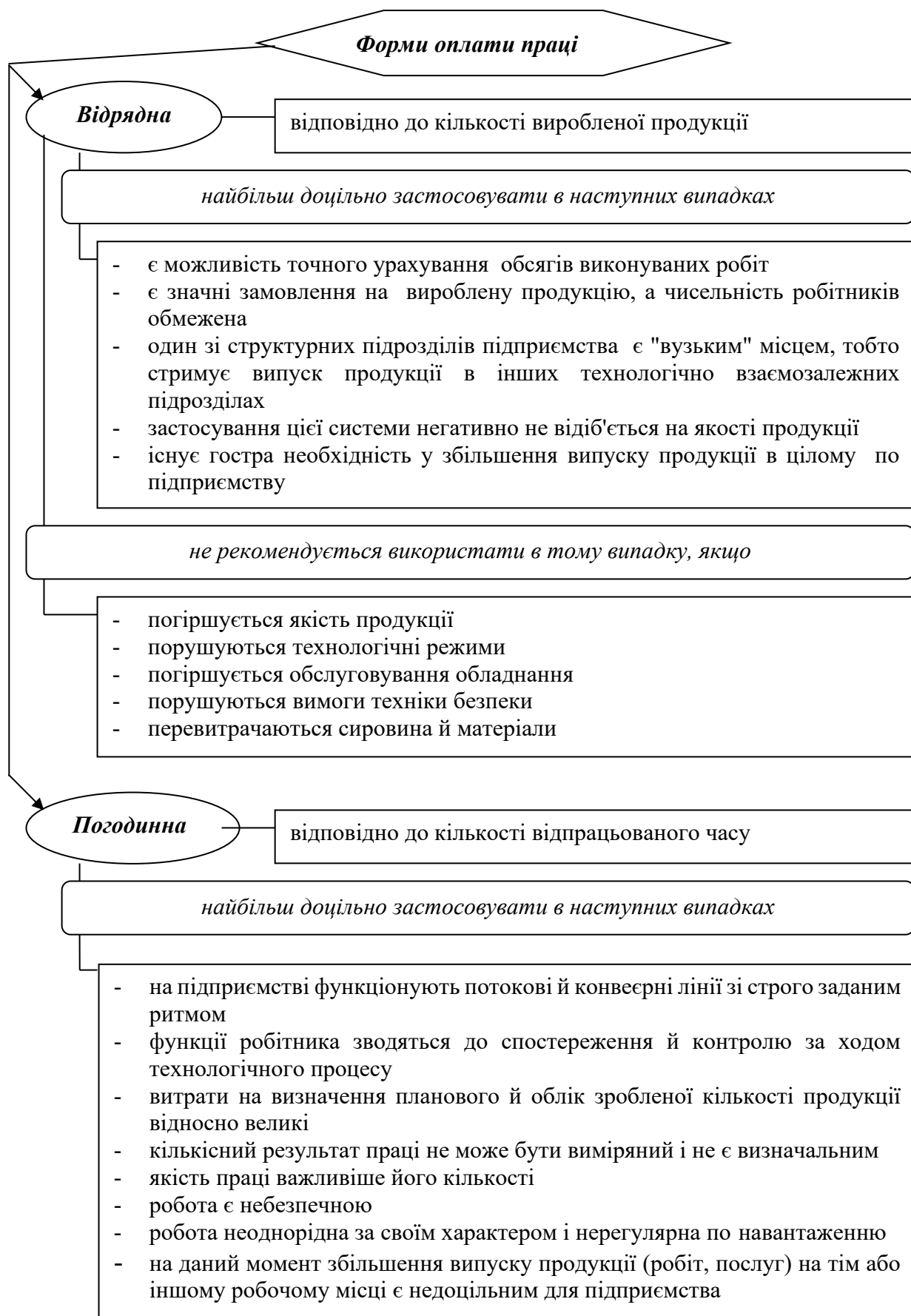


Рис.4.4.3. Характеристика форм оплати праці



Рис.4.4.4. Форми і системи оплати праці



Рис.4.4.5. Пряма відрядна система оплати праці

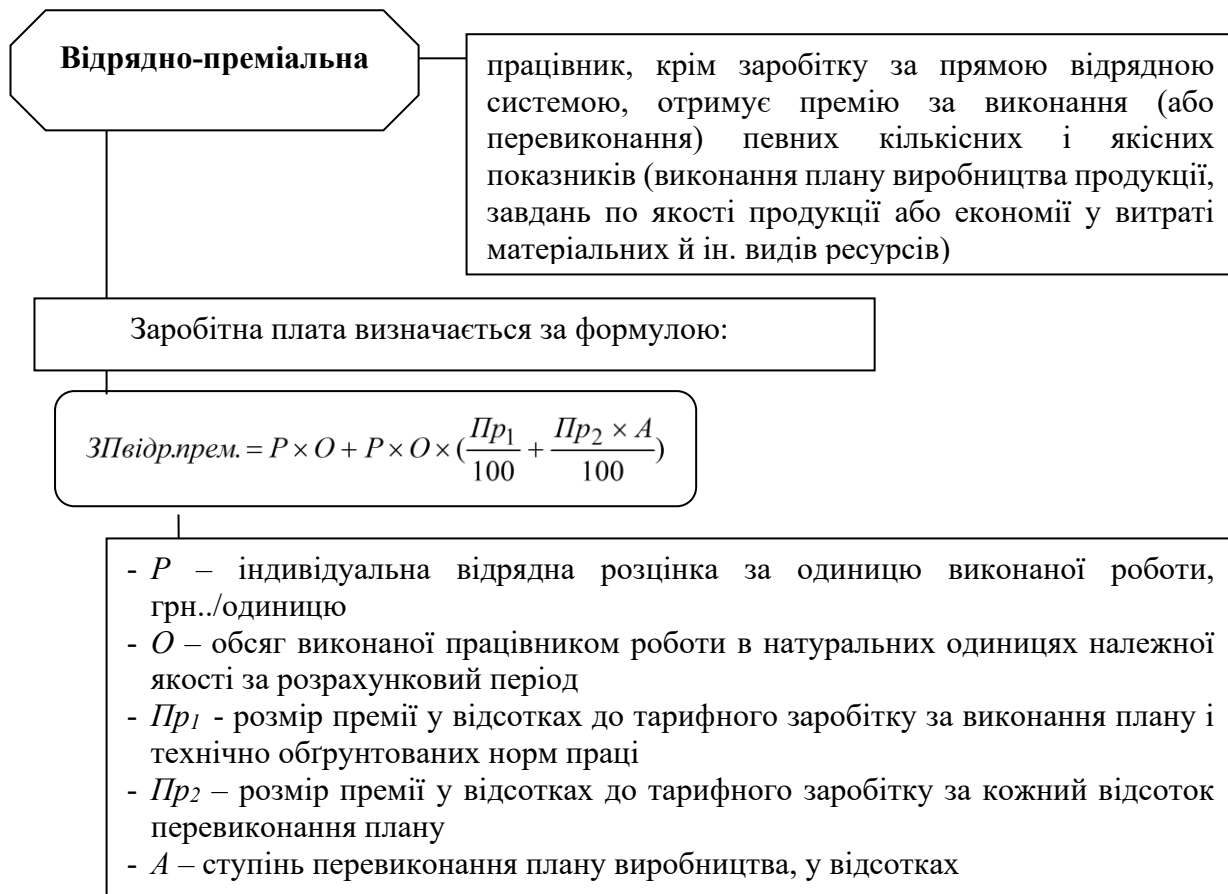


Рис. 4.4.6. Відрядно-преміальна система оплати праці

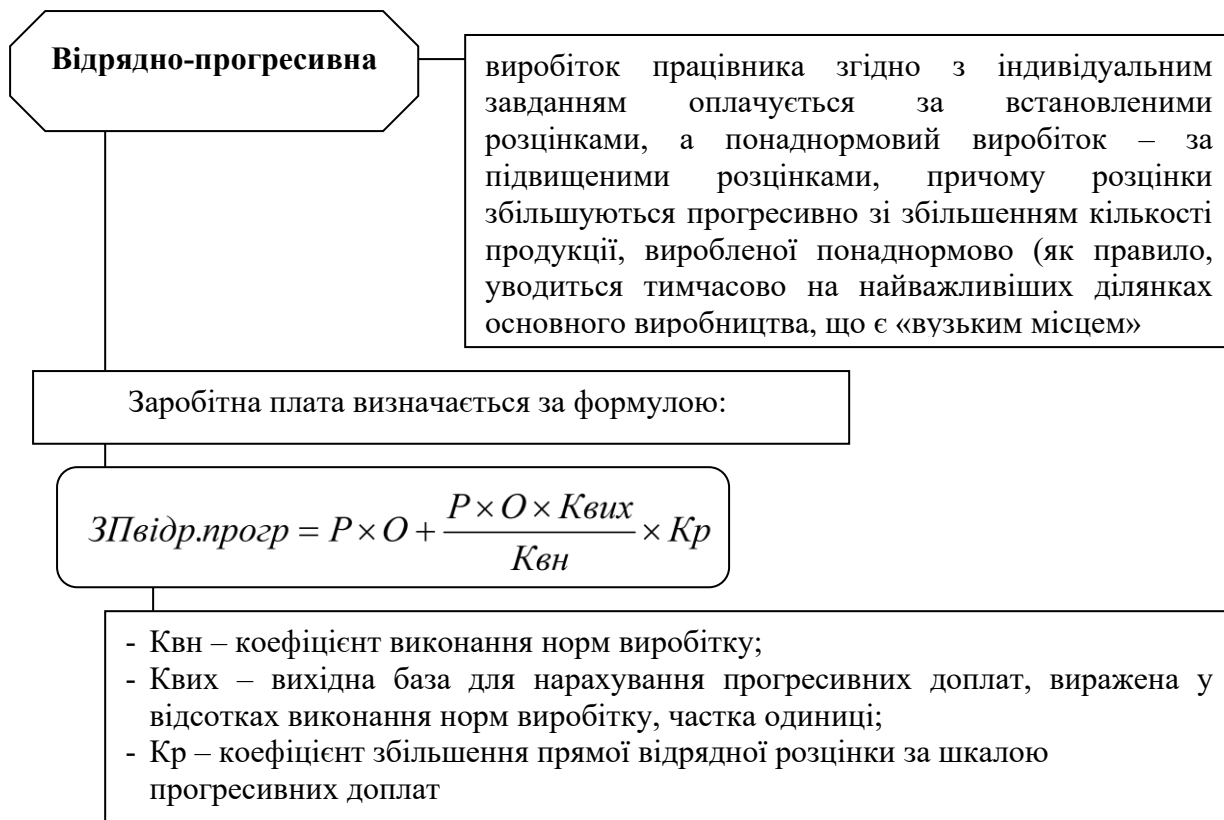


Рис. 4.4.7. Відрядно-прогресивна система оплати праці

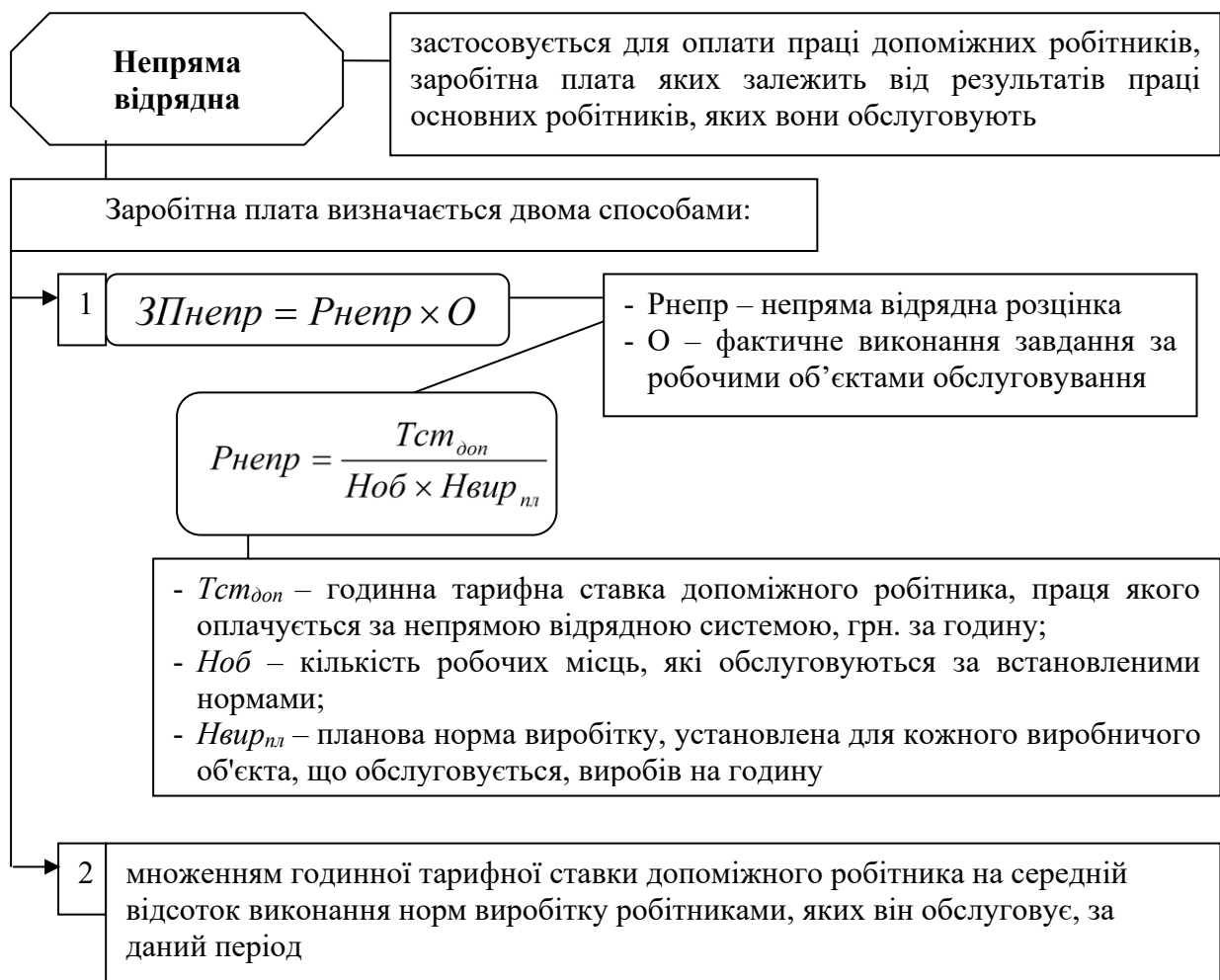


Рис. 4.4.8. Непряма відрядна система оплати праці

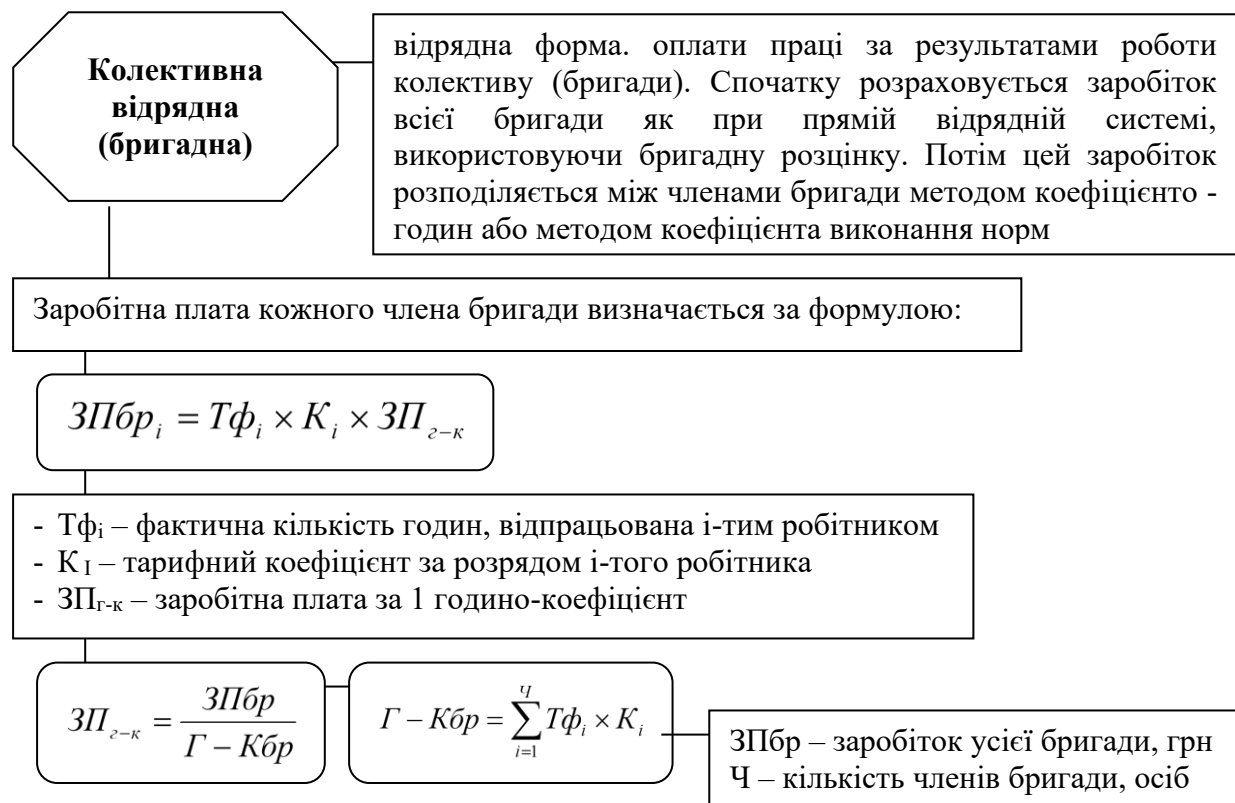


Рис. 4.4.9. Колективна відрядна система оплати праці

Акордна

це різновид відрядної оплати праці, сутність якої полягає в тому, що розцінка встановлюється на весь обсяг підлягаючому виконанню робіт із вказівкою строку їхнього виконання

доцільно застосовувати в наступних випадках:

- підприємство не укладається в строк з виконанням якого-небудь замовлення, і при його невиконанні воно зобов'язано буде заплатити значні суми штрафних санкцій у зв'язку з умовами, договору
- при надзвичайних обставинах /пожежі, обвалі, виході з ладу основної технологічної лінії із серйозної причини/, які приведуть до зупинки виробництва
- при гострій виробничій необхідності виконання окремих робіт або впровадженні нового обладнання на підприємстві

