

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять
з дисципліни «Торговельне підприємництво»
для студентів денної та заочної форм навчання
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»

Харків 2025

Укладач: доц. Кирчата І.М.

Кафедра економіки і підприємництва

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №1

Семінарське заняття: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

План семінарського заняття та питання для обговорення

1. Ринок та ринкове середовище в системі підприємницьких відносин.
2. Назвіть основні функції ринку та розкрийте їх сутність.
3. Визначити поняття і суть підприємницької діяльності в торгівлі.
4. Назвіть основні завдання розвитку торговельного підприємництва в сучасних умовах.
5. Охарактеризуйте основні принципи торговельного підприємництва.
6. Визначити поняття «ланцюг створення цінності товару».
7. Які основні види суб'єктів торговельної діяльності?
8. Як класифікуються юридичні особи?

Теоретичні основи

Торговельна діяльність - це ініціативна, самостійна діяльність юридичних осіб і громадян щодо здійснення купівлі та продажу товарів народного споживання з метою отримання прибутку.

Торговельна діяльність може здійснюватися:

- громадянами України, громадянами інших держав, які не обмежені в правоздатності або дієздатності в законодавчому порядку;
- юридичними особами всіх форм власності.

Торговельна діяльність може здійснюватися у сферах роздрібної та оптової торгівлі, а також у торговельно-виробничій (громадське харчування) сфері.

Господарська діяльність – діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції і виконання робіт або надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Суб'єкти господарювання – учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, мають відокремлене майно й відповідно до чинного законодавства несуть юридичну відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна.

Договір – взаємне зобов'язання, письмова або усна угода про права та обов'язки між підприємствами, установами або окремими особами.

Господарсько-торговельна діяльність – діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Договір купівлі-продажу – договір, за яким продавець зобов'язується передати майно у власність покупцеві, а покупець зобов'язується прийняти майно і сплатити за нього певну грошову суму.

Завдання для розв'язання

Ситуація 1. Керівництво торговельної фірми здійснює безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність із надання посередницьких послуг з метою отримання прибутку. Чи є торговельна фірма суб'єктом підприємницької діяльності? Обґрунтуйте свою відповідь, посилаючись на відповідні положення чинного законодавства України. За яких умов фізична особа набуває статус суб'єкта підприємницької діяльності?

Ситуація 2. Ви - власник приватного підприємства, що займається роздрібною торгівлею. Визначте перелік послуг - об'єктів комерційної діяльності підприємств такого типу.

Ситуація 3. Ви вирішили власними силами створити комерційне підприємство, яке буде займатися торговельно-закупівельною діяльністю непродтоварів із кількістю працюючих 80 осіб. Визначте, до якого виду підприємств за розмірами буде належати дане підприємство. Укажіть, до якого виду підприємства за діяльністю відноситься дане підприємство.

Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте сутність поняття «організаційно-правова форма господарювання».
2. Якими нормативно-законодавчими актами регулюється діяльність суб'єктів підприємницької діяльності в Україні?
3. Які об'єкти (організаційні одиниці) серед загального переліку організаційно-правових форм господарювання не можна вважати такими, що здійснюють підприємницьку діяльність?
4. Сформулюйте визначення поняття «підприємство» та розкрийте його основні класифікаційні ознаки.
5. У чому полягає різниця між публічними та приватними акціонерними товариствами?
6. За якими критеріями слід здійснювати вибір організаційно-правової форми при створенні господарського товариства?
7. Розкрийте особливості управління кожного виду господарських товариств.
8. Обґрунтуйте, які організаційно-правові форми об'єднань підприємств є найбільш перспективними в Україні?
9. Які з організаційно-правових форм об'єднань підприємств є договірними об'єднаннями, а які - статутними?
10. Які є вимоги для набуття фізичною особою правового статусу підприємця?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №2 НЕПРЯМЕ ОПОДАТКУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД

Теоретичні основи

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який входить в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент).