Рис. 4.4.10. Акордна система оплати праці

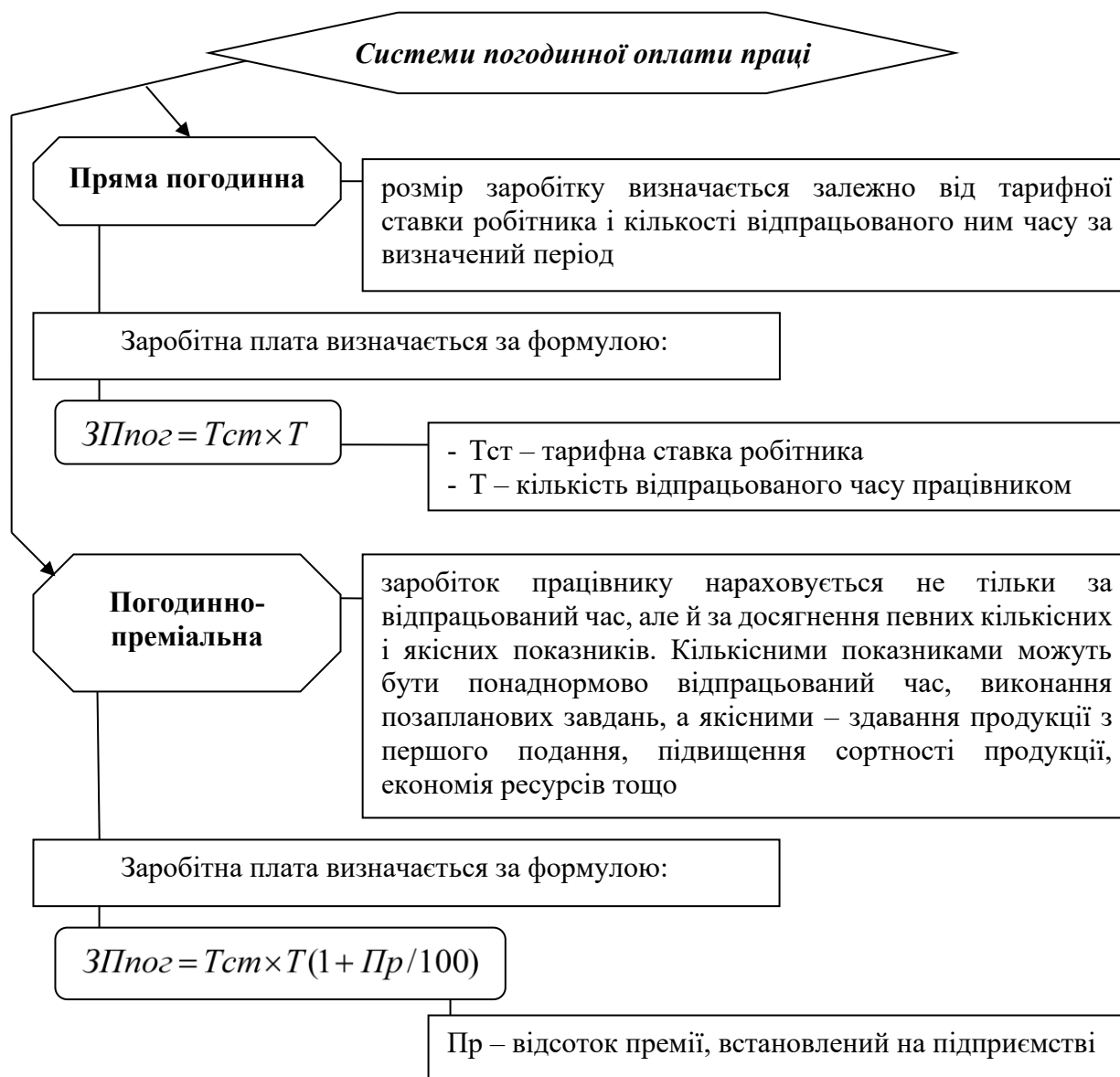


Рис. 4.4.11. Системи погодинної оплати праці

5. Тарифна система оплати праці

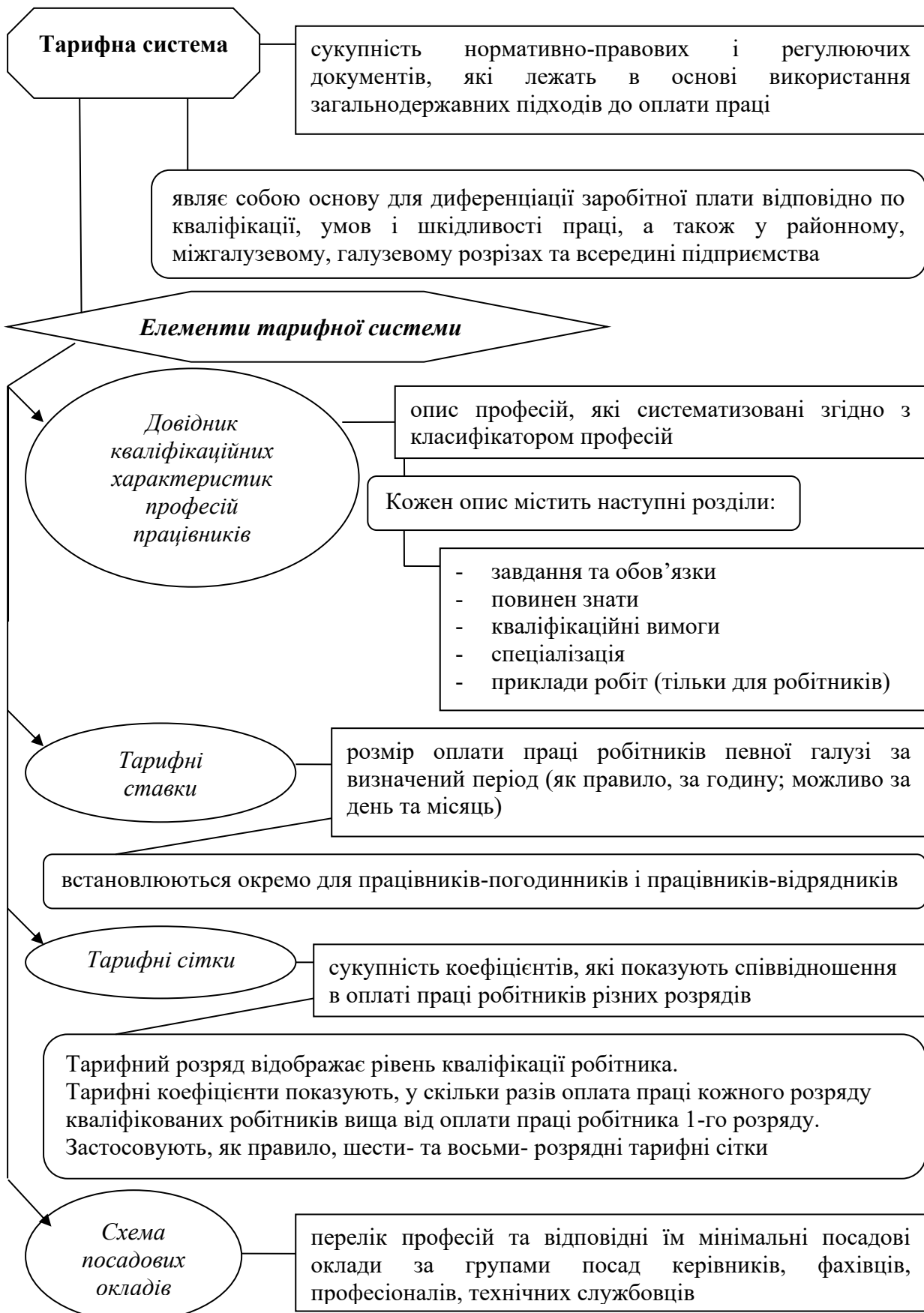


Рис.4.5.1. Тарифна система оплати праці

6. Особливості організації оплати праці в сучасних умовах

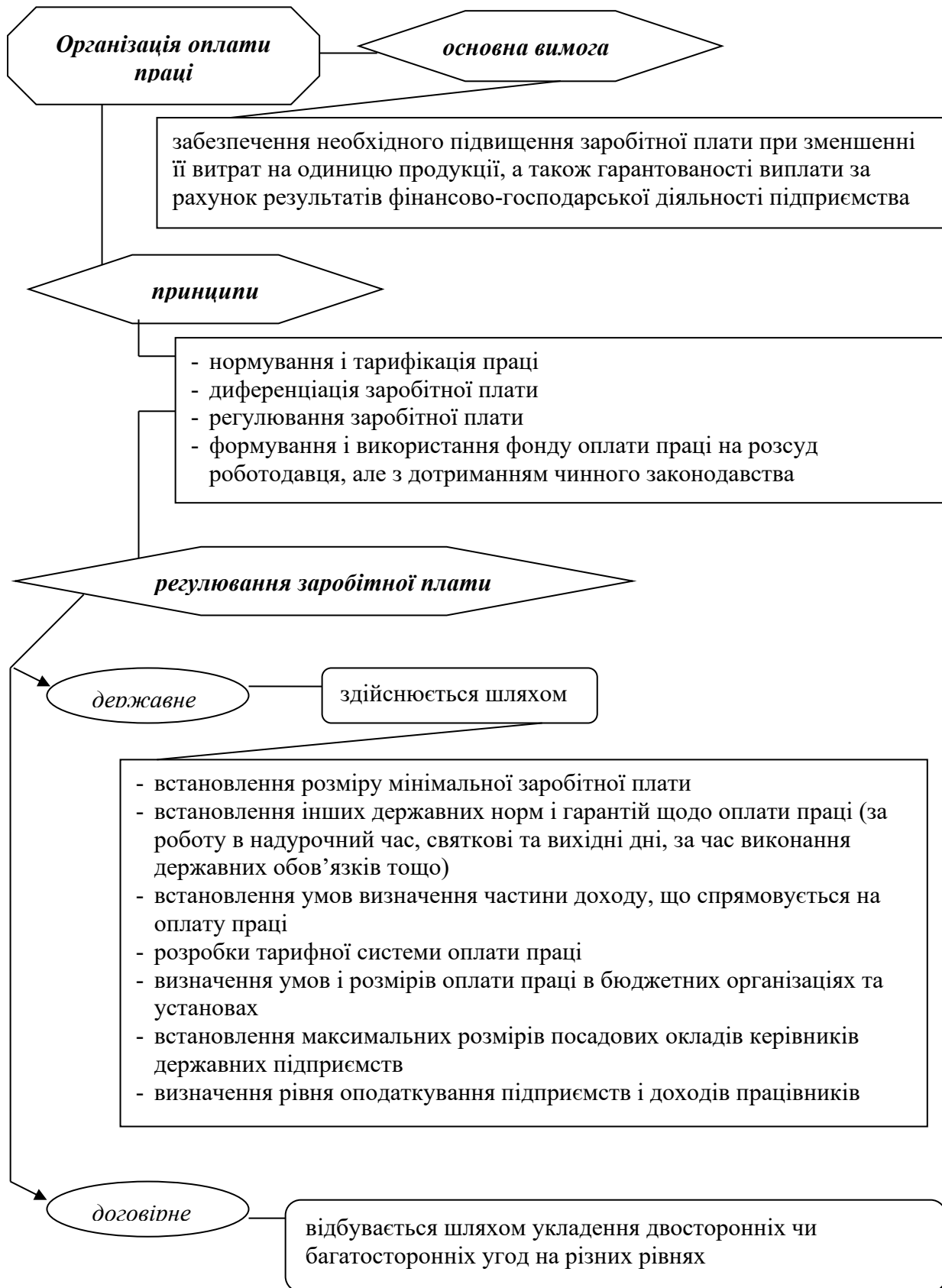


Рис.4.6.1. Характеристика організації оплати праці

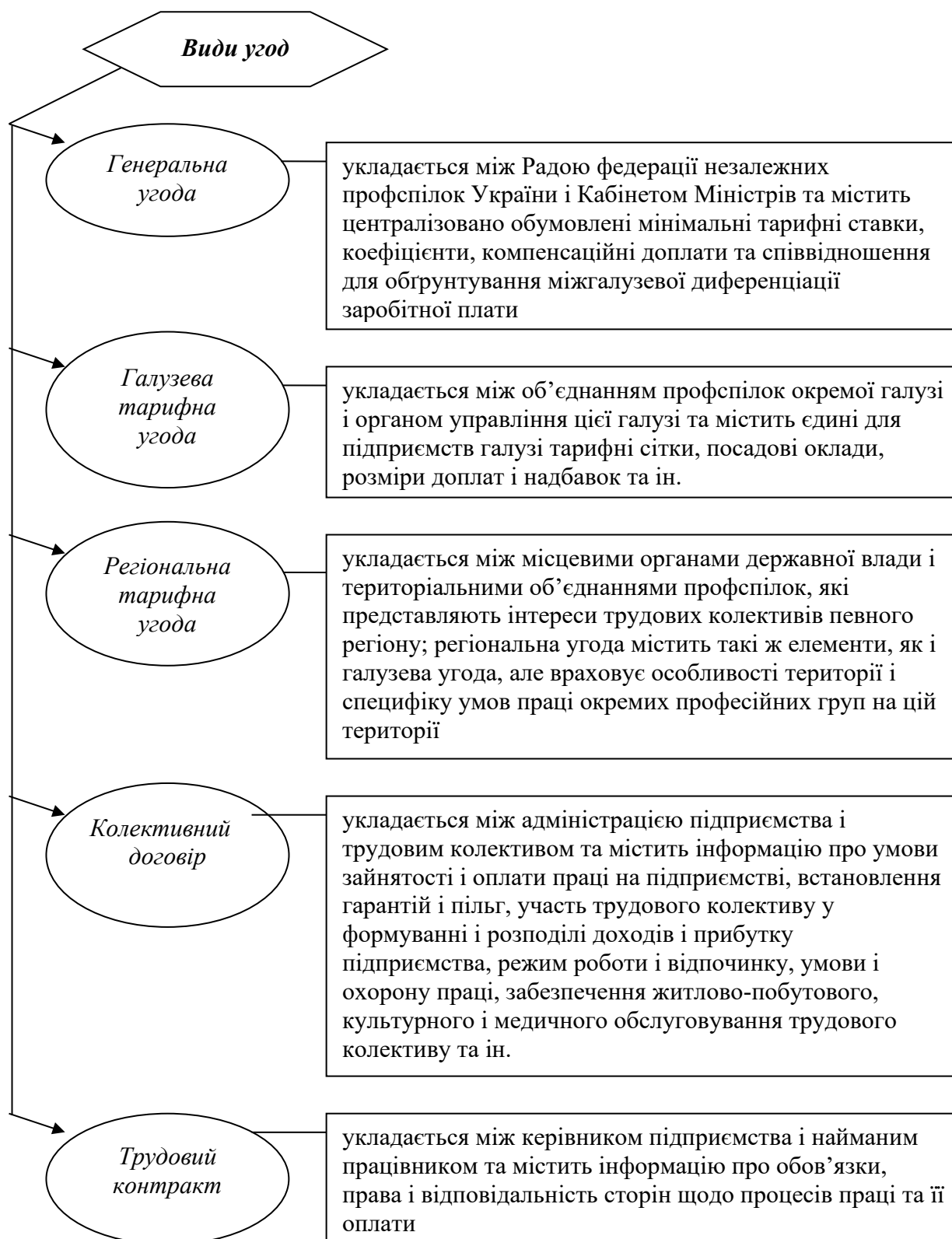


Рис.4.6.2. Елементи договірного регулювання заробітної плати

ЛІТЕРАТУРА: [2, с.119-122], [3, с.98-139], [4, с.84-98], [5, с.33-45], [23], [26]

Тема 5. ВИТРАТИ. ЦІНОВА ПОЛІТИКА СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Характеристика витрат, їх класифікація.
2. Кошторис витрат. Калькулювання собівартості продукції.
3. Управління витратами на підприємстві.
4. Сутність ціни та види цін.
5. Цінова політика суб'єкта господарювання.

1. Характеристика витрат, їх класифікація

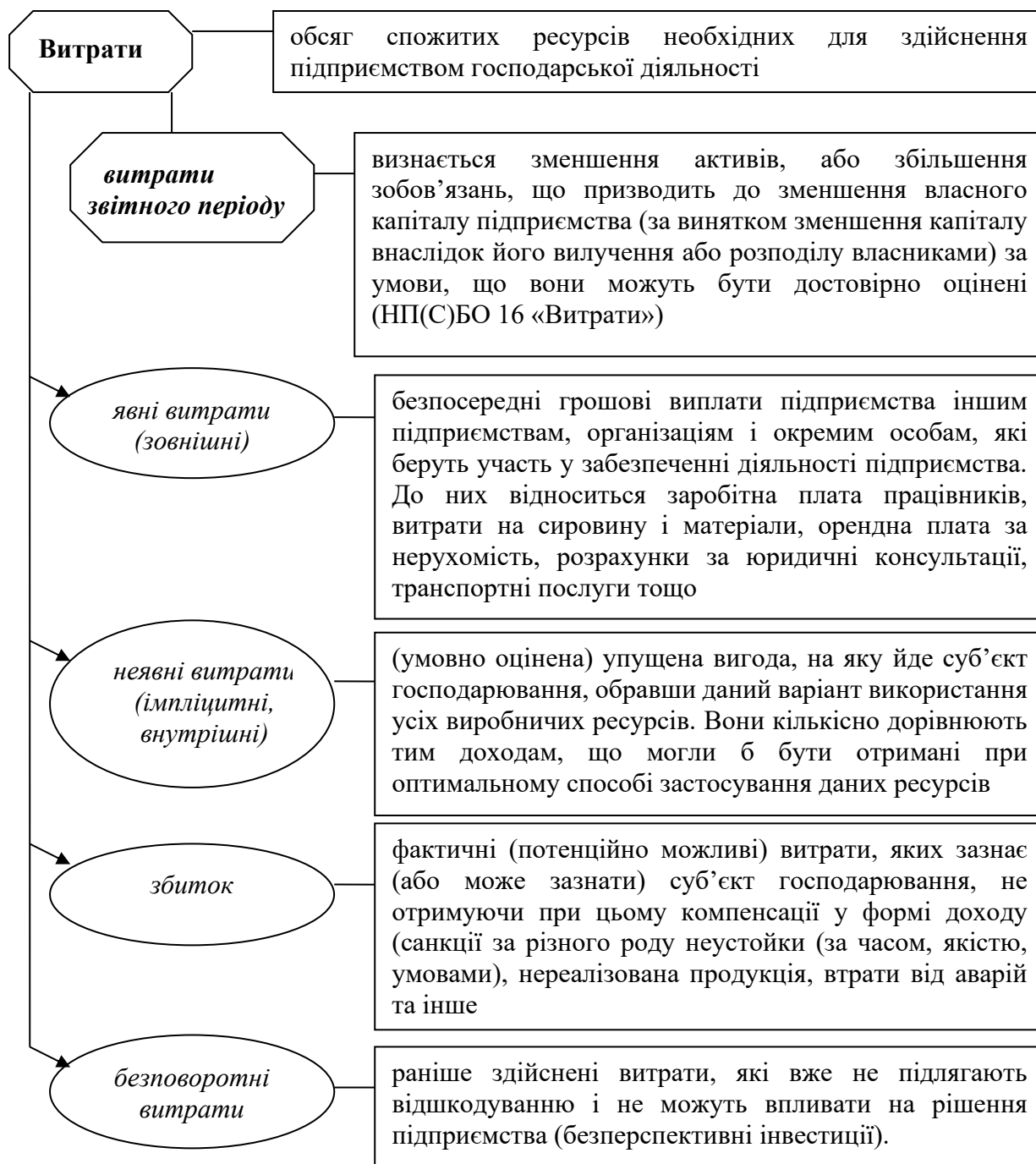


Рис. 5.1.1. Сутність витрат

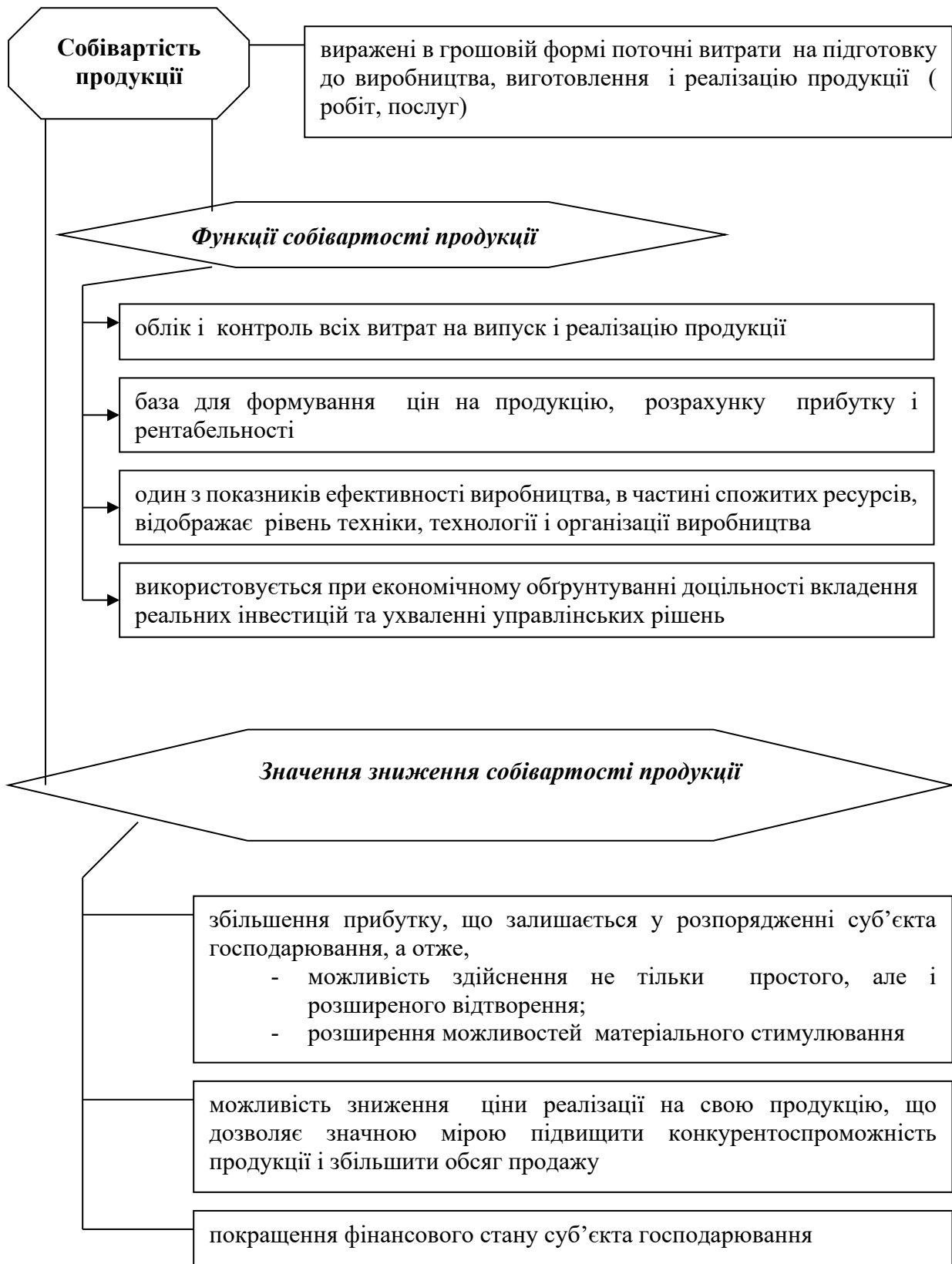


Рис. 5.1.2. Сутність, функції та роль собівартості продукції

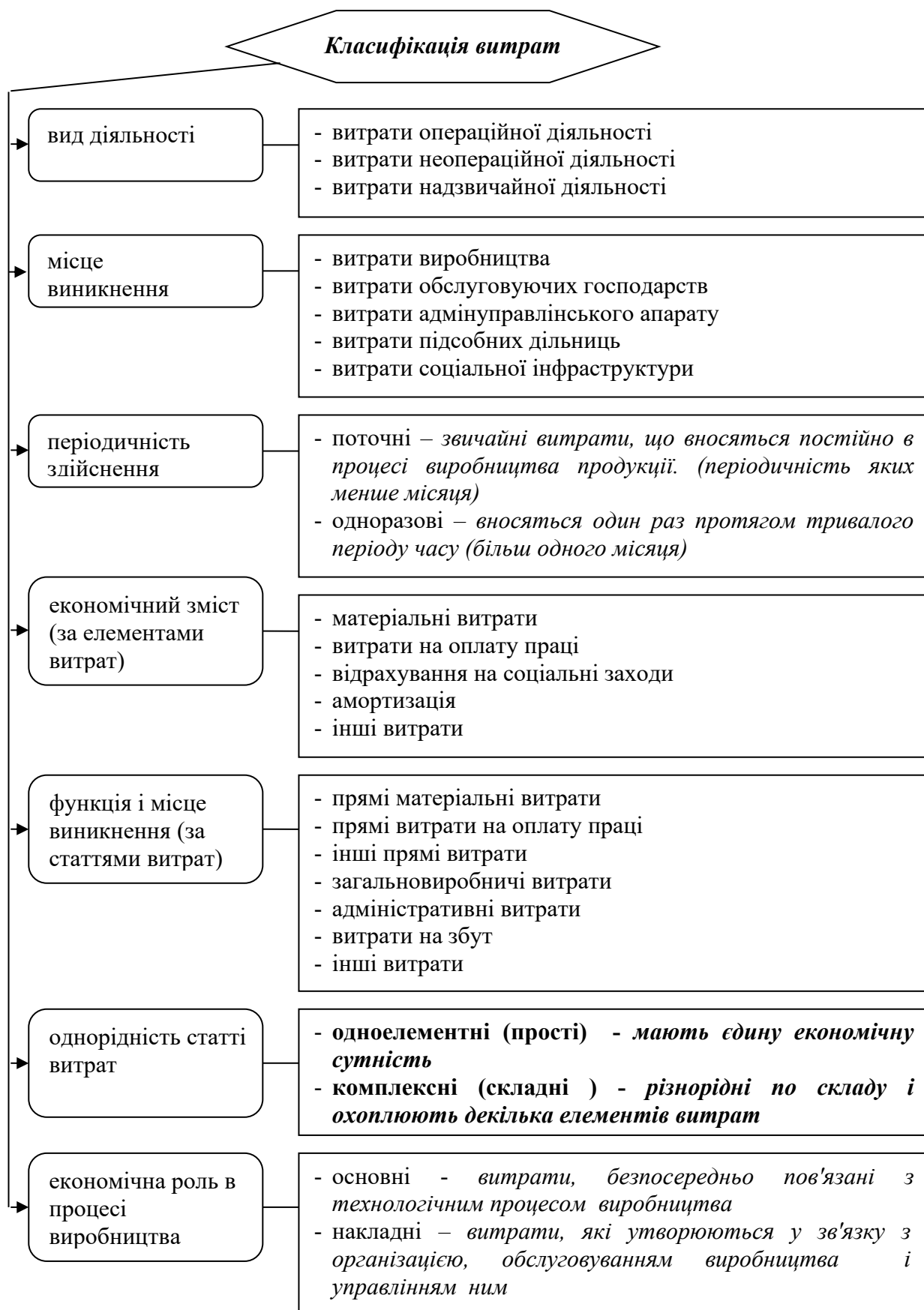


Рис. 5.1.3. Класифікація витрат

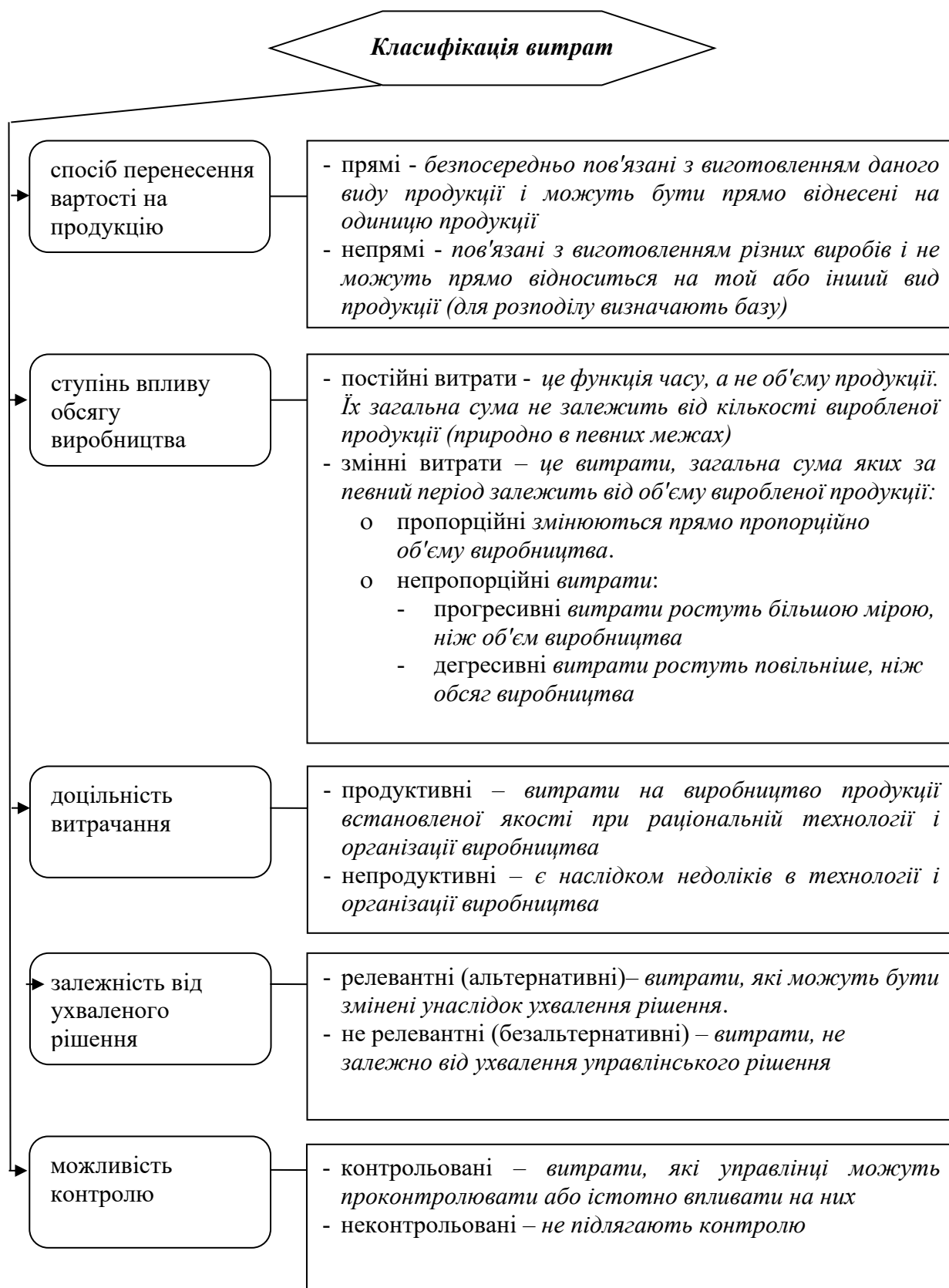


Рис. 5.1.4. Класифікація витрат (продовження)

2. Кошторис витрат. Калькулювання собівартості продукції

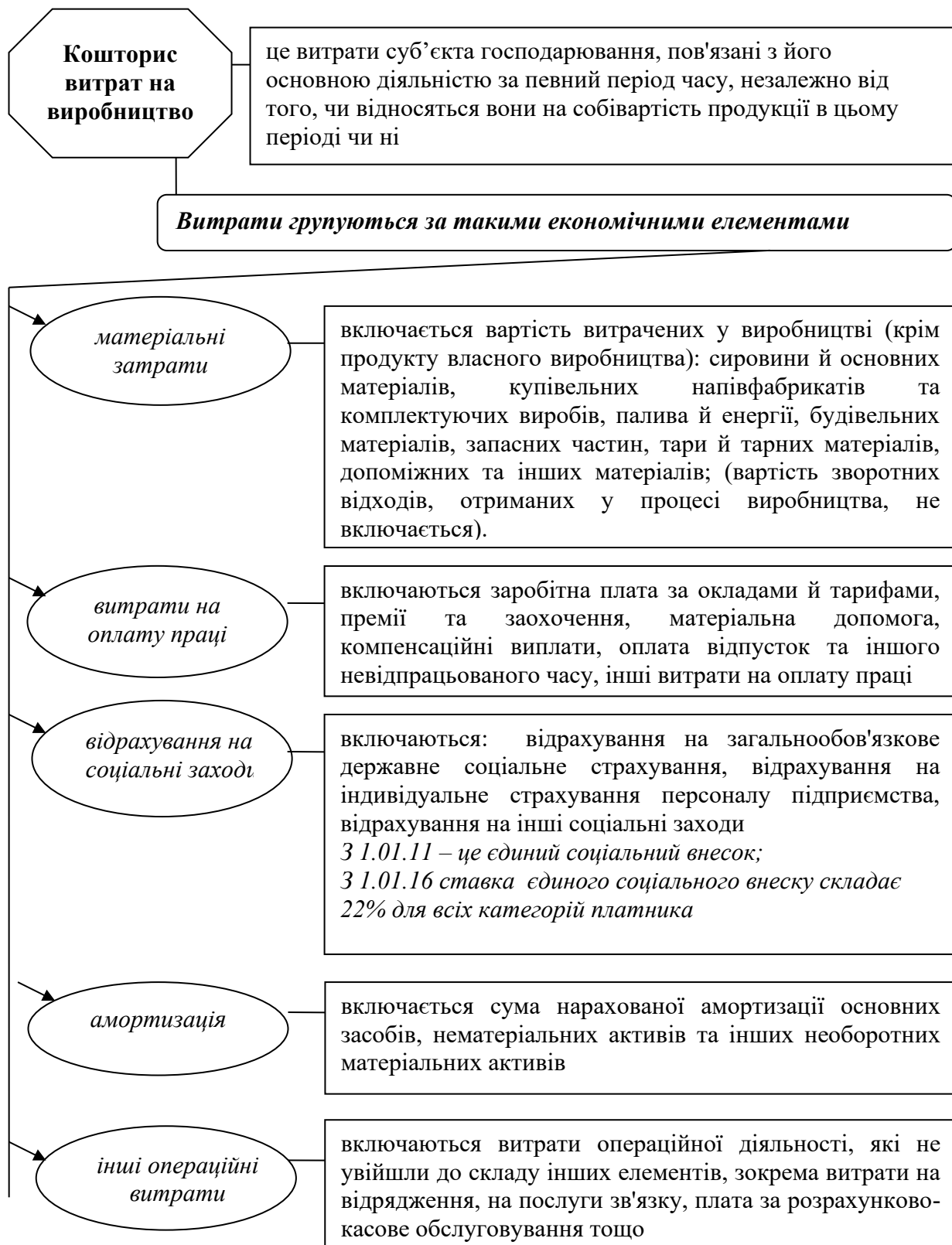


Рис. 5.2.1. Кошторис витрат

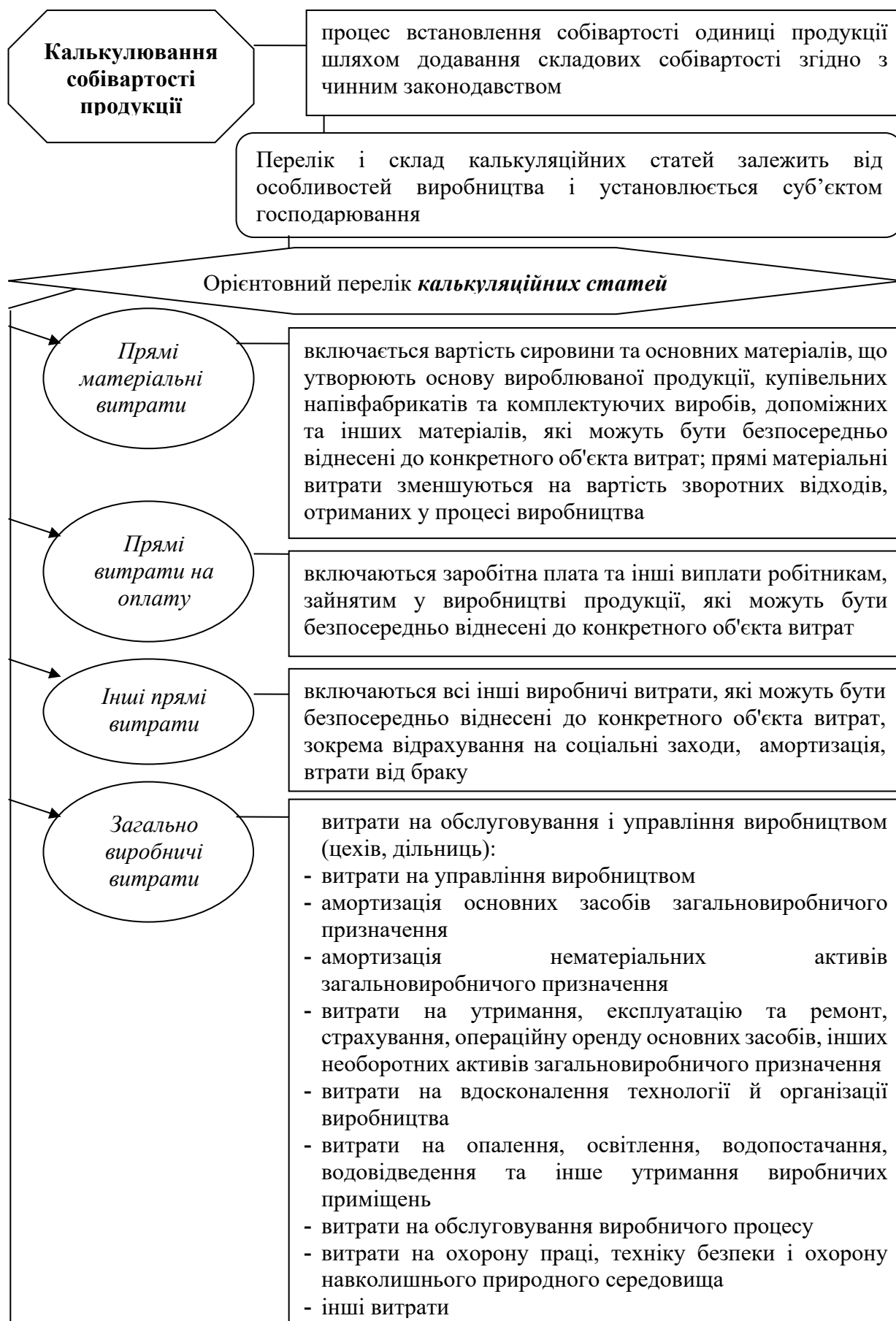


Рис. 5.2.2. Калькулювання собівартості продукції

Орієнтовний перелік *калькуляційних статей витрат*
(продовження)

*Адміністративні
витрати*

відносяться такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- загальні корпоративні витрати
- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо)
- витрати на зв'язок
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання
- витрати на врегулювання спорів у судових органах
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків
- інші витрати загальногосподарського призначення

*Витрати
на збут*

включають такі витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції
- витрати на ремонт тари
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг)
- витрати на передпродажну підготовку товарів
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції
- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції
- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування
- витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції, що зберігається на складі підприємства
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції

Рис. 5.2.3. Калькулювання собівартості продукції (продовження)

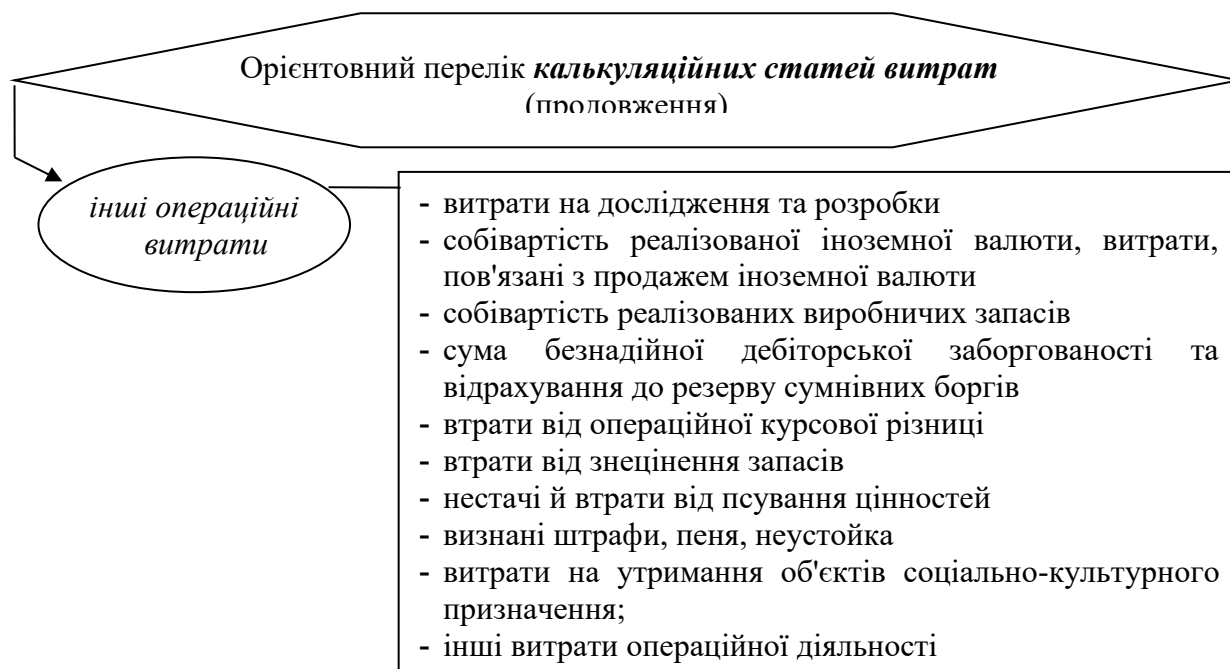


Рис. 5.2.4. Калькулювання собівартості продукції (продовження)



Рис. 5.2.5. Розподіл непрямих витрат



Рис. 5.2.6. Методи калькулювання собівартості продукції

3. Управління витратами на підприємстві

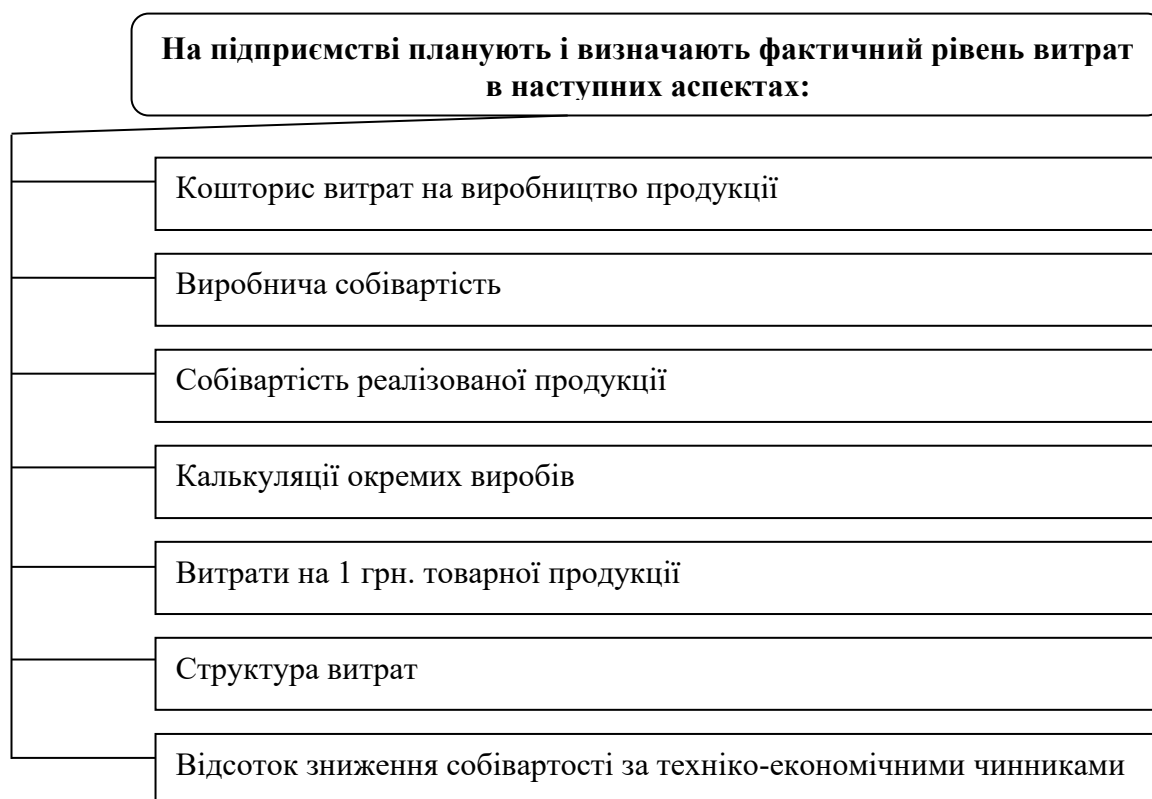


Рис. 5.3.1. Показники рівня витрат на підприємстві

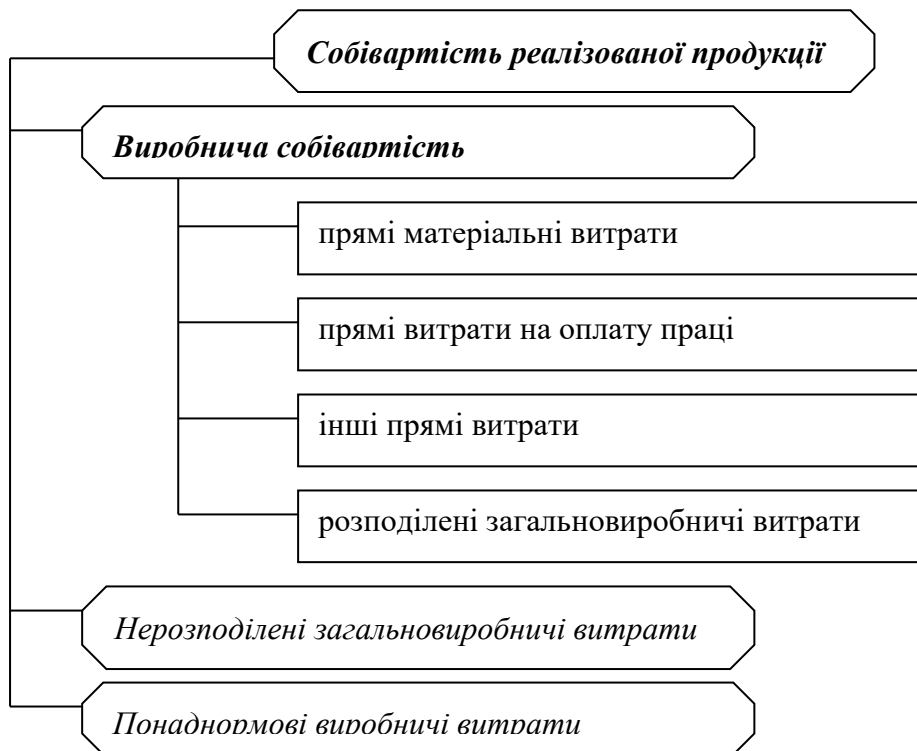


Рис. 5.3.2. Виробнича собівартість та собівартість реалізованої продукції

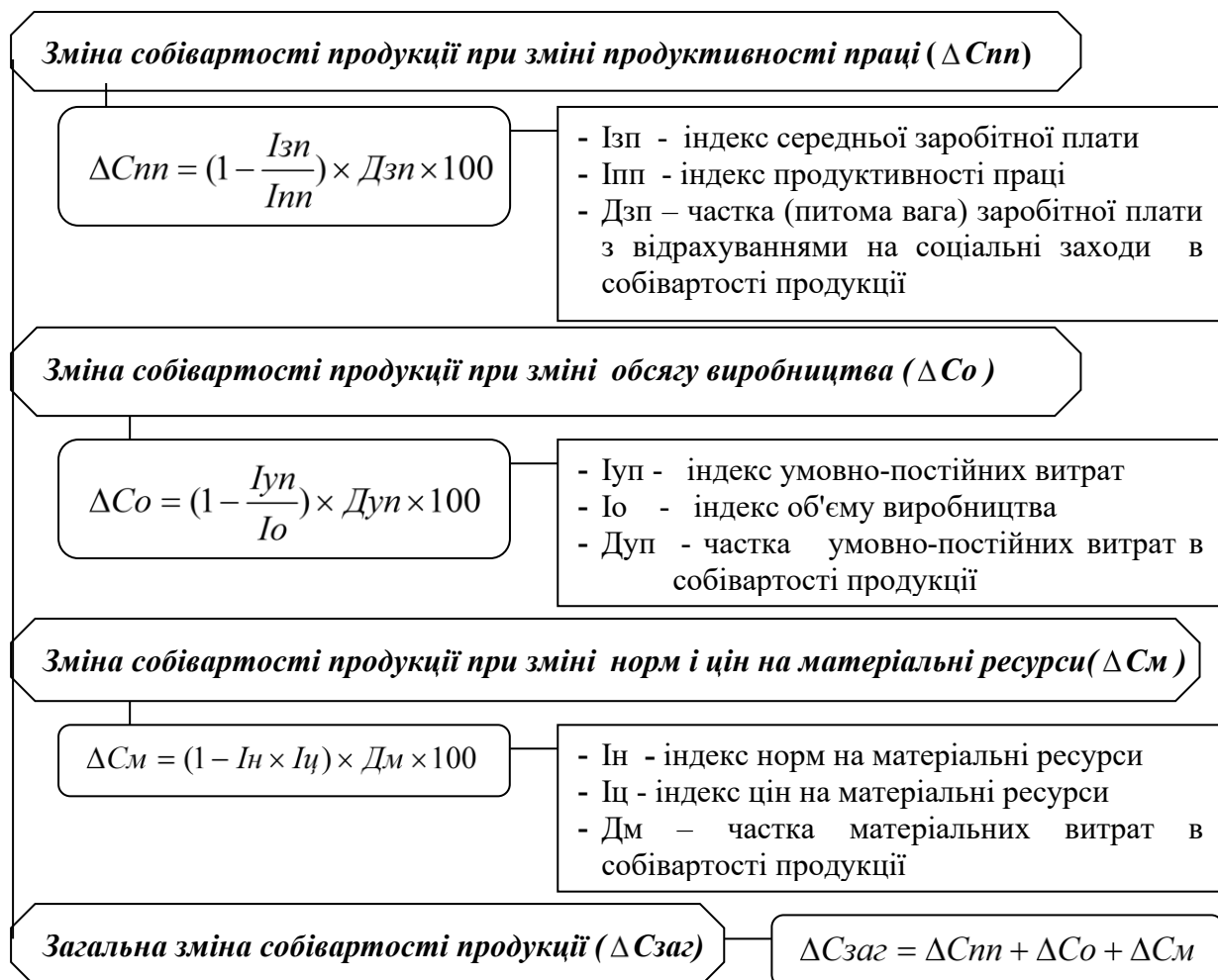


Рис. 5.3.3. Визначення зміни собівартості продукції



Рис. 5.3.4. Управління витратами на підприємстві в сучасних умовах

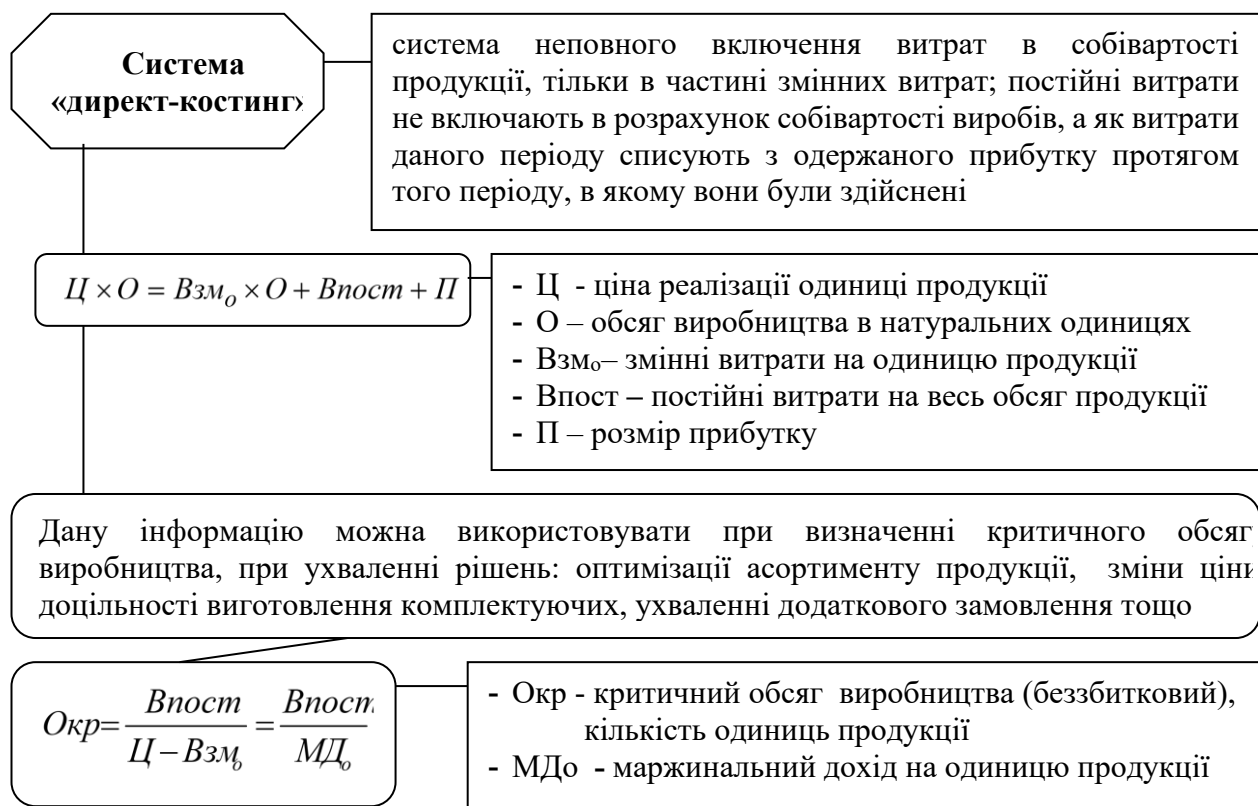


Рис. 5.3.5. Особливості обліку і аналізу витрат за системою «директ-костинг»

4. Сутність ціни та види цін

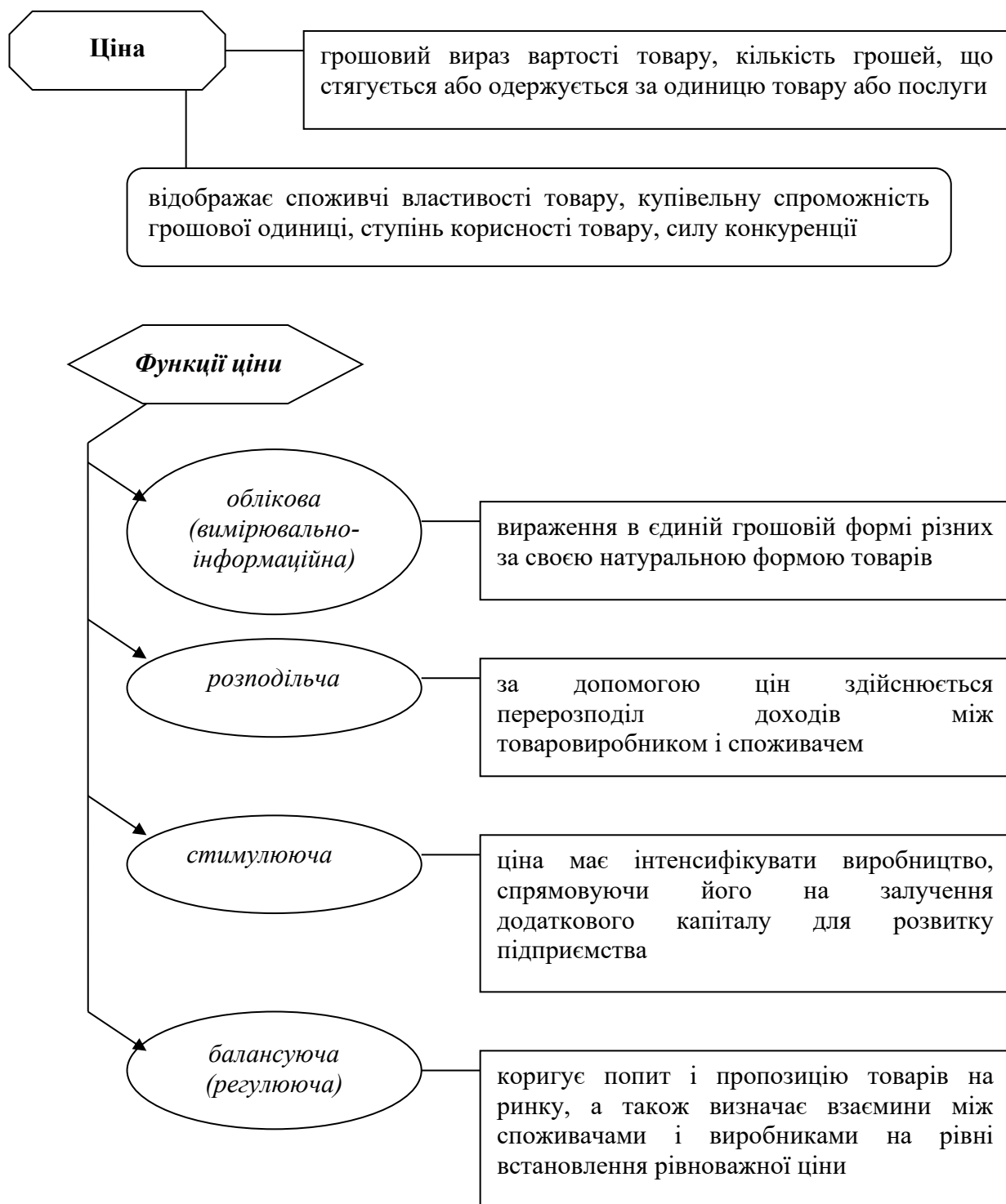


Рис. 5.4.1. Сутність та функції ціни



Попит, як правило, визначає максимальну ціну, яку підприємство може запросити на свій товар. Мінімальна ціна товару визначається витратами на його виробництво