Облік ПДВ на підприємстві, яке зареєстроване як платник ПДВ, складається з обліку таких компонентів:

1. Податковий кредит
2. Податкове зобов'язання

Податковий кредит – це сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання за звітний період (сума ПДВ сплачена таким підприємством у складі вартості товарів, робіт, послуг, придбаних в іншого платника ПДВ, або сплачена на кордоні митним органам).

Податкове зобов'язання – загальна сума податку, нарахована платником у звітному періоді (в складі вартості проданих, або оплачених покупцем товарів, робіт, послуг).

Акцизний податок – це непрямий податок на окремі види товарів (продукції), що визначені Податковим кодексом України як підакцизні, який включається в ціну цих товарів (продукції).

Розмір акцизу при торгівлі в роздріб. Для цілей встановлення конкретних розмірів місцевого акцизу вводиться поняття максимальних роздрібних цін – цін, встановлених імпортером, або виробником на підакцизні товари (продукцію з урахуванням усіх видів податків (зборів)).

Акцизний податок нараховується на максимальну роздрібну ціну. Максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари (продукцію) встановлюються виробниками або імпортерами товарів (продукції) шляхом декларування таких цін.

Продаж суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів, на які встановлюються максимальні роздрібні ціни, не може здійснюватися за цінами, вищими від максимальних роздрібних цін збільшеними на суму акцизного податку з роздрібною торгівлю підакцизних товарів.

Мито – це непрямий податок, який стягується митницею з товарів, що перетинають митний кордон в обох напрямках або прямують транзитом.

Митні збори – це плата за митне оформлення, яка використовується на розвиток митниці.

Мито сплачується лише в національній валюті. Порядок обчислення визначається єдиним митним тарифом України, де оподатковані товари зведені в товарну класифікаційну сферу, що базується на гармонізованій системі опису та кодування товарів.

Формули для розрахунку:

1. Ціна реалізації:

$$Ц_p = C + П + A + ПДВ, \quad (2.1)$$

де $Ц_p$ – ціна реалізації із врахуванням акцизного збору і ПДВ, грн;
 C – собівартість продукції, грн;
 $П$ – прибуток, грн;
 A – ставка акцизного збору, грн;
ПДВ – податок на додану вартість, грн.

2. Нарахування акцизного збору:

$$Ц_a = ((C + П) / (100\% - A\%)) \cdot 100\%, \quad (2.2)$$

де $Ц_a$ – ціна з акцизним збором, грн;
 $A\%$ – ставка акцизного збору, %.

3. Нарахування ПДВ:

$$ПДВ = (C + П + A) \cdot 0,2; \quad (2.3)$$

$$ПДВ = \left(\frac{(C + П)}{(100\% - A\%)} \right) \cdot 100\% \cdot 0,2, \quad (2.4)$$

де ПДВ – податок на додану вартість, грн;
0,2 – податок на додану вартість в коефіцієнтному вираженні (20%/100%).

4. Вилучення з ціни сум податків:

$$ПДВ = Ц_p / 1,2 \cdot 0,2; \quad (2.5)$$

$$A3 = (Ц_p - ПДВ) / 100\% \cdot A\%; \quad (2.6)$$

$$A3 = (Ц_{\text{опт}} - ПДВ - \text{Нац}) / 100\% \cdot A\%. \quad (2.7)$$

де $A3$ – акцизний збір, грн;
 $Ц_{\text{опт}}$ – оптова ціна, грн;
Нац – націнка, грн.

5. Ціна імпортних товарів:

$$\text{Ціт} = \text{Контрактна ціна} + \text{Мито} + \text{Митн. збір} + \text{А} + \text{ПДВ}, \quad (2.8)$$

де Ціт – ціна імпортованих товарів, грн;

Контрактна ціна – ціна, що фіксується в контракті (угоді) про купівлю-продаж товарів, у тому числі на зовнішньому ринку, грн;

Мито – непрямий податок, що стягується митницею з товарів, грн;

Митн. збір – плата за митне оформлення, грн.

Завдання для розв'язання

Завдання 1. Калькуляція собівартості одиниці продукції підприємства наведена в таблиці 4.1.

Таблиця 2.1 – Калькуляція собівартості одиниці продукції підприємства

| № | Статті калькуляції | Сума, грн. |
|----|--|------------|
| 1 | Вартість основних і допоміжних матеріалів (за мінусом повернутих відходів) | 93,6 |
| 2 | Куповані напівфабрикати | 73,5 |
| 3 | Паливо та енергія на технологічні цілі | 58,2 |
| 4 | Основна заробітна плата виробничих робітників | 29,5 |
| 5 | Додаткова заробітна плата виробничих робітників | 2,3 |
| 6 | Відрахування на соціальні заходи | 3,1 |
| 7 | Витрати на утримання та експлуатацію обладнання | 56,7 |
| 8 | Цехові витрати | 20,2 |
| 9 | Загальнозаводські витрати | 33,8 |
| 10 | Інші виробничі витрати | 0,8 |
| 11 | Усього виробнича собівартість | ? |
| 12 | Позавиробничі витрати | 5,3 |
| 13 | Повна собівартість | ? |

Рівень рентабельності запланований у розмірі 18 %. Обчислити ціну реалізації одиниці продукції з ПДВ та суму ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету.

Хід виконання завдання:

1. В основі ціни реалізації лежить собівартість продукції. Спочатку слід обчислити вартість матеріальних витрат у собівартості продукції (МВ) і повну собівартість (С). У даному розрахунку витрати на матеріальні ресурси не враховують ПДВ, сплаченого постачальникам цих ресурсів, оскільки у витрати виробництва він не включається.

2. При запланованому рівні рентабельності по відношенню до собівартості виробу можна визначити оптову ціну підприємства ($C_{\text{опт}}$), яка відповідає ціні реалізації ($C_{\text{р}}$).

3. При ставці ПДВ = 20 % визначаємо суму цього податку.
4. Визначаємо ціну реалізації з ПДВ.
5. Сума ПДВ, що сплачується виробником продукції до бюджету, дорівнює різниці між сумою податку, одержаного від покупця продукції, і сумою податку, сплаченого постачальникам матеріальних ресурсів. Розрахувати ПДВ, сплачений постачальникам, як добуток коефіцієнту ставки ПДВ та суми матеріальних витрат на придбання зі сторони (в іншого платника ПДВ) сировини і матеріалів, які входять до складу продукції, що виробляється.
6. Визначити ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, як різницю між сумою податку, одержаного від покупця продукції, і сумою податку, сплаченого постачальникам матеріальних ресурсів.

Завдання 2. Визначити ціну роздрібною торгівлі за наведеними даними: собівартість виробу – 200 грн., норма прибутку – 18 %, ставка акцизного збору – 15 %, ставка ПДВ – 20 %, збутова націнка – 10 %, торговельна націнка – 15 %.

Хід виконання завдання:

1. Визначаємо ціну підприємства як собівартість плюс прибуток.
2. Визначаємо ціну з акцизним збором.
3. Визначаємо ціну з ПДВ.
4. Визначаємо ціну оптової торгівлі.
5. Визначаємо ціну роздрібною торгівлі.

Завдання 3. Визначити суму ПДВ і акцизного збору, суму збутової націнки та оптову ціну виробу за такими даними: ціна підприємства-виробника – 50 грн., ставка акцизного збору – 25 %, збутова націнка – 20 %.

Хід виконання завдання:

1. Визначаємо ціну з урахуванням акцизного збору.
2. Визначаємо суму ПДВ, яка включається у ціну підприємства.
3. Визначаємо вільну відпускну ціну з ПДВ
4. Визначаємо суму збутової націнки.
5. Визначаємо оптову ціну.

Завдання 4. Договірна ціна виробу 100 гривень. Виріб є підакцизним. Акцизний збір включений у відпускну ціну – 10 гривень. Знайти відпускну ціну виробу, включаючи акцизний збір і ПДВ.