Рис. 5.4.2. Ціноутворюючі фактори

Роздрібна ціна									
Відпускна ціна посередника						Торговельна надбавка			
Відпускна ціна виробника		Посередницька надбавка				Витрати роздрібної торгівлі	Прибуток торгівлі	Податок на додану вартість	
Ціна виробника продукції		Акцизний податок	Податок на додану вартість	Витрати посередника	Прибуток посередника				Податок на додану вартість
Собівартість	Прибуток								

Рис. 5.4.3. Формування ціни товарів внутрішніх виробників

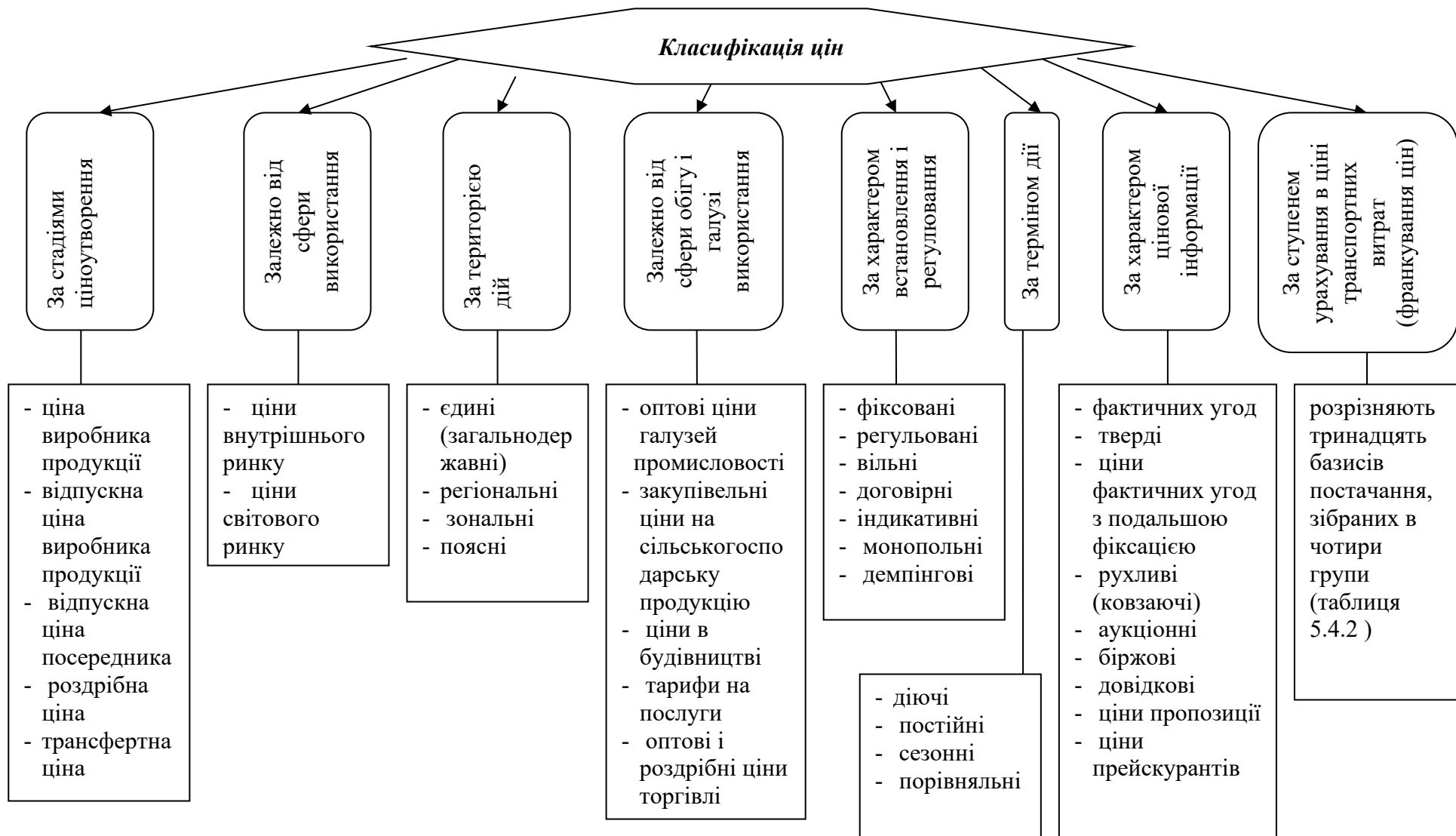


Рис. 5.4.4. Класифікація цін

Таблиця 5.4.1

Види цін та їх характеристика

Види цін	Характеристика
<i>Оптова ціна</i>	ціна, за якою підприємство реалізує вироблену продукцію іншим підприємствам або збутовим організаціям
<i>Роздрібна ціна</i>	ціна, за якою торгівельні організації реалізують продукцію населенню
<i>Трансфертна ціна</i>	ціна, за якою продукція реалізується всередині підприємства між цехами або між підприємствами всередині великих фірм (їх об'єднань)
<i>Закупівельна ціна</i>	ціна, за якою сільськогосподарські виробники реалізують власну продукцію державі, фірмам, промисловим підприємствам для подальшої переробки
<i>Ціни в будівництві</i>	ціна, за якою сплачується продукція будівництва (будівлі, споруди)
<i>Тарифи на послуги</i>	розмір оплати послуг у сфері транспортних послуг (перевезень вантажів, пасажирів), побутового обслуговування, банків і зв'язку, юридичних послуг та ін.
<i>Ціни внутрішнього ринку</i>	ціни, що встановлюються на експортні і імпорتنі товари, які реалізуються на внутрішньому ринку країни. Базою для рівня таких цін виступає рівень цін на національному ринку
<i>Ціни світового ринку</i>	ціни (тарифи), за якими здійснюються операції на світовому ринку і які є основою зовнішньоторговельних цін
<i>Єдині ціни</i>	ціни, які встановлюються державними органами на окремі товари і послуги на всій території держави
<i>Регіональні ціни</i>	ціни, які встановлюються місцевими органами влади на окремі товари, роботи, послуги
<i>Зональні ціни</i>	ціни, які встановлюються на продукцію добувних галузей промисловості із врахуванням різного рівня собівартості добування в тих чи інших природно-географічних умовах
<i>Поясні ціни</i>	ціни, які встановлюються за районами (поясами) споживання продукції з урахуванням місця її виробництва та затрат на транспортування в інші райони
<i>Фіксована ціна</i>	ціна, яка встановлюється державою на певному рівні на обмежене коло товарів та послуг
<i>Регульована ціна</i>	ціна, яка обмежується державою за допомогою таких методів, як фіксація цін, обмеження рівня рентабельності, обмеження націнок
<i>Вільна ціна</i>	ціна, яка встановлюється ринком під впливом ринкової кон'юнктури
<i>Договірна ціна</i>	ціна, яка встановлюється у договорі між продавцем та покупцем за згодою сторін

Продовження табл. 5.4.1

Види цін	Характеристика
<i>Індикативна ціна</i>	є мінімально допустима контрактна ціна на товари походженням з України, яка відповідає ціні, що склалася або складається на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної операції з урахуванням умов постачання та умов здійснення розрахунків, обумовлених відповідно до законодавства України
<i>Монопольна ціна</i>	ціна, що встановлюється виробниками або реалізаторами, які є монополістами і займають найбільший сегмент ринку. Як правило, ці ціни можуть бути завищені, тому їх величину регулює антимонопольний комітет України
<i>Демпінгова ціна</i>	штучно занижена ціна продажу товарів (в окремих випадках є нижчою за собівартість), які застосовується як засіб для витіснення конкурентів з ринку і збільшення обсягу власного продажу
<i>Ціни фактичних угод</i>	ціни, що виражають окремі фактичні комерційні операції
<i>Тверда ціна</i>	ціна, яка встановлюється в контракті та не підлягає змінам
<i>Ковзаюча ціна</i>	ціна, яка встановлюється в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної ціни з урахуванням змін в виробництві в період виконання тривалого термінового контракту (велике промислове обладнання, будівельні об'єкти, суднобудування і ін.)
<i>Аукціонна ціна</i>	ціна, що склалася під час реалізації товарів на аукціонах у процесі зміни початкової (відправної) ціни, оголошеної аукціоністом, у бік підвищення або зниження
<i>Біржова ціна</i>	ціна, що встановлюються згідно біржових правил з їх наступною публікацією в біржових бюлетенях
<i>Довідкова ціна</i>	ціна товару у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі промислово розвинутих країн, що публікується в різних виданнях. Довідкова ціна відіграє роль відправного пункту, з якого починається процес узгодження ціни при укладанні угоди
<i>Ціни пропозиції</i>	початковий рівень ціни товару, запропонований продавцем
<i>Прейскурантна ціна</i>	ціна, що вноситься до спеціальних збірників – прейскурантів, які є офіційними документами. Вони підтверджують рівень цін та умови їх використання. Такі ціни належать до регульованих і використовуються тоді, коли виробник (як правило, держава) посідає монопольне становище на ринку, а продукція має особливо важливе значення для економіки країни

Таблиця 5.4.2

**Класифікація цін
відповідно до ступеня урахування транспортних витрат**

Перевезення не оплачене (продавець передає товар покупцю на своїй території)	
Група Е	EXW Відправлення Франко-завод (... назва місця)
Основне перевезення не оплачене (продавець зобов'язаний доставити товар перевізнику, визначеному покупцем)	
Група F	FCA Франко-перевізник (... назва місця призначення)
	FAS Франко уздовж борта судна (... назва порту відвантаження)
	FOB Франко-борт (... назва порту відвантаження)
Основне перевезення оплачене (продавець повинен укласти контракт на перевезення без прийняття на себе ризиків втрати або ушкодження товару або додаткових витрат внаслідок подій, що мають місце після відвантаження і відправлення)	
Група C	CFR Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
	CIF Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
	CPT Фрахт / перевезення оплачені до (... назва місця призначення)
	CIP Фрахт / перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Прибуття, перевезення оплачене (продавець повинен нести всі витрати і ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення)	
Група D	DAF Постачання до кордону (... назва місця доставки)
	DES Постачання із судна (... назва порту призначення)
	DEQ Постачання з пристані (... назва порту призначення)
	DDU Постачання без оплати мита (... назва місця призначення)
	DDP Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

5. Цінова політика підприємства

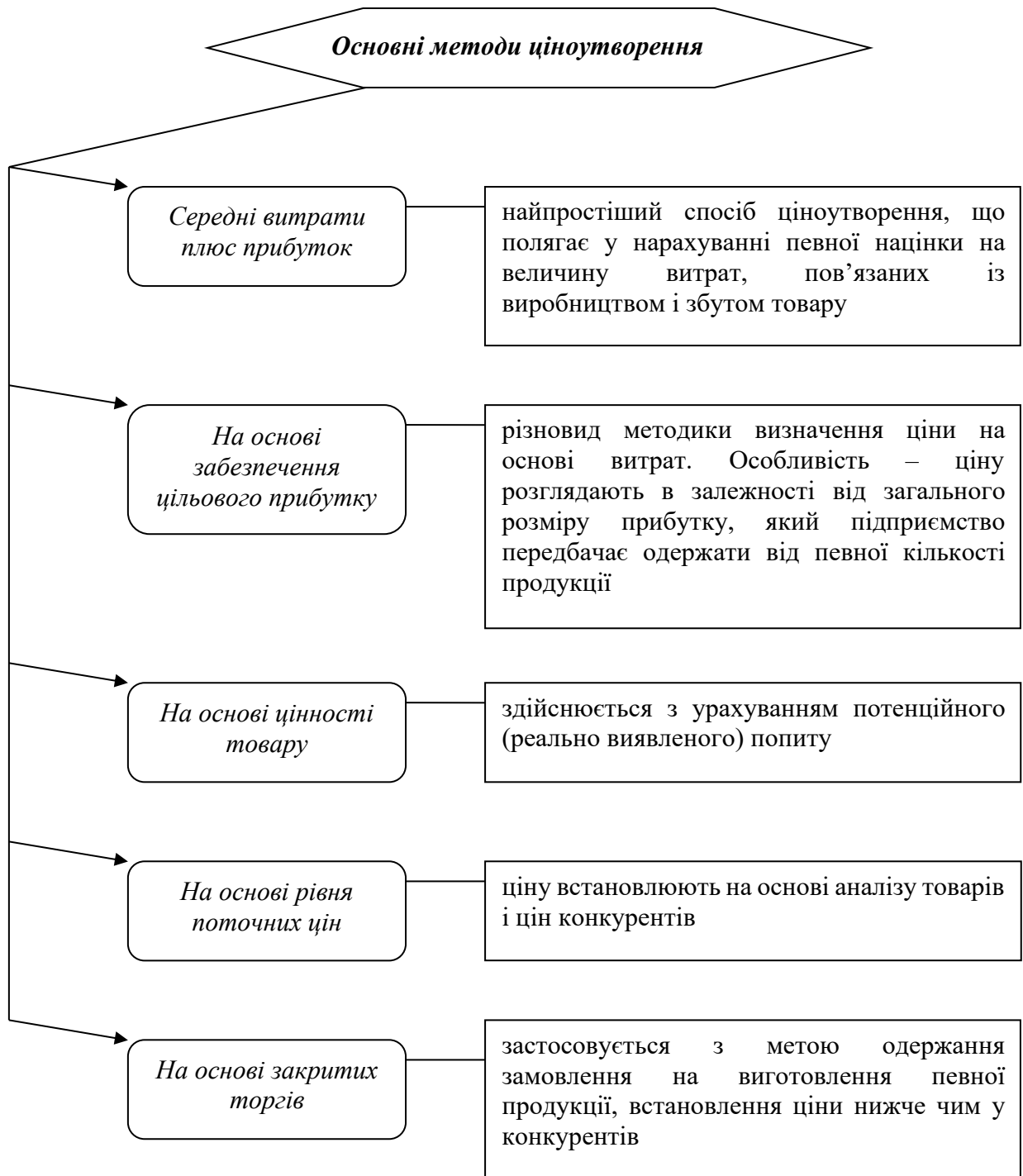


Рис.5.5.1. Основні методи ціноутворення

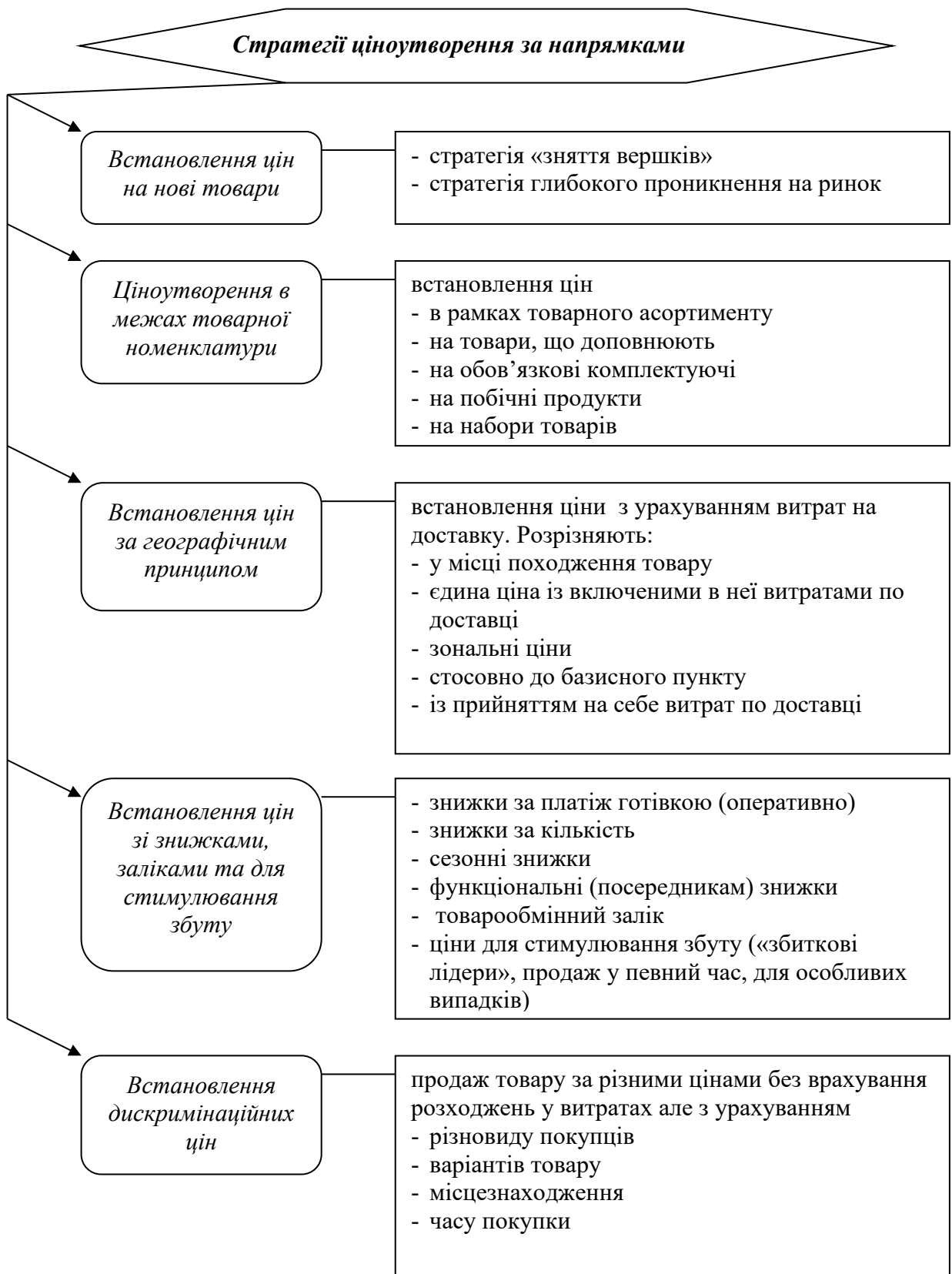


Рис. 5.5.2. Різновиди стратегій ціноутворення

ЛІТЕРАТУРА: [1, с.129-141], [2, с.], [3, с.254-272, 83-97], [4, с.99-104, 112-126], [17]

Тема 6. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1. Дохід підприємства та джерела його формування.
2. Прибуток підприємства, його суть, формування і використання.
3. Система показників рентабельності та методика їх визначення.
4. Ефективність діяльності підприємства.
5. Конкурентоспроможність продукції і підприємства.

1. Дохід підприємства та джерела його формування

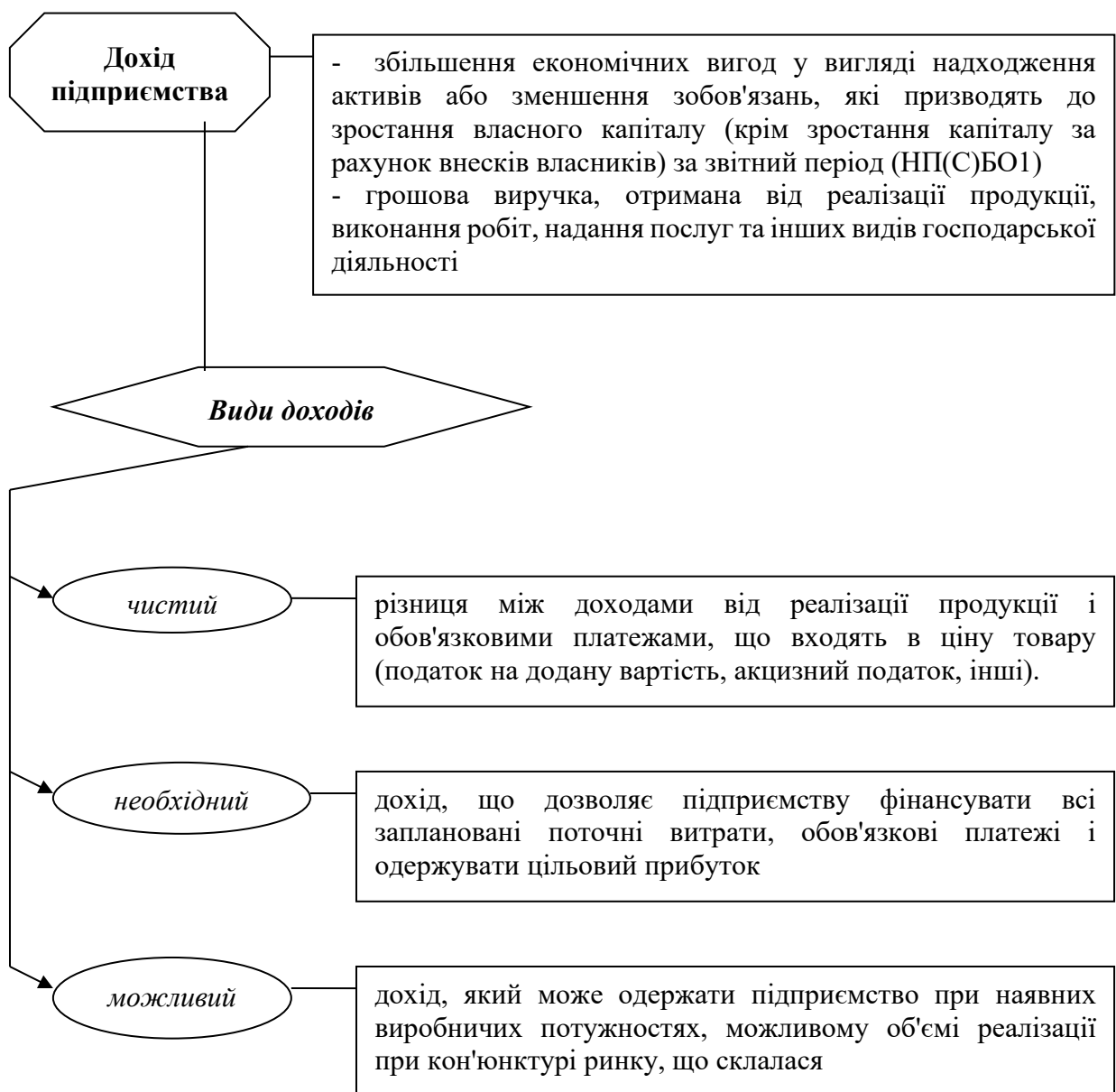


Рис. 6.1.1. Сутність та види доходу

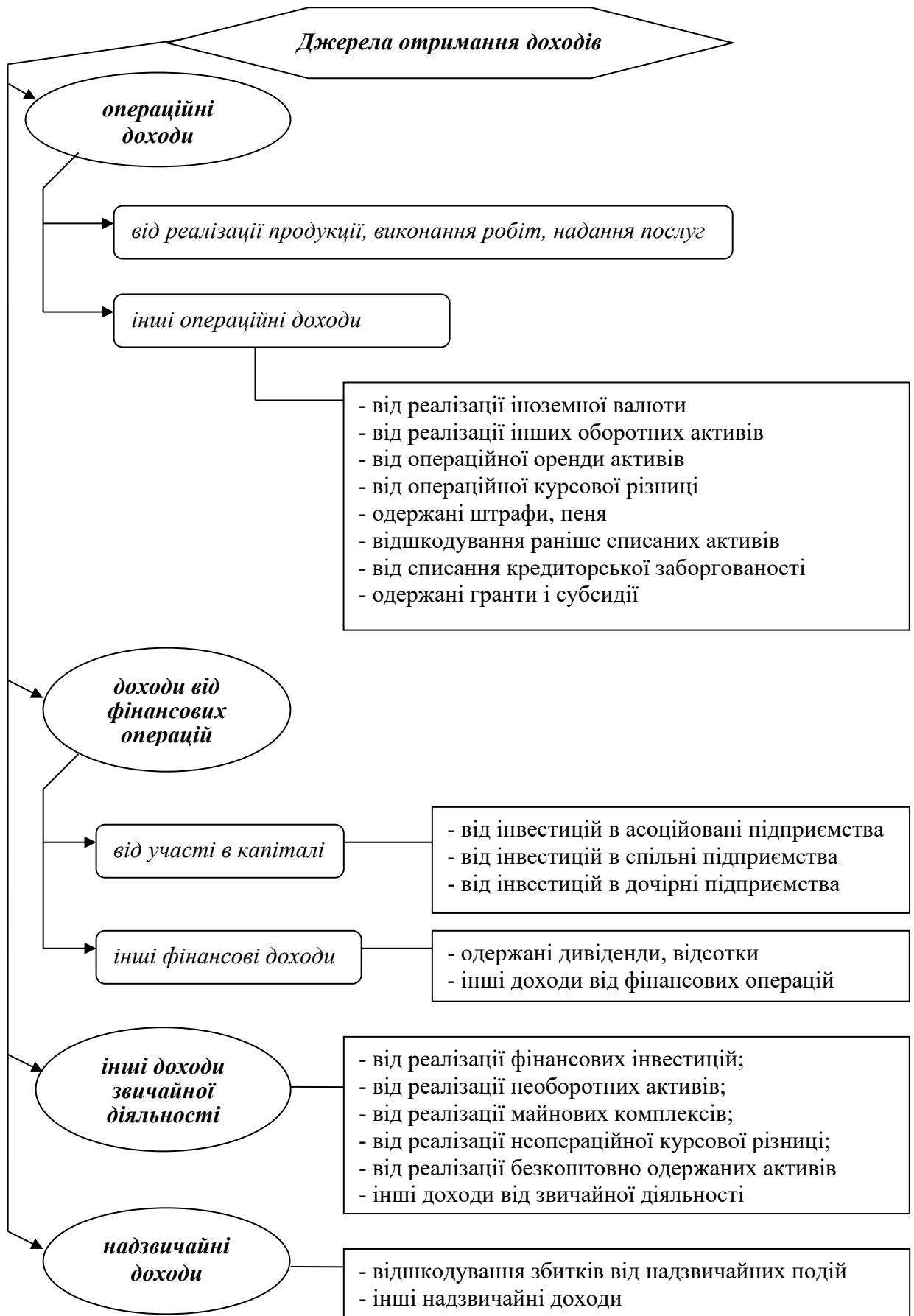


Рис. 6.1.2. Джерела отримання доходів

2. Прибуток підприємства, його суть, формування і використання

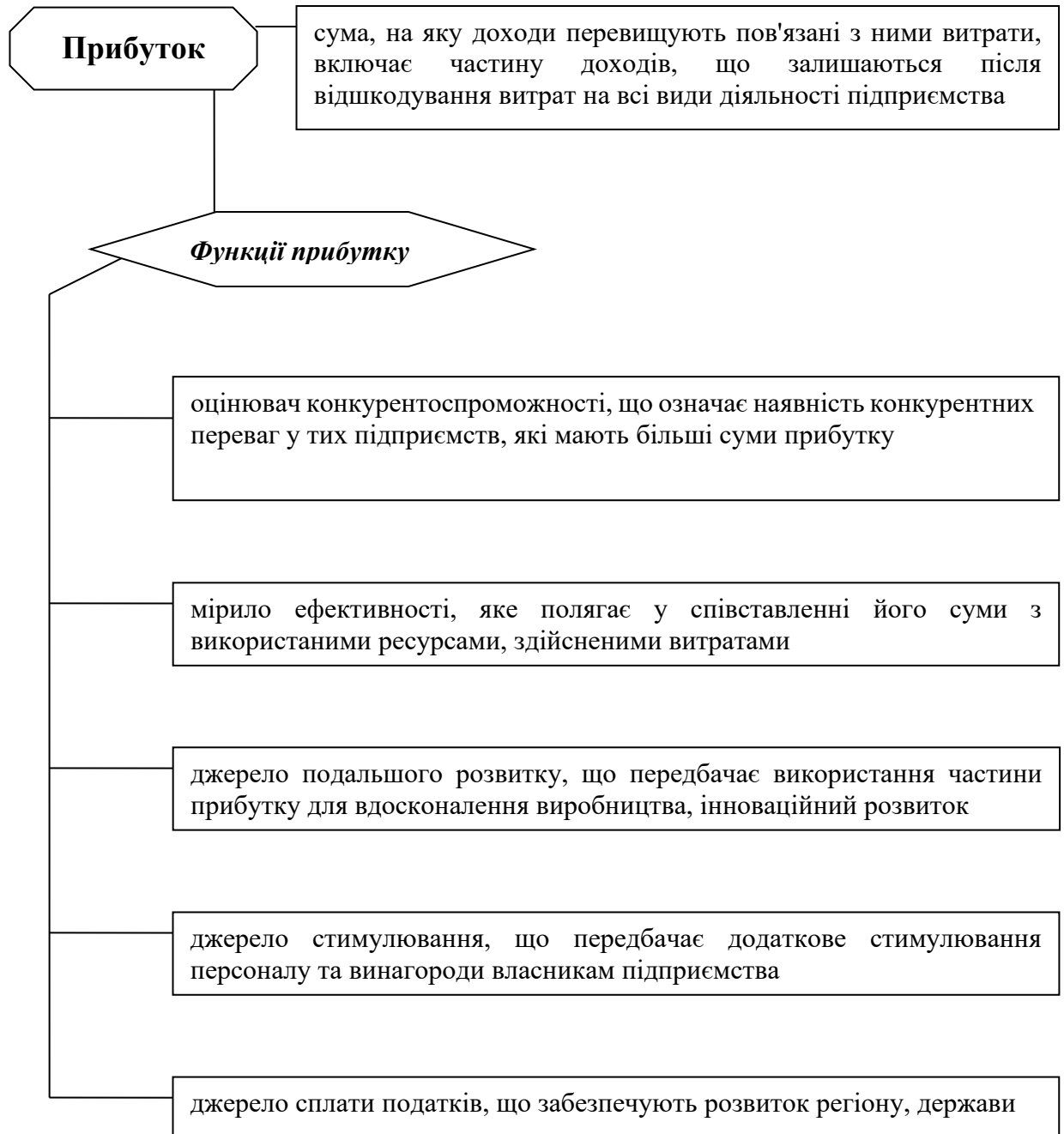


Рис. 6.2.1. Суть та функції прибутку

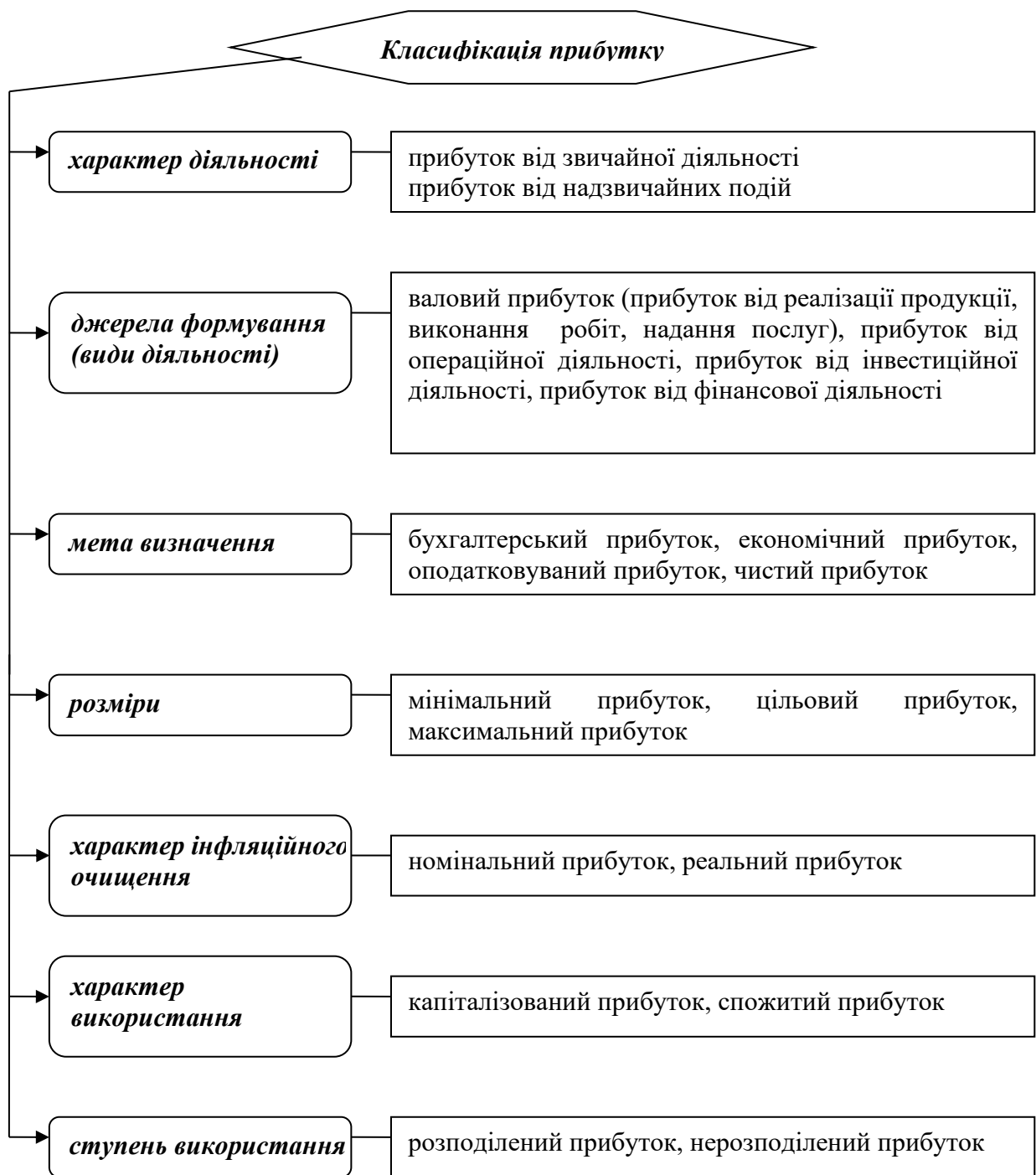


Рис. 6.2.2. Види прибутку

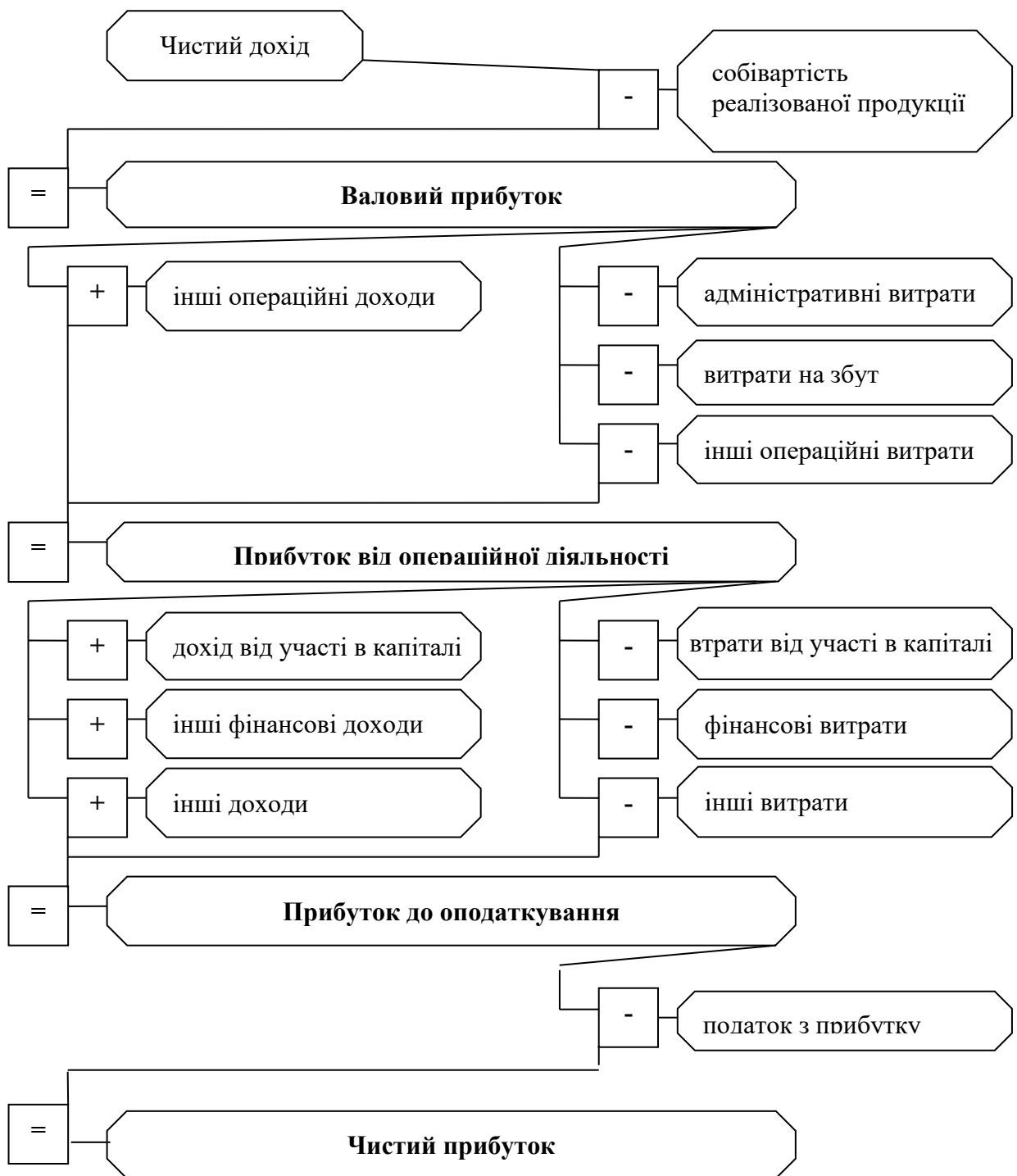


Рис. 6.2.3. Формування прибутку

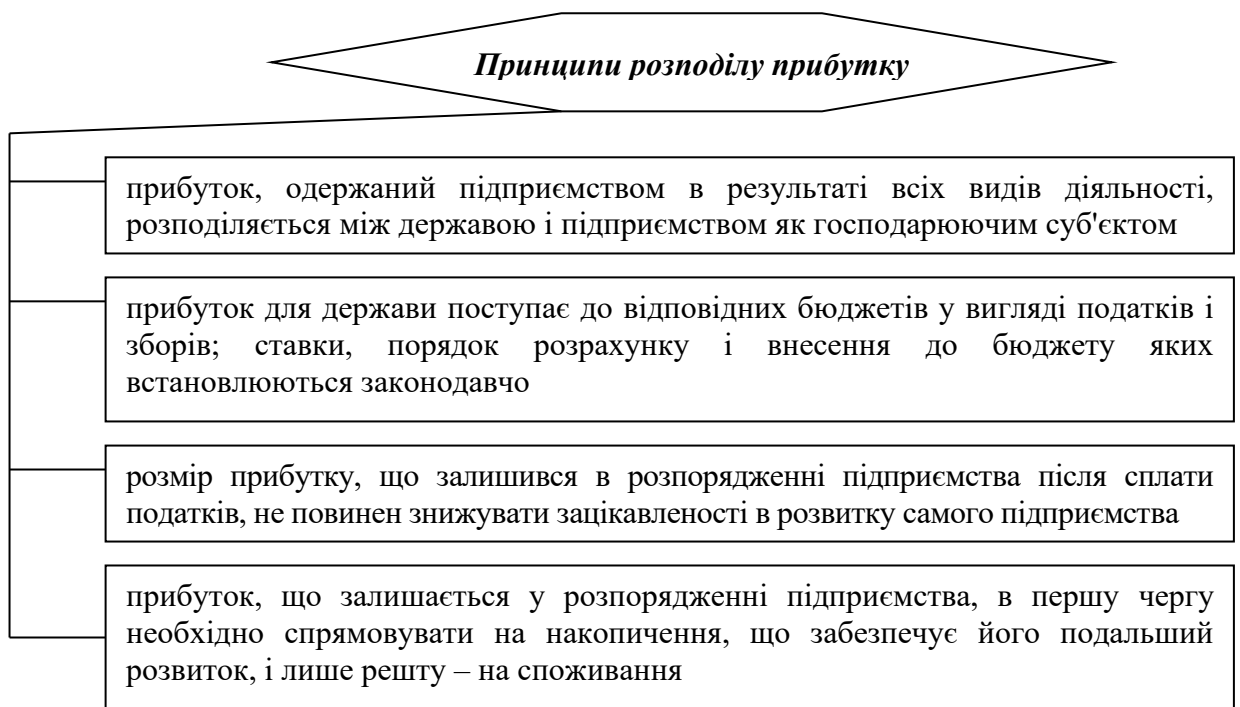


Рис. 6.2.4. Принципи розподілу прибутку



Рис. 6.2.5. Використання чистого прибутку

3. Система показників рентабельності та методика їх визначення

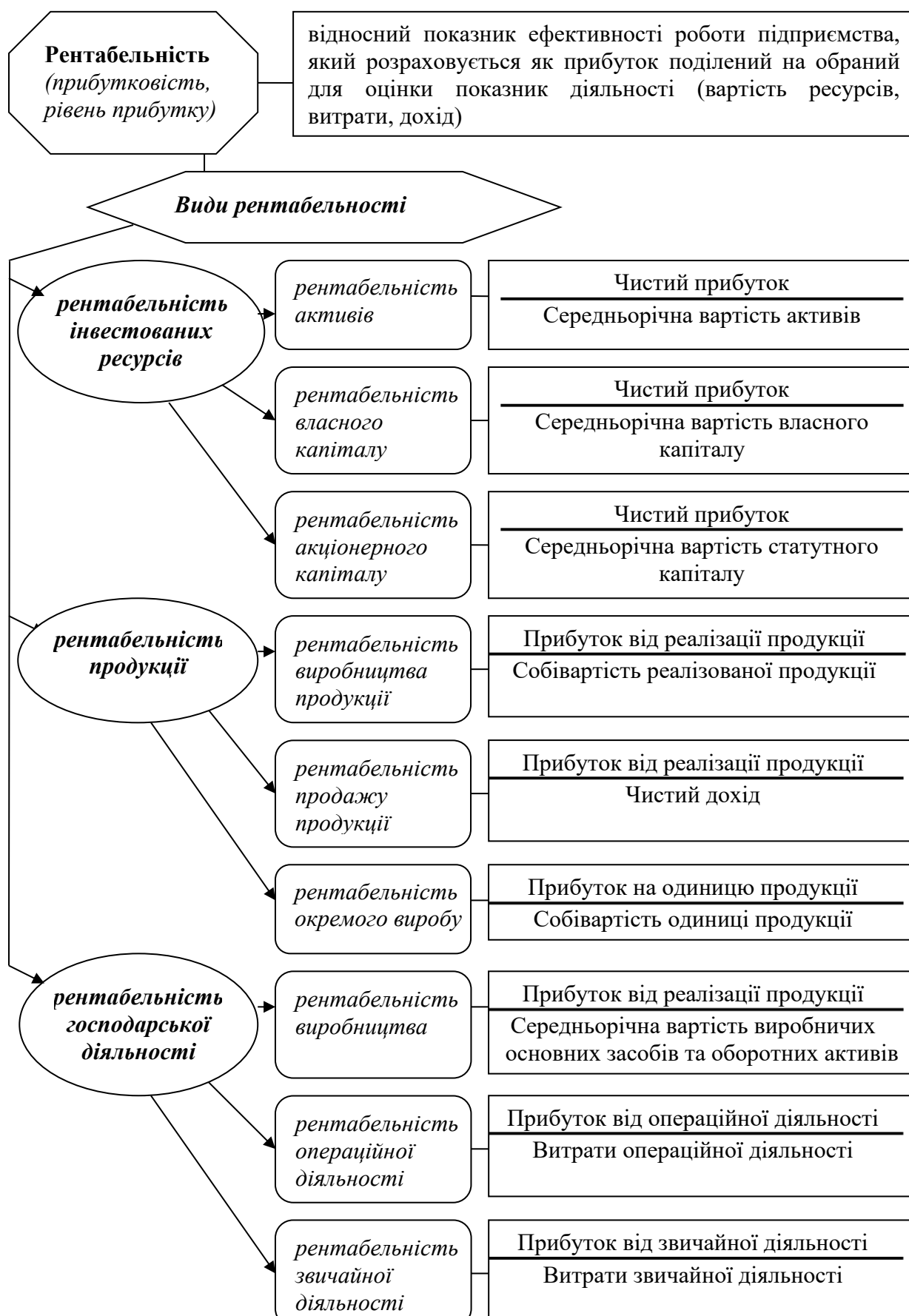


Рис. 6.3.1. Показники рентабельності

4. Ефективність діяльності підприємства



Рис. 6.4.1. Сутність ефекту та ефективності діяльності підприємства



Рис. 6.4.2. Види ефективності

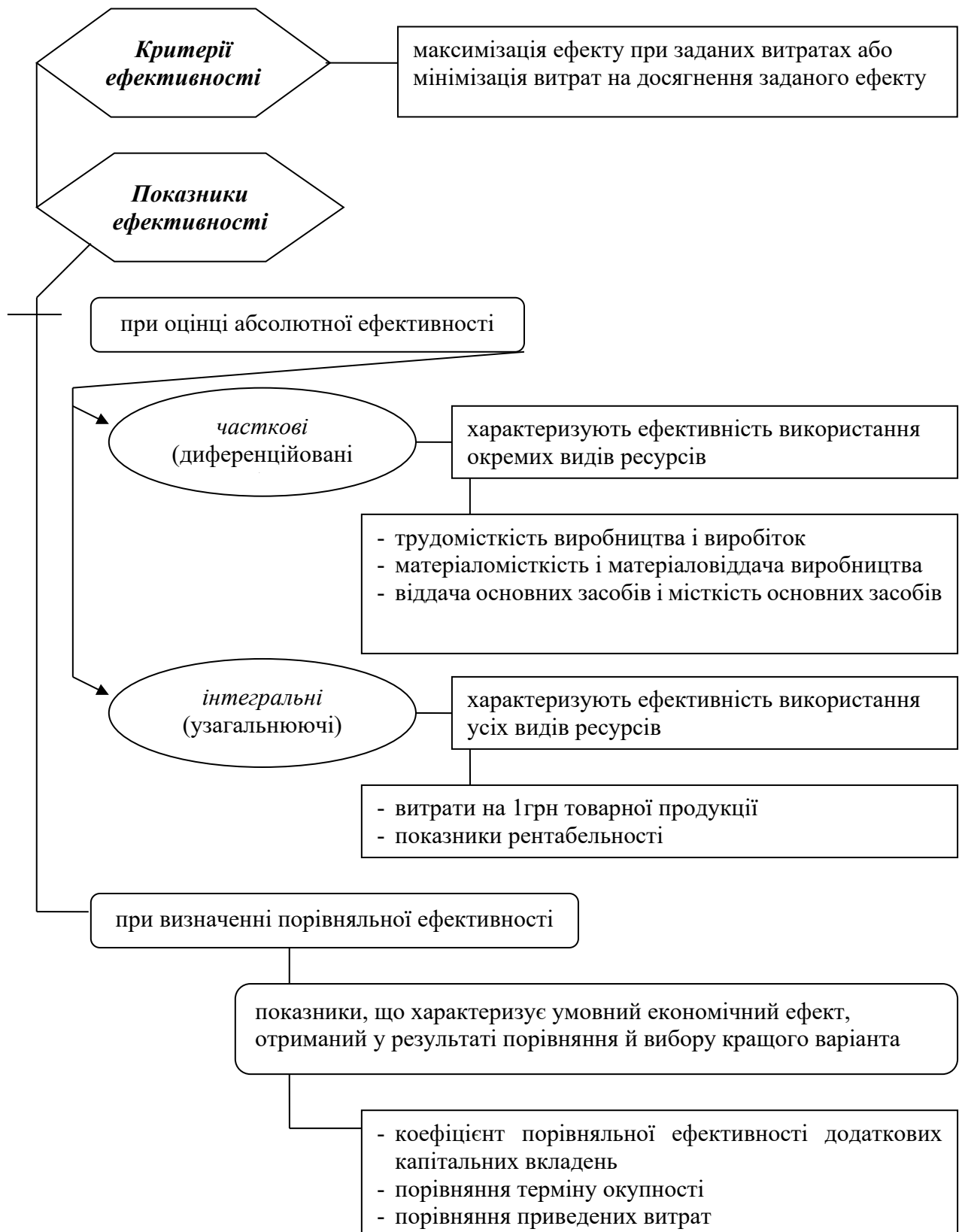


Рис. 6.4.3. Критерії та показники ефективності діяльності підприємства

5. Конкурентоспроможність продукції і підприємства



Рис. 6.5.1. Сутність конкурентоспроможності продукції

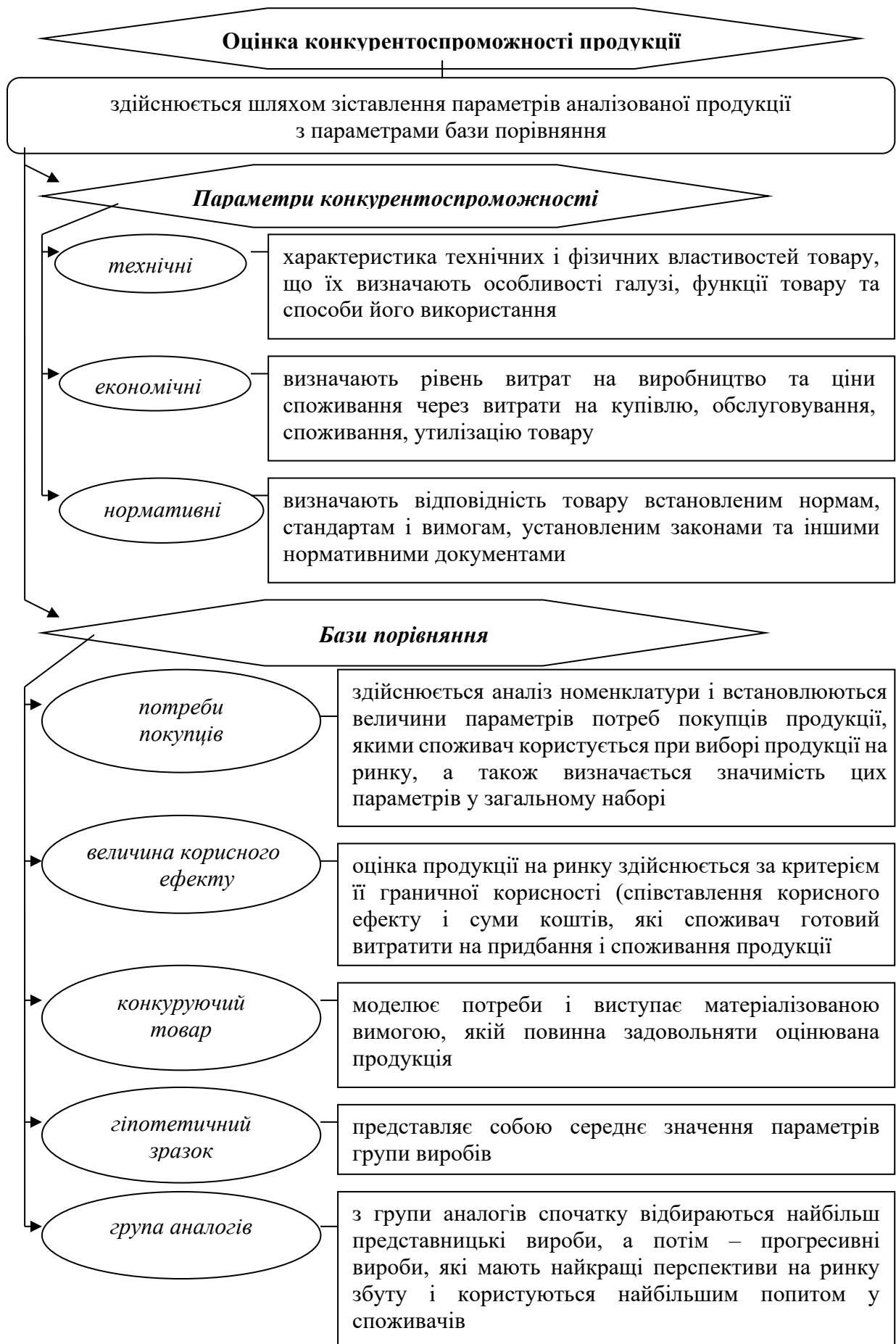