Завдання 5. На територію України ввозиться 30000 пляшок горілки. Об'єм однієї пляшки – 0,5 л., міцність горілки – 40%. Розрахувати суму акцизного збору, якщо ставка акцизного збору складає 16 грн за 1л 100% спирту.

Хід виконання завдання:

1. Перерахувати ставку акцизного збору в грн для 40% напою.

2. Перевести пляшки напою по 0,5 л. в літри.
3. Визначити суму акцизного збору.

$$A_c = A \cdot K, \quad (2.8)$$

де A_c – сума акцизного збору, грн;

A – ставка акцизного збору, грн;

K – кількість товару, визначена в фізичних одиницях виміру.

Завдання 6. Підприємство придбало по імпорту товар вартістю 1000 доларів, митний збір – 0,2 %, мито – 20%, акцизний збір – 15%, курс НБУ на дату розмитнення 100 доларів США – 3800 гривень. Розрахувати суму акцизного збору.

Хід виконання завдання:

1. Визначити вартість товару по курсу НБУ.
2. Визначити митний збір від митної вартості товарів по курсу НБУ.
3. Визначити величину мита від митної вартості товарів по курсу НБУ.
4. Визначити суму акцизного збору.
- 5.

$$A_c = (\text{Вартість по курсу НБУ} + \text{Митн. збір} + \text{Мито}) \cdot A_{\%}, \quad (2.9)$$

де A_c – сума акцизного збору, грн;

Вартість по курсу НБУ – митна вартість товару (вартість придбаного по імпорту товару по курсу НБУ), грн;

Митн. збір – плата за митне оформлення, грн.

Мито – непрямий податок, що стягується митницею з товарів, грн;

$A_{\%}$ – ставка акцизного збору, %.

Завдання 7. Згідно договору до України імпортується 47900,16 літрів пива, розлитого в тару по 0,33 літра і запакованого в пластикову тару по 24 пляшки. Сума, яку варто сплатити за партію пива, – 21555,07 \$; валютний курс на момент митного оформлення 1\$ – 37,1 грн.; 1 євро – 39,5 грн. Умовна ціна оптової реалізації на внутрішньому ринку однієї пляшки пива 0,33 л складає 25 грн. Митний збір складає 0,2 % від митної вартості товару. Мито складає на основі фіксованої ставки 0,3 євро за 1 літр. Ставка акцизу визначається як 0,04 євро за 1 літр. Необхідно розрахувати: ефективність імпортової операції; вартість митних зборів; вартість партії товару після митного оформлення.

Хід виконання завдання:

1. Визначити вартість товару в гривнях з урахуванням курсу \$ у гривнях;
2. Розрахувати вартість митних зборів, якщо митний збір складатиме 0,2 % від митної вартості товару.
3. Визначити мито на основі фіксованої ставки 0,3 євро за 1 літр;
4. Визначити суму акцизу як 0,04 євро за 1 літр.

6. Визначити розмір ПДВ.

$$\text{ПДВ} = (\text{Вартість по курсу НБУ} + \text{Мито} + A_c) \cdot \frac{\text{ПДВ}\%}{100\%}, \quad (2.10)$$

де ПДВ – розмір ПДВ, грн;

Вартість по курсу НБУ – митна вартість товару (вартість придбаного по імпорту товару по курсу НБУ), грн;

Мито – непрямий податок, що стягується митницею з товарів, грн;

A_c – сума акцизного збору, грн;

ПДВ% – ставка податку на додану вартість, %.

7. Визначити вартість партії товару після митного оформлення.

$$V = \text{Вартість по курсу НБУ} + \text{Мито} + \text{Митн.збір} + A_c + \text{ПДВ}, \quad (2.11)$$

8. Визначити кількість пляшок імпортного пива, що буде реалізовуватися на внутрішньому ринку.

9. Визначити орієнтовану вартість партії товару па внутрішньому ринку за умовною ціною оптової реалізації однієї пляшки 0,33 л. в 25 грн.

$$V_{\text{вт}} = N \cdot \text{Ц}, \quad (2.12)$$

де $V_{\text{вт}}$ – вартість товару на внутрішньому ринку, грн;

N – кількість пляшок імпортного пива, шт;

Ц – вартість оптової реалізації однієї пляшки імпортного пива на внутрішньому ринку, грн.