Рис. 6.5.2. Сутність оцінки конкурентоспроможності продукції

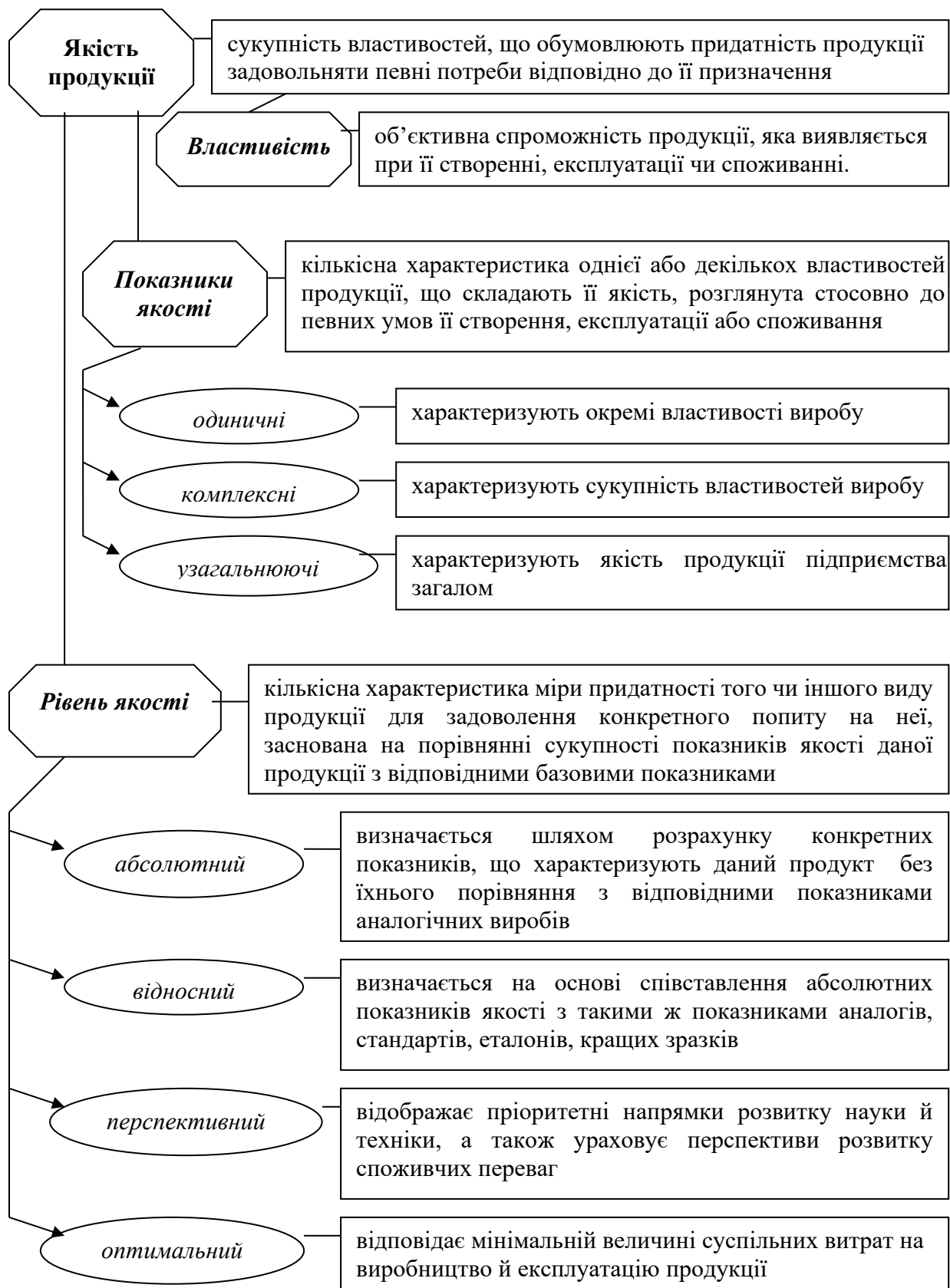


Рис. 6.5.3. Сутність показники та рівні якості продукції

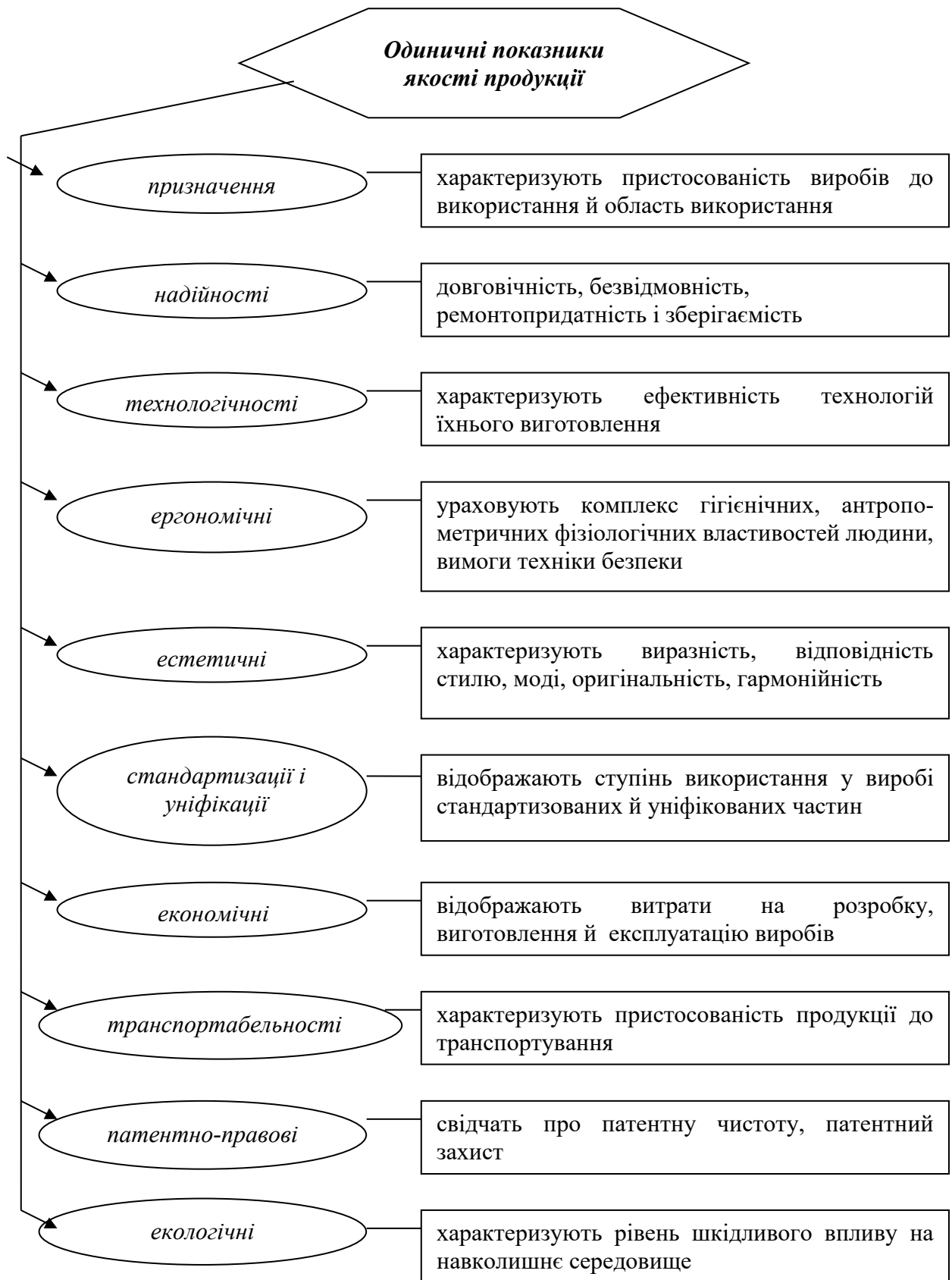


Рис. 6.5.4. Одиничні показники якості продукції

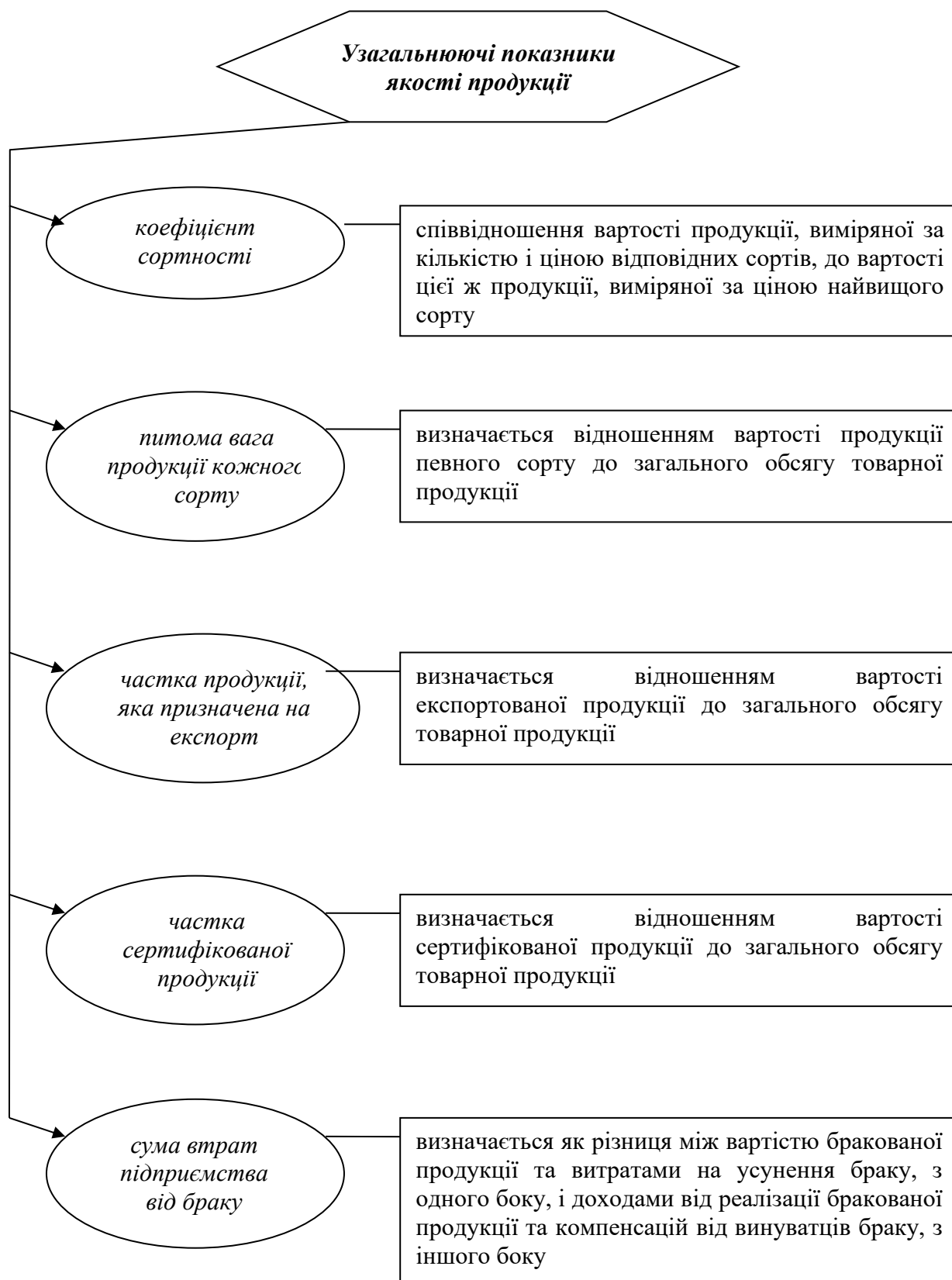


Рис. 6.5.5. Узагальнюючі показники якості продукції

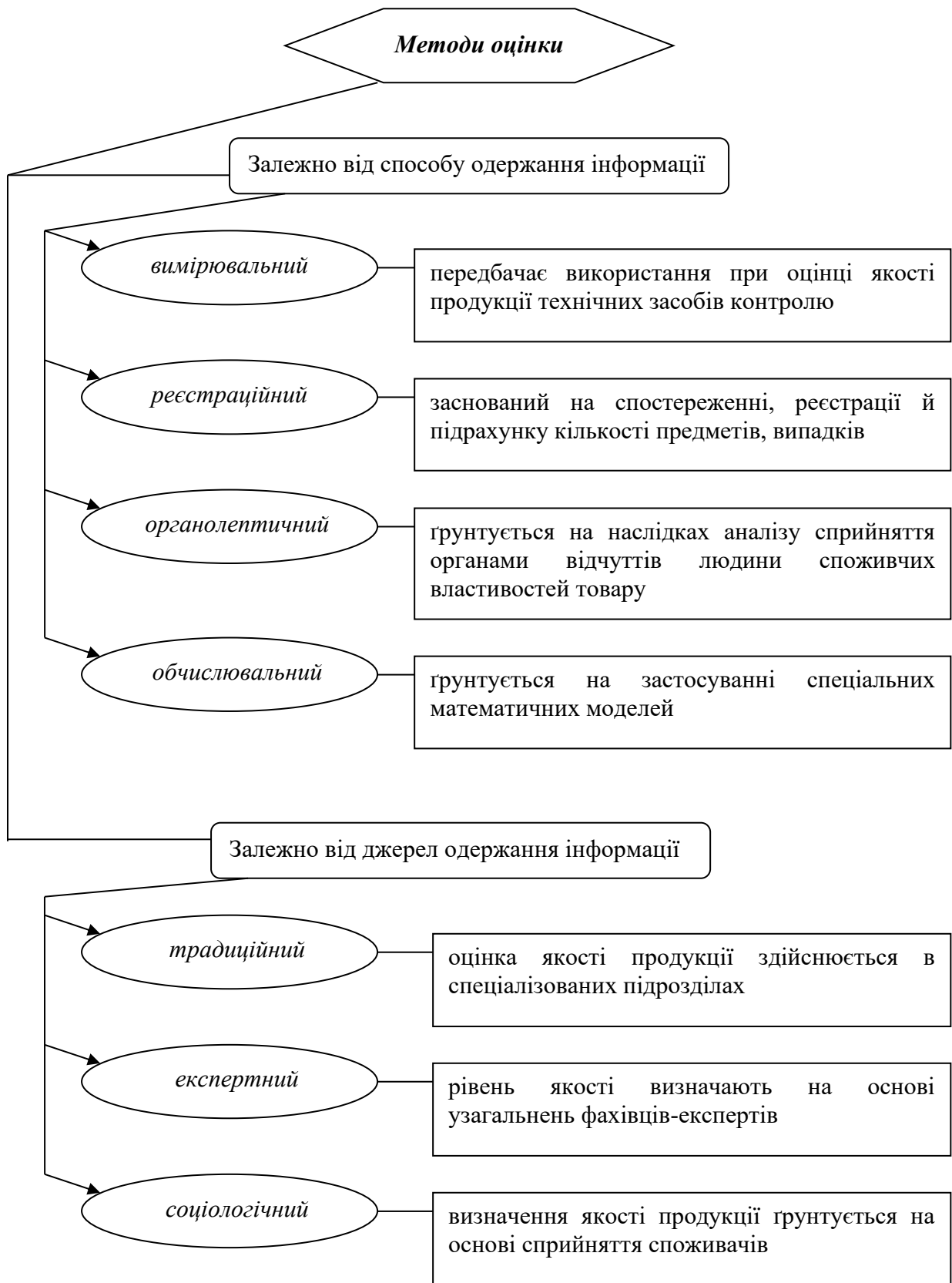


Рис. 6.5.6. Методи оцінки якості продукції

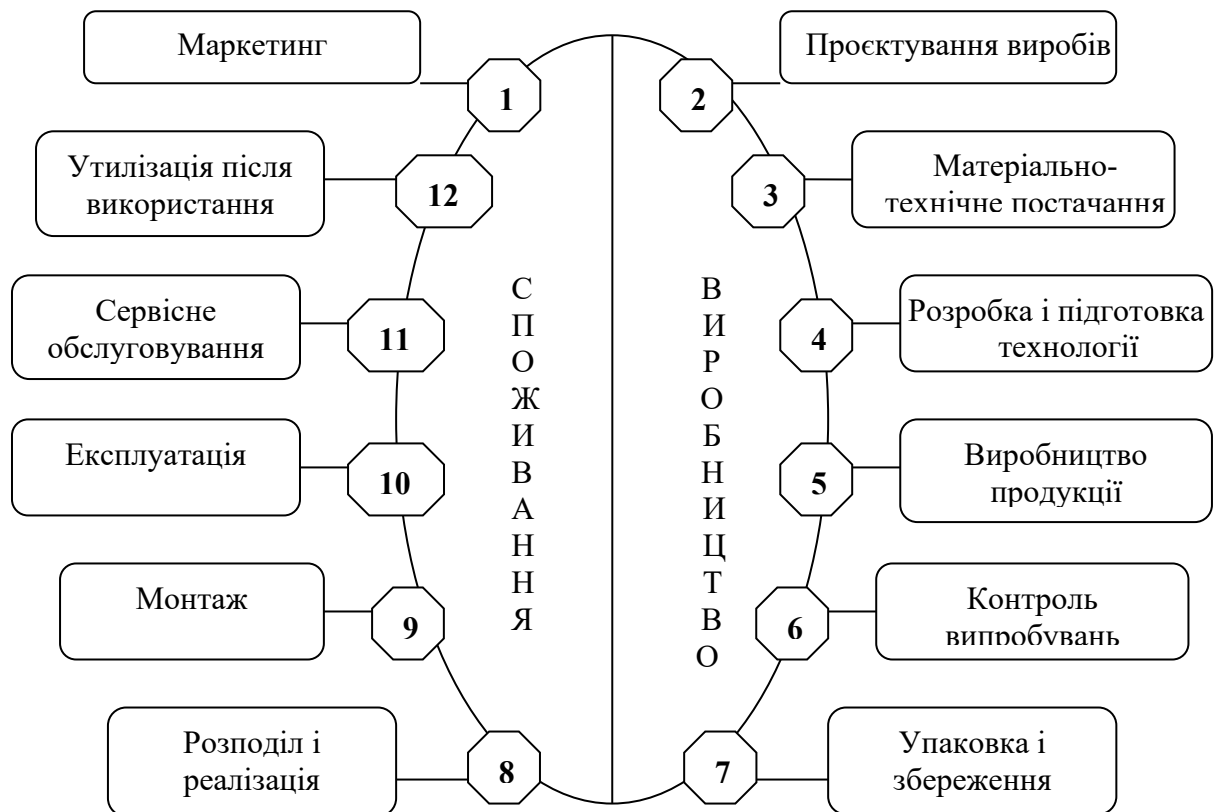


Рис. 6.5.7. Петля якості

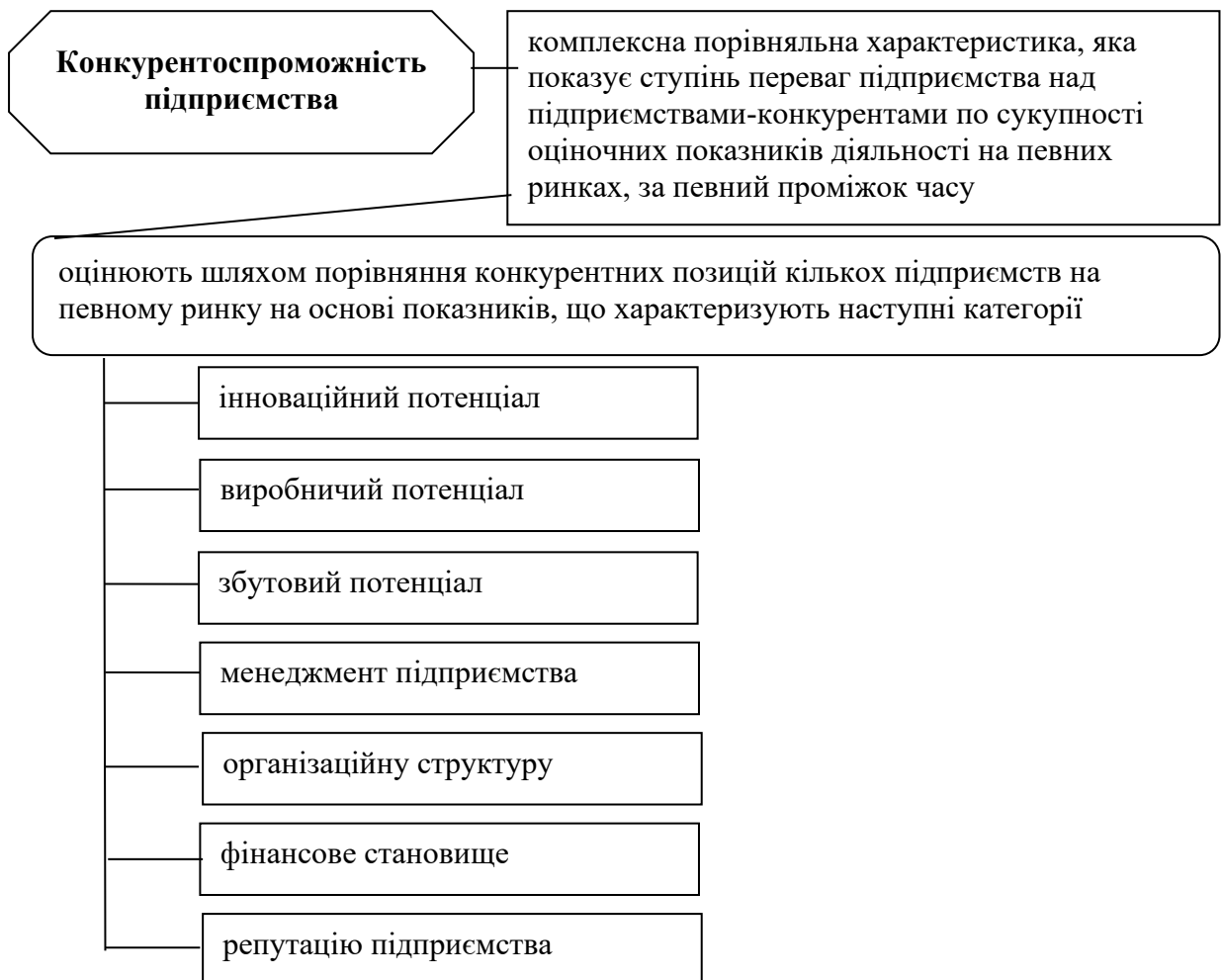


Рис. 6.5.8. Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства



Рис. 6.5.9. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства

ЛІТЕРАТУРА: [1, с. 273-288, 237-253, 304-312], [2, с. 105-126], [3, с. 493-521], [4, с. 355-399, 303-305], [5, с. 117-118], [14], [16]

Тема 7. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЄКТИ. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

1. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування.
2. Поняття інвестиційного та інноваційного проєктів.
3. Методи і способи оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів.
4. Сутність та складові економічної безпеки підприємства.

1. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування

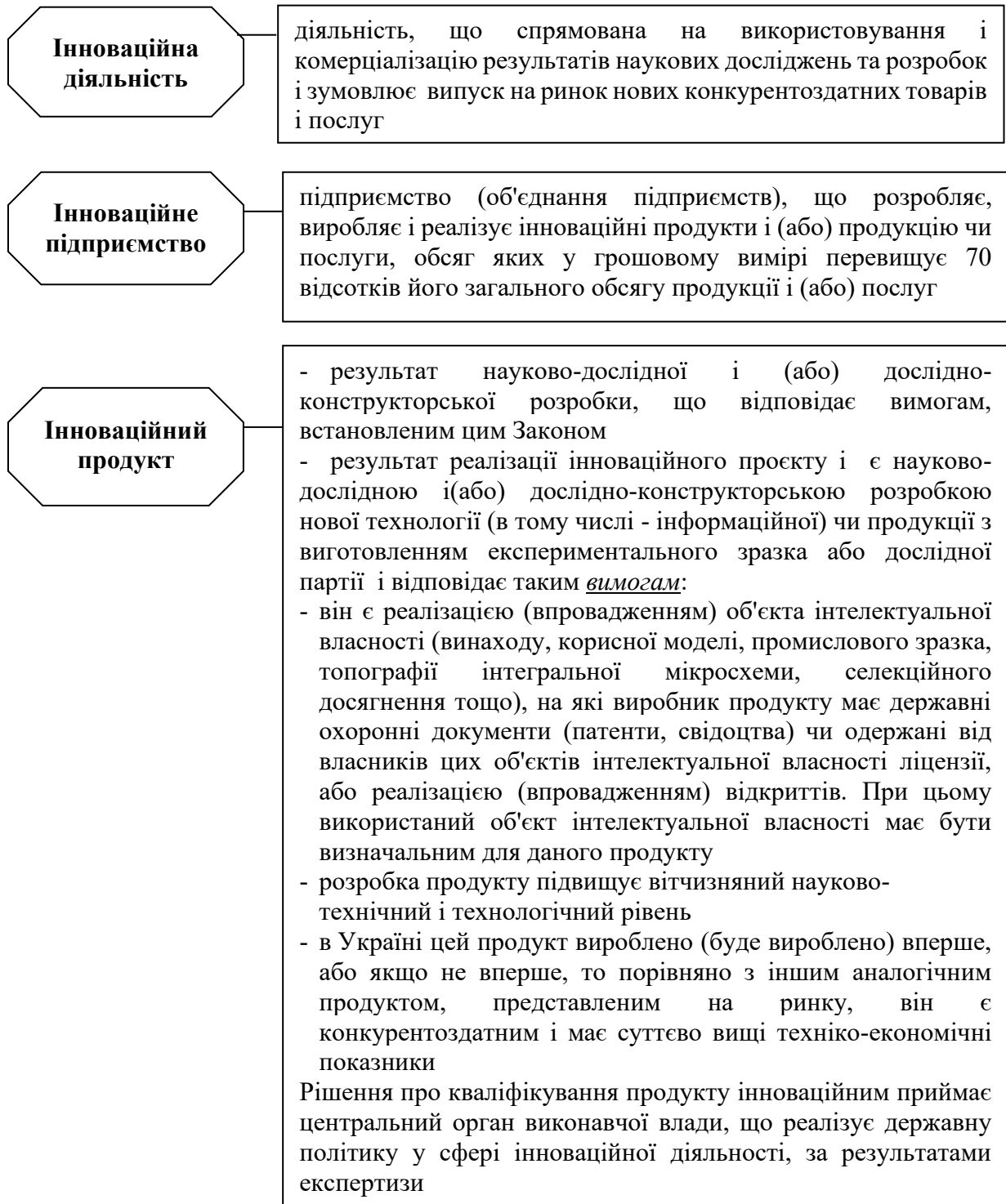


Рис. 7.1.1. Основні категорії інноваційної діяльності

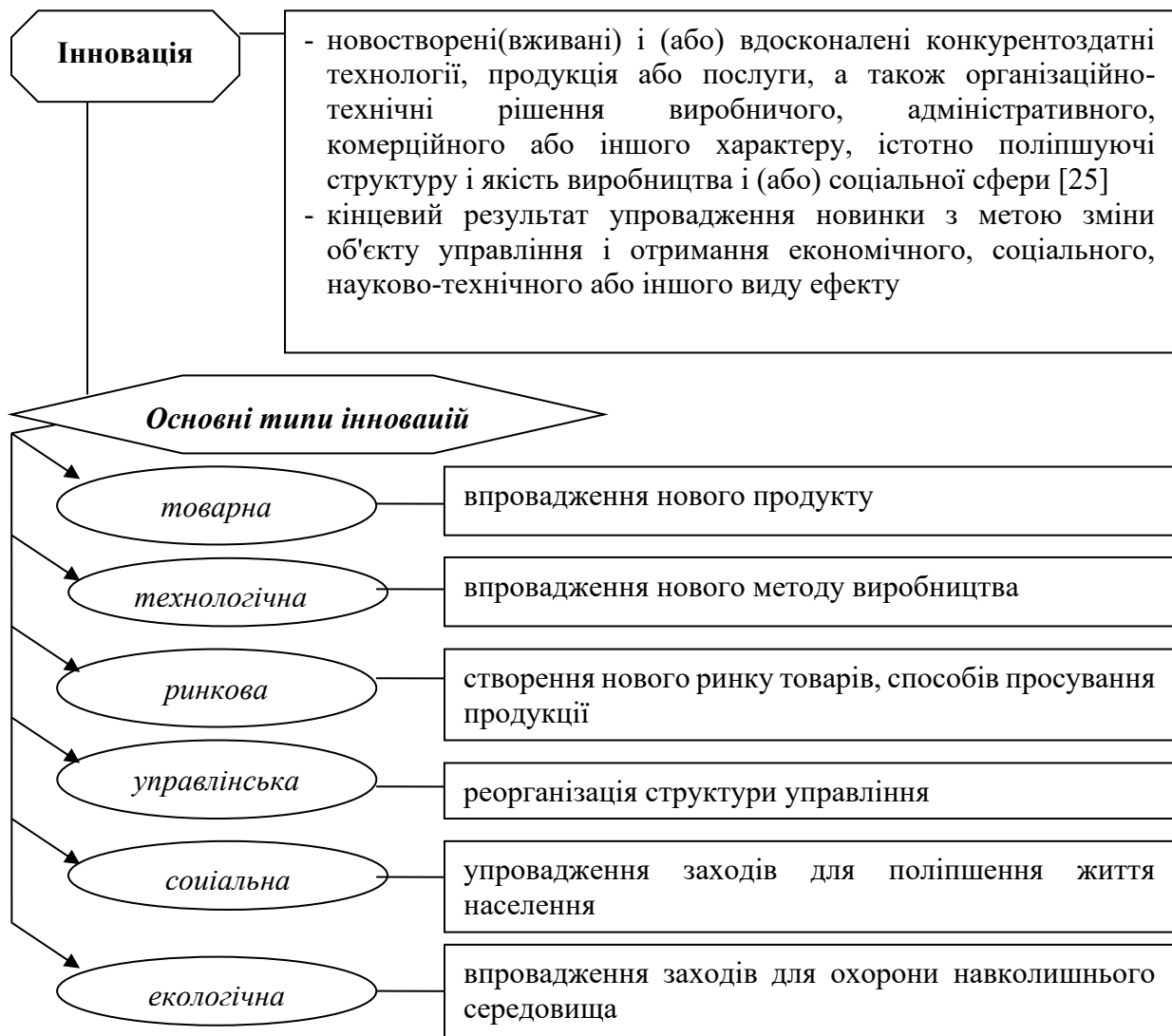


Рис. 7.1.2. Сутність та типи інновацій

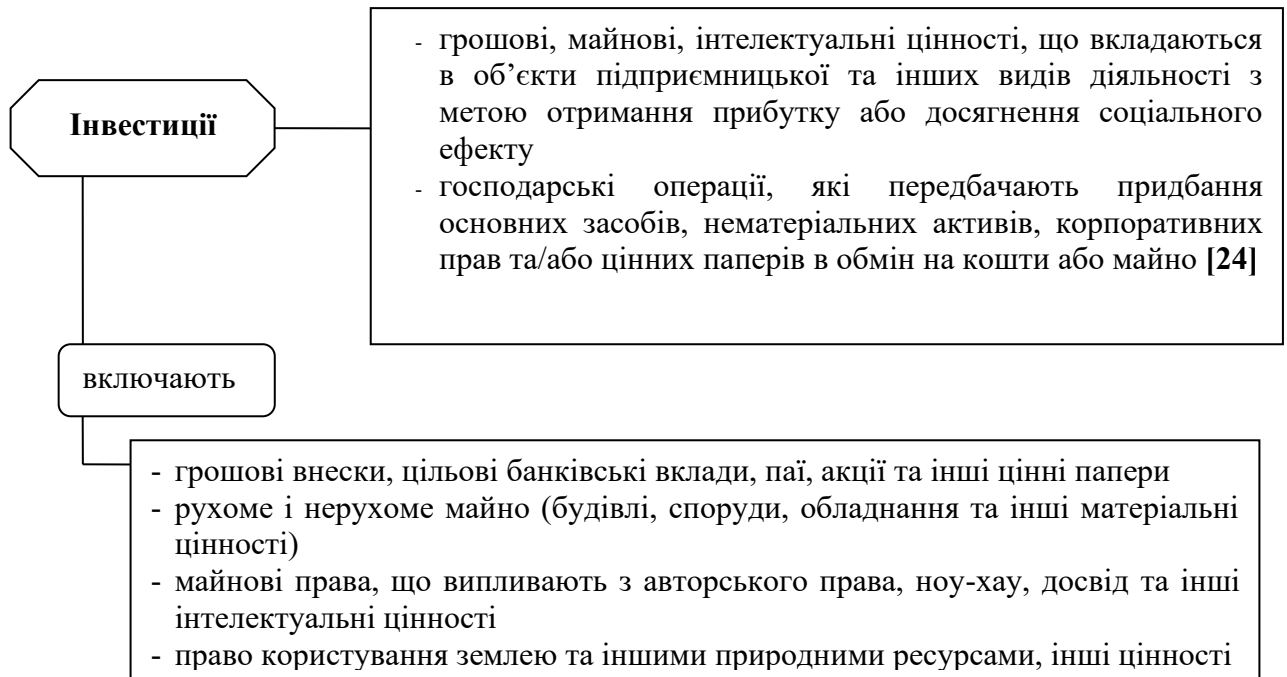


Рис. 7.1.3. Сутність інвестицій

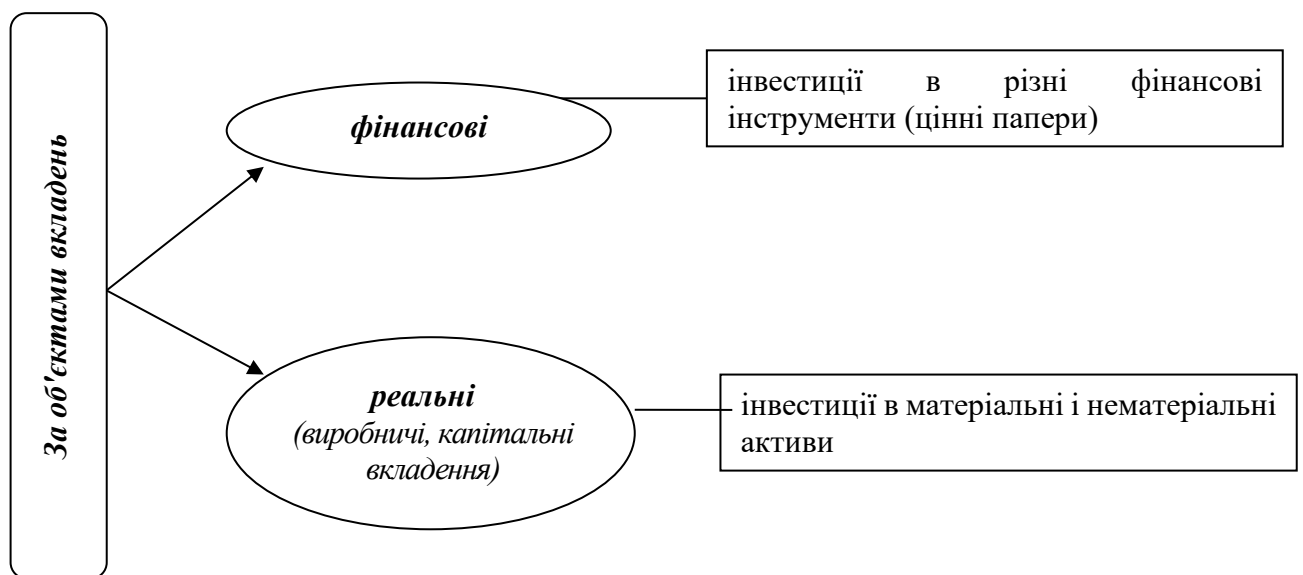


Рис. 7.1.4. Класифікація інвестицій

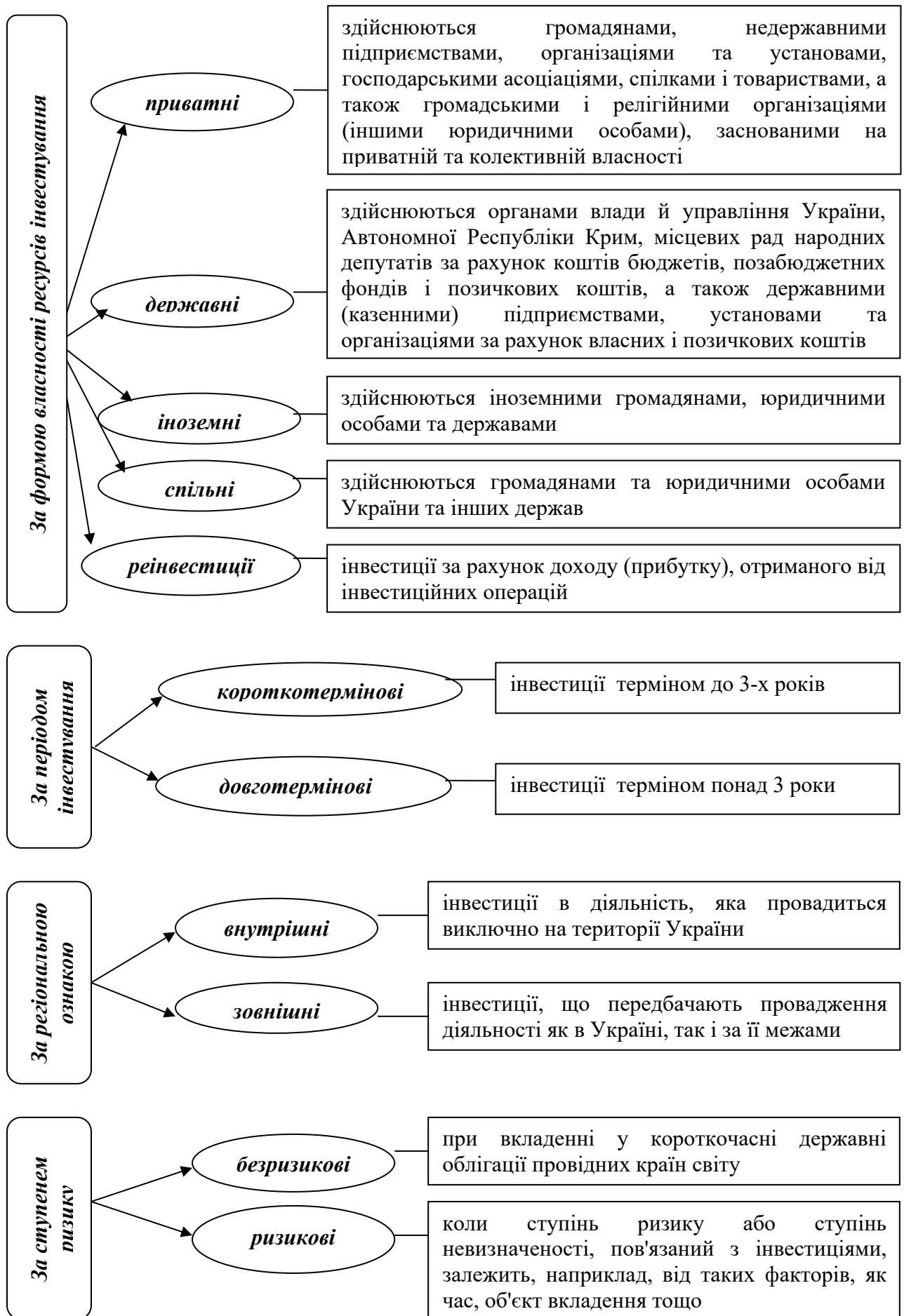


Рис. 7.1.5. Класифікація інвестицій (продовження)



Рис. 7.1.6. Класифікація реальних інвестицій



Рис. 7.1.7. Джерела фінансування реальних інвестицій



Рис. 7.1.8. Види інноваційних підприємств

2.Поняття інвестиційного та інноваційного проєктів

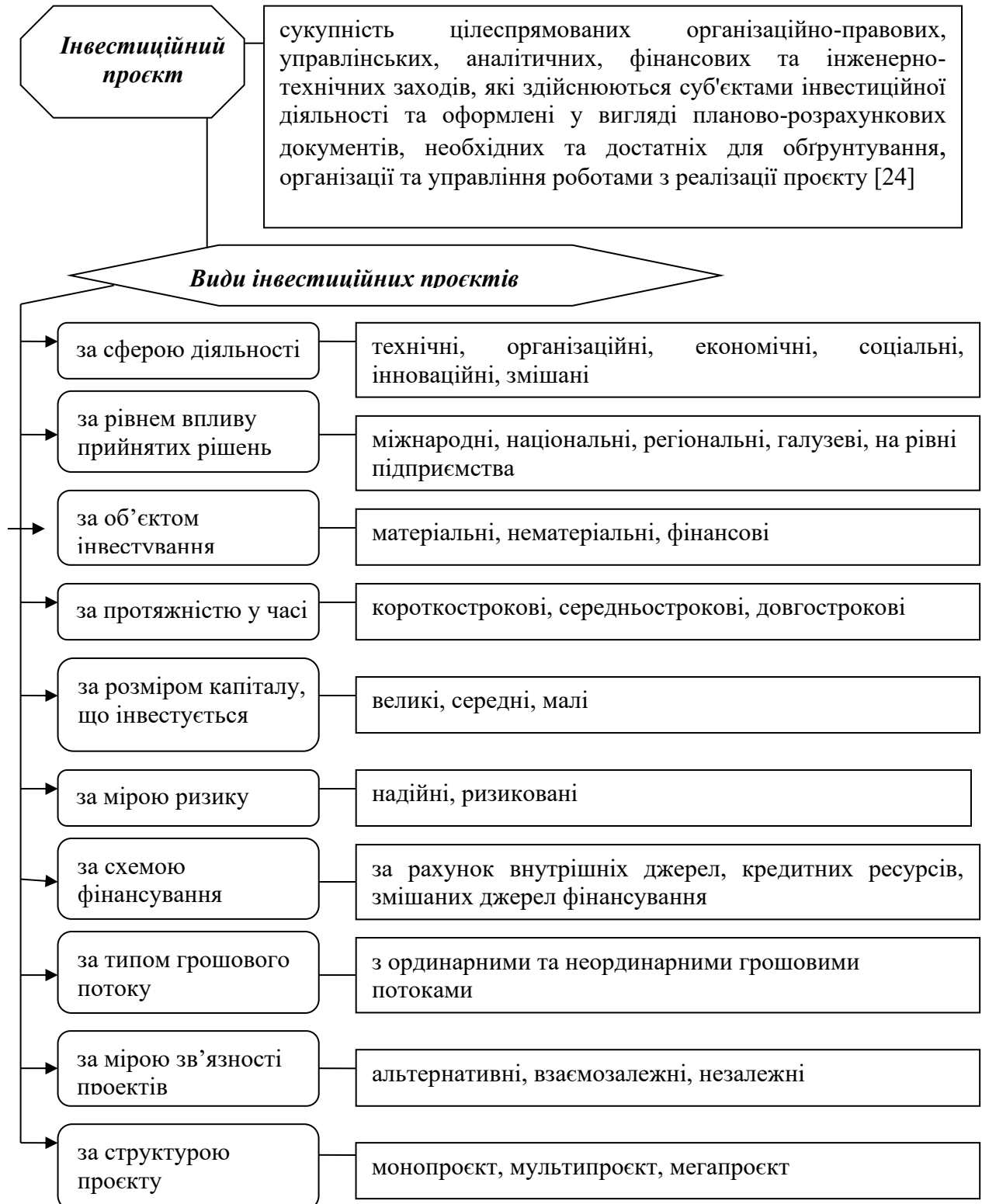


Рис. 7.2.1. Поняття та види інвестиційних проєктів

Складові інвестиційного проекту

резюме (мета проекту, напрями використання інвестицій, відповідність проекту стратегічним програмним документам держави, прогностні обсяги виробництва продукції (товарів, послуг), потреба в інвестиціях, необхідність забезпечення земельною ділянкою або правами на неї для реалізації проекту, основні показники ефективності проекту, висновки експертизи відповідно до законодавства)

загальна характеристика стану та проблем, пов'язаних з розвитком об'єктів та суб'єктів інвестиційної діяльності (характеристика об'єктів та суб'єктів, продукції (товарів, послуг), результати аналізу ринків збуту продукції (товарів, послуг), аналізу конкурентного потенціалу суб'єкта, зокрема виявлення можливостей розвитку, загроз та проблем у діяльності)

організаційний план, плани маркетингової та виробничої діяльності

план реалізації проекту (строк введення в дію основних фондів, кадрове забезпечення, організаційна структура та управління проектом, розвиток інфраструктури, заходи з охорони навколишнього природного середовища, джерела фінансування проекту і виплат за зобов'язаннями суб'єкта інвестиційної діяльності, гарантії та схема повернення інвестицій, якщо таке повернення передбачено проектом)

фінансовий план (оцінка фінансової та економічної спроможності проекту)

інформацію про ризики проекту, запобіжні заходи і страхування ризиків у випадках, передбачених законом

прогноз економічного та соціального ефекту від реалізації проекту

прогноз надходжень до бюджетів та державних цільових фондів

пакет документів з обґрунтуванням оцінки впливу на навколишнє природне середовище

може містити додаткові відомості залежно від сфери діяльності, в якій передбачається реалізація проекту

Рис. 7.2.2. Складові інвестиційного проекту [24]