де $V_{\text{вт}}$ - вартість товару на внутрішньому ринку.

10. Визначити ефективність імпортної операції як різницю між вартістю оптової реалізації партії товару на внутрішньому ринку і вартістю після митного оформлення.

$$E = V_{\text{вт}} - V, \quad (2.13)$$

де E – ефективність імпортної операції, грн.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №3

ТОВАРООБОРОТ ЯК РЕЗУЛЬТУЮЧИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Питання до обговорення

1. Сутність та значення товарообороту підприємства як показника господарської діяльності торговельного підприємства.
2. Показники, що характеризують товарооборот торговельного підприємства. Аналіз його обсягу та структури.
3. Оцінка критичних обсягів діяльності торговельного підприємства.
4. Планування обсягу та структури товарообороту торговельного підприємства.
5. Основні фактори, що визначають обсяг, структур і перспективу розвитку товарообороту підприємства.
6. Методичні підходи до регулювання структури товарообороту з метою створення умов для одержання необхідного розміру прибутку.
7. Сутність показників товарообороту, які використовують в процесі обліку, аналізу та планування.

Теоретичні основи

Товарооборот – це обсяг реалізації товарів масового споживання та надання платних торговельних послуг населення для задоволення особистих потреб в обмін на його грошові доходи або іншим підприємствам для подальшої переробки чи продажу за конкретний проміжок часу – день, тиждень, місяць, квартал, рік.

Товарообіг - це вартість усіх реалізованих товарів за звітний період, який може виражатися як в поточних, так і в зіставних цінах.

Товарооборот торговельного підприємства можна розглядати з двох аспектів: 1) як результат діяльності, економічний ефект торговельного підприємства; 2) як соціально-економічний показник: показник товарного постачання населення, тобто один з показників рівня життя. (За класифікацією ООН роздрібний товарооборот відноситься до показників, що характеризують рівень життя).

Товарообіг має кількісну та якісну характеристики:

- 1) кількісна характеристика - обсяг реалізації у грошовому вираженні;
- 2) якісна - структура товарообороту (асортиментний склад) - частка окремих товарних груп у загальному обсязі реалізації.

Загалом, розрізняють два види товарообороту: 1) оптовий товарооборот; 2) роздрібний товарооборот. 3) торгово-посередницький товарооборот (товарооборот оптових торговельних підприємств)

Роздрібний товарооборот – це кількісний показник, що характеризує обсяг продажів, який виражає економічні відносини, що виникають на заключній

стадії руху товарів зі сфери обігу в сферу споживання шляхом їх обміну на грошові доходи.

Оптовий (гуртовий) товарооборот – обсяг реалізації споживчих товарів, які пройшли певну технологічну обробку на даному підприємстві (транспортування, зберігання, оптове підсортування, передпродажну підготовку тощо), різним оптовим покупцям для наступного продажу кінцевим споживачам.

Торгово-посередницький товарооборот – визначається обсягом посередницьких операцій купівлі-продажу споживчих товарів без будь-якої технологічної обробки на даному торговельному підприємстві роздрібним або гуртовим покупцям.

Завдання для розв'язання

Завдання 1. Виконати аналіз динаміки, складу та структури валового товарообороту на основі даних наведених в таблиці.

| Склад валового товарообороту | Попередній рік | | Звітний рік | | Відхилення | | Темп зростання, % |
|------------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|
| | Сума, тис.грн | Питома вага,% | Сума, тис.грн | Питома вага,% | Сума, тис.грн | Питома вага,% | |
| 1.Валовий товарооборот | 55040 | | 70268 | | 15229 | | |
| 1.1.Оптовий товарооборот | 18640 | | 23859 | | 197 | | |
| 1.2.Роздрібний товарооборот | 36400 | | 46410 | | 910 | | |
| 2.Внутрішній відпуск товарів | 10057 | | 12999 | | 2942 | | |

Завдання 2. Розрахувати час та швидкість обертання товарів по підприємству роздрібною торгівлю на основі звітних даних за квартал. Порівняйте фактичну та нормативну товарооборотність, зробіть висновки.