Рис. 7.2.3. Поняття та види інноваційних проєктів

3. Методи і способи оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів

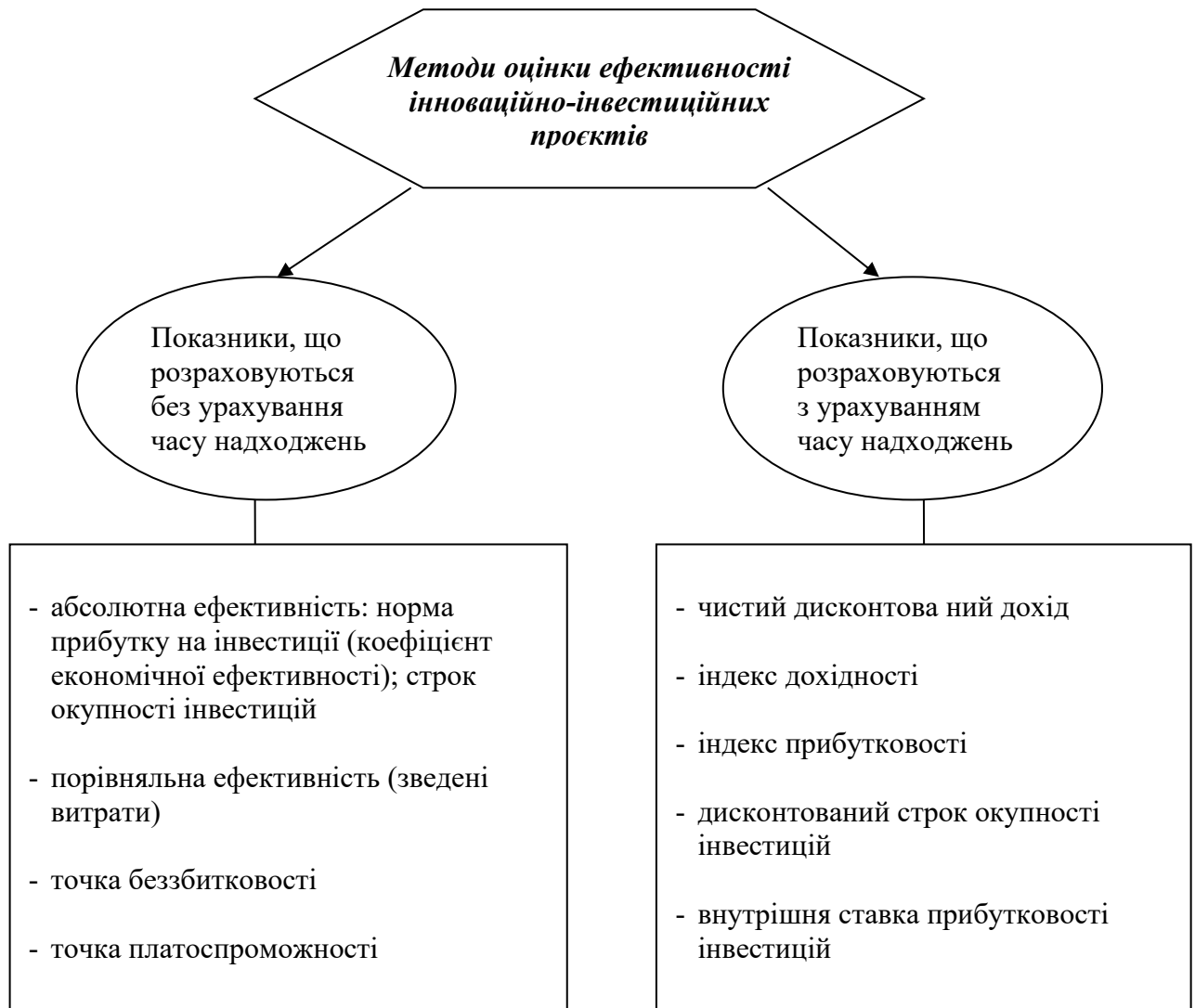


Рис. 7.3.1. Методи оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів

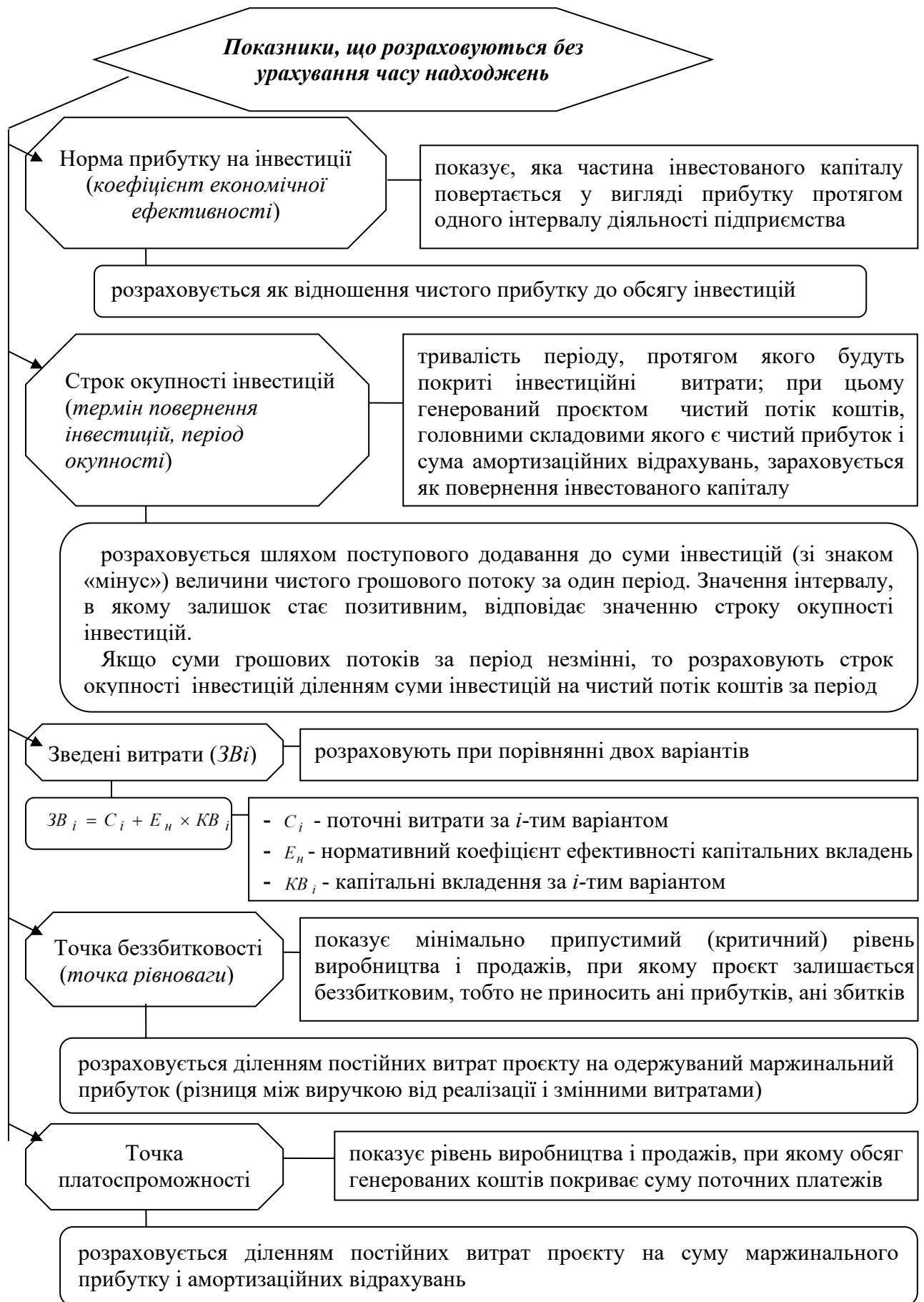


Рис. 7.3.2. Показники оцінки ефективності інвестиційних проєктів, що розраховуються без урахування часу надходжень

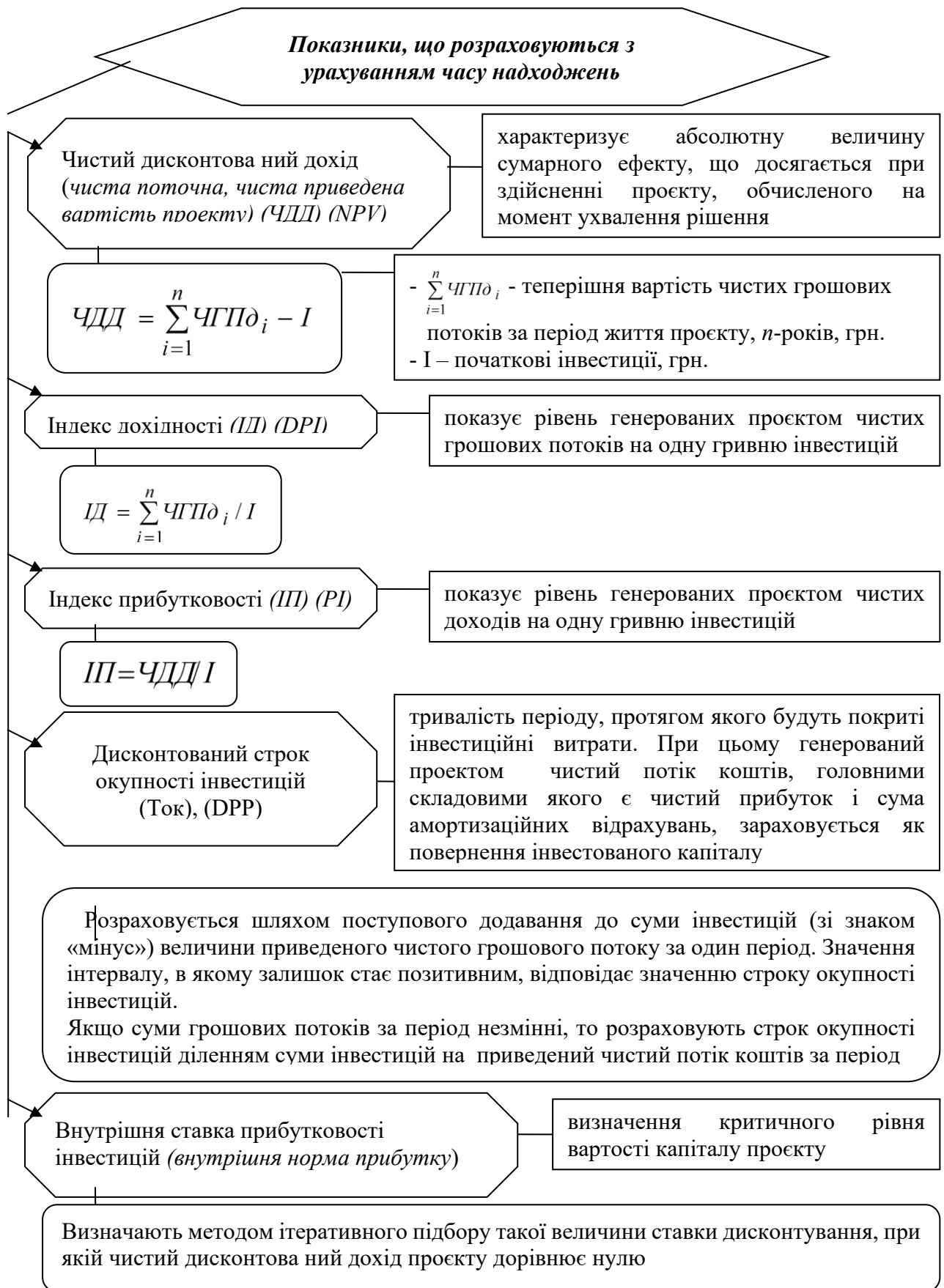


Рис. 7.3.3. Показники оцінки ефективності інвестиційних проєктів, що розраховуються з урахуванням часу надходжень

4. Сутність та складові економічної безпеки підприємства

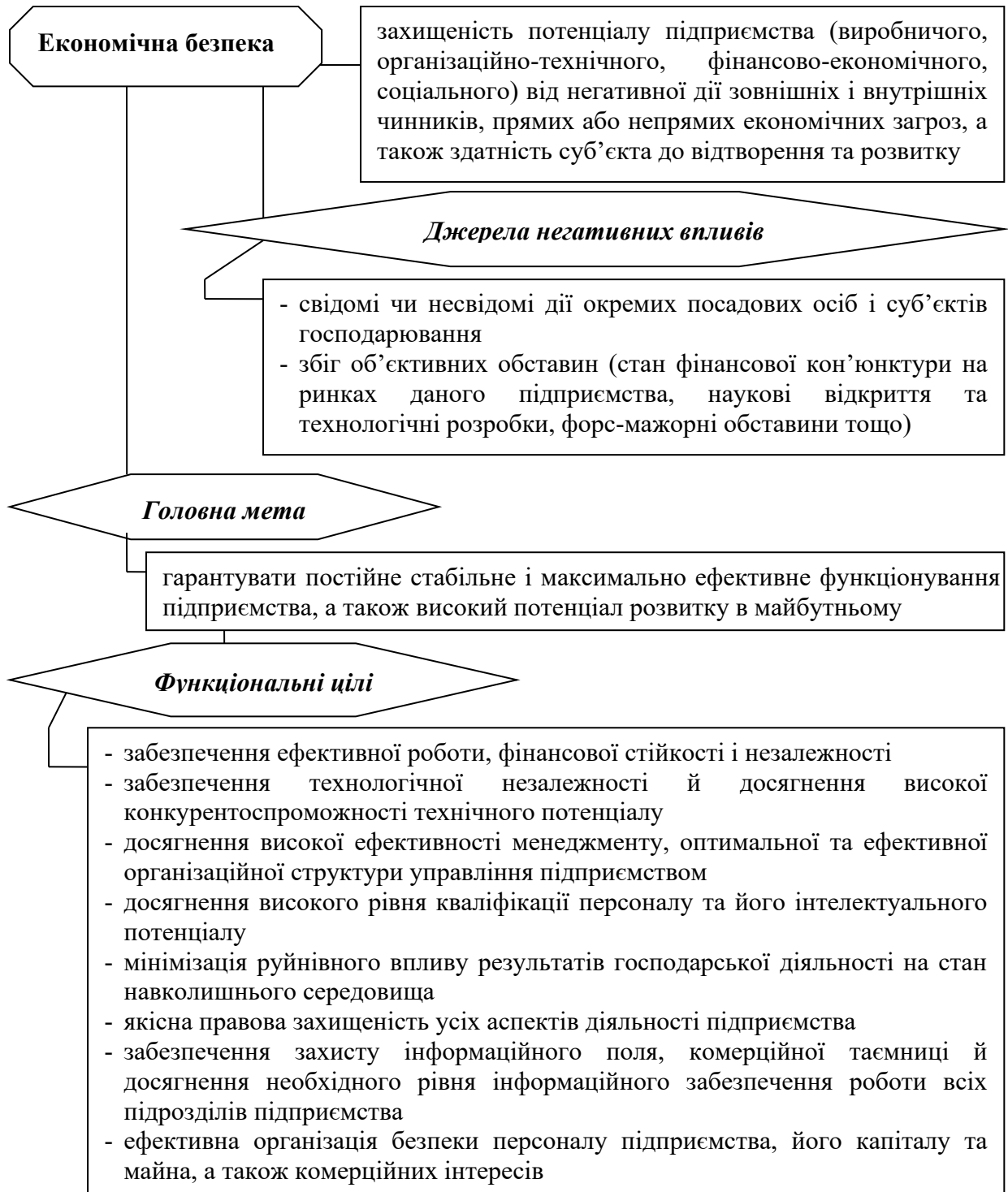


Рис. 7.4.1. Сутність і цілі економічної безпеки підприємства

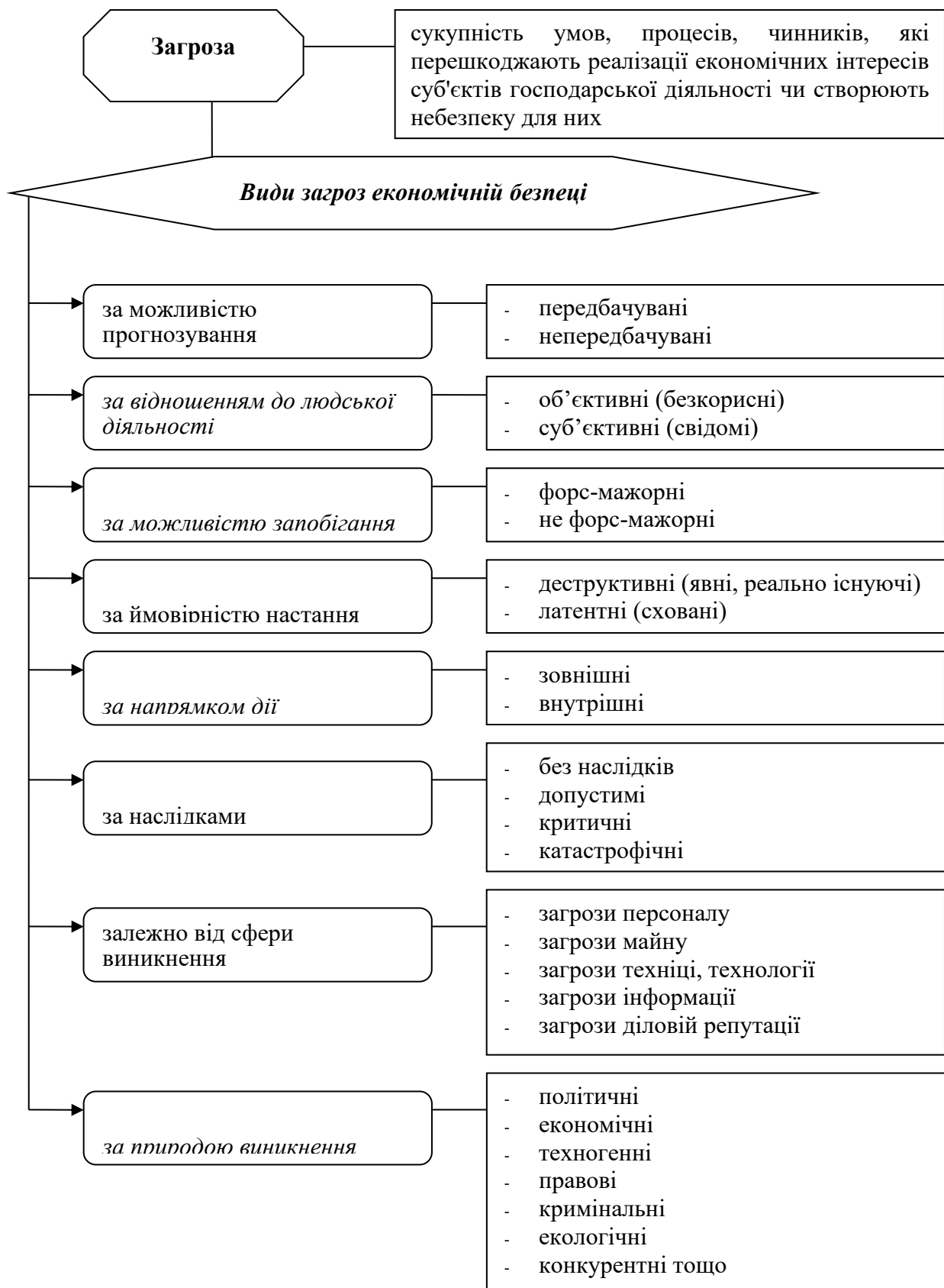


Рис. 7.4.2. Характеристика та види загроз економічній безпеці підприємства

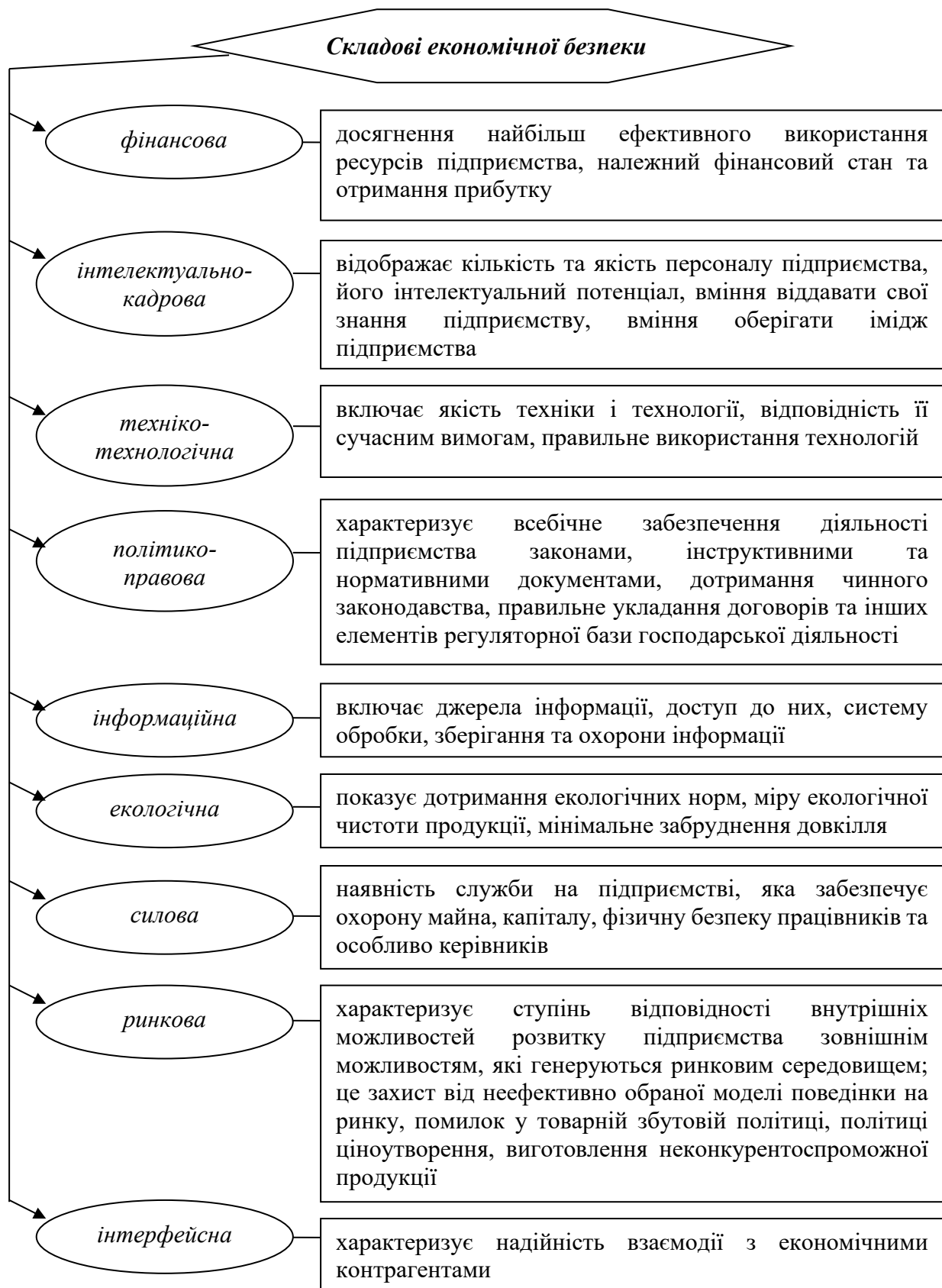


Рис. 7.4.3. Складові економічної безпеки підприємства

ЛІТЕРАТУРА: [1, с. 289-303, 313-317], [2, с. 19-28], [3, с. 522-554, 619-660], [4, с. 239-275], [5, с. 199-219], [24], [25]

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна (базова)

- 1 Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2023. 702 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/91523/1/Business_Innovation_2023.pdf
- 2 Економіка і бізнес : підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. URL: https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/FUB/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B8%D1%96%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%B0/ek_predpriyatiy/posobiya_pdf/Ekonomika_i_biznes_2021.pdf
- 3 Шандова Н. В., Мешкова–Кравченко.Н. В., Латкіна С. А. Економіка підприємства : навч. посіб. Херсон : Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2021. 336 с. URL: <https://drive.google.com/file/d/1Z00yizlPoaPIbmLEqqmPj5vqwZhTlZ3R/view>
- 4 Економіка підприємства : навч. посіб. (у схемах і таблицях) / за заг. ред. д.е.н. Фісуненко П. А. Дніпро : ДДУВС, 2024. 150с. URL: <https://er.dduvs.edu.ua/bitstream/123456789/12983/8/%d0%bc%d0%b0%d0%ba%d0%b5%d1%82%d0%95%d0%ba%d0%be%d0%bd%d0%be%d0%bc%d1%96%d0%ba%d0%b0%20%d0%bf%d1%96%d0%b4%d0%bf%d1%80%d0%b8%d1%94%d0%bc%d1%81%d1%82%d0%b2%d0%b0%20%d0%bf%d0%be%d1%81%d1%96%d0%b1%d0%bd%d0%b8%d0%ba.pdf>
- 5 Карачина, Н. П., Вітюк А.В. Економічна безпека : електронний навч. посіб. комбінованого (локального та мережного) використання. Вінниця : ВНТУ, 2023. 112 с. URL: https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/2023/Karachina_2023_112.pdf

Додаткова

- 6 Інноваційний розвиток підприємства; підручник / за заг. ред. д-р. екон. наук, проф. Микитюка П. П. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 320 с.
- 7 Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк : Вежа-Друк, 2021. 765 с.
- 8 Економіка підприємства : підручник / Л. Л. Лазебник, В. В. Гурочкіна, Л. В. Слюсарева та ін.; за заг. ред. Л. Л. Лазебник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2021. 426с.
- 9 Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с
- 10 Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Болтянська Л.О. Економіка підприємства: навч. посіб. Мелітополь: Люкс, 2020. 272 с.
- 11 Шарко М.В., Мешкова–Кравченко.Н.В., Радкевич О.М. Економіка підприємства (Частина 1) : навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2014. 436 с.
- 12 Шарко М.В., Мешкова–Кравченко.Н.В., Латкіна С.А. Економіка підприємства (Частина 2. Практикум) : навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2016. 278 с.
- 13 Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
- 14 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
- 15 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04. 2000 р. № 92. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
- 16 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

- 17 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
- 18 Національний класифікатор України. Класифікатор професій. ДК 003:2010: Наказ Держспоживстандарту України від 28.07.2010. № 327. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10#Text>
- 19 Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- 20 Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
- 21 Про господарські товариства. Закон України від 19.09.91 р. № 1576 – XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
- 22 Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців: Закон України від 15.05.2003 р. № 755-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
- 23 Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 01.04.2011 р. № 2464-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
- 24 Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 р. № 1560–XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
- 25 Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40 – IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
- 26 Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 р. №108/95. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
- 27 Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб: Закон України від 09.01.2025 р. № 4196–IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#Text>
- 28 Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України від 06.02.2018 р. № 2275 – XIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#n386>