Фактичний товарообіг – 62 тис. грн. Запаси товарів:

На 1.01. – 21,5 тис. грн;

На 1.02. – 24,45 тис. грн;

На 1.03. – 22,0 тис. грн;

На 1.04. – 23,8 тис. грн.

Норматив товарооборотності – 30 днів.

Завдання 3. Визначити план надходження товарів до магазину на плановий рік, виходячи із наступних даних:

1. Очікуваний товарообіг поточного року 2200 тис. грн;
2. В плановому році передбачається, що товарообіг зростена 4%;
3. Норматив товарних запасів на 4 квартал планового року – 25 днів;
4. Питома вага 4 кварталу в обсягу планового року складе – 26%;
5. Очікувані запаси на початок планового року – 950 тис. грн;

6. Природні втрати товарів планується у розмірі – 0,2 % від річного обсягу товарообігу.

Завдання 4. Собівартість ювелірного виробу становить 1500 ум.од. Рентабельність одиниці виробу для виробника складає 30% від собівартості. Ставка акцизного збору 55%.

Ювелірний виріб надходить у роздрібну мережу без посередника. Торговельна надбавка 25% від відпускної ціни. Визначити роздрібну ціну ювелірного виробу, а також питому вагу кожного елементу в роздрібній ціні. Визначити суму та рівень доходу магазину від реалізації ювелірних виробів, якщо за місяць їх реалізується 550 шт.

Завдання 5. Визначити загальний товарооборот і загальні витрати обігу. Проаналізувати зміни товарообороту у звітному періоді в порівнянні з базовим. Визначити рівень витрат обігу у відповідному товарообороті. Проаналізувати, як структура товарообороту у звітному періоді в порівнянні з базовим вплинула на середній рівень витрат обігу.

| Показники | Базовий період | | Звітний період | | Темпи росту, % |
|--|--------------------|--|--------------------|---|-------------------|
| | Абсол. значення | Питома вага, % | Абсол. значення | Питома вага, % | |
| Загальний у тому числі товарооборот, | | 100 | | 100 | |
| Оптовий | 25485,7 | | 30582,2 | | |
| Роздрібний | 24365,3 | | 29998,1 | | |
| Роздрібний ресторанного господарства | 7421,7 | | 10269,1 | | |
| Витрати обігу, у тому числі за видами торгівлі | | Середній рівень витрат обігу | | Середній рівень витрат обігу | |
| | | Питома вага у відповідному обороті, % | | Питома вага у відповідному обороті, % | |
| Оптова | 850,2 | | 1020,5 | | |
| Роздрібна | 7309,5 | | 8420,2 | | |
| Роздрібна ресторанного господарства | 1932 | | 2505 | | |

Питання для самоконтролю

1. Сутність товарообороту торговельних підприємств.
2. Види товарообороту торговельних підприємств.
3. Характеристики товарообороту торговельних підприємств.
4. Класифікація оптового товарообороту.
5. Показники оптового товарообороту
6. Склад роздрібногo товарообороту.
7. Класифікація товарообороту роздрібних торгових підприємств.
8. Склад роздрібногo товарообороту.
9. Пункти, які не включають до роздрібногo товарообороту.
10. Планування показників роздрібногo товарообороту.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №4

АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ТА ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Питання для обговорення

1. У чому суть і якими є завдання процесу товаропостачання?
2. Сутність і завдання процесу товаропросування роздрібною торговельною мережі.
3. Які вимоги ставлять до організації товаропостачання в сучасних умовах? На яких принципах воно має здійснюватися?
4. Назвіть основні принципи товаропостачання.
5. Укажіть фактори, які впливають на організацію товаропостачання і товаропросування роздрібною торговельною мережі.
6. Охарактеризуйте джерела надходження товарних ресурсів у роздрібну торговельну мережу.
7. Які форми товаропостачання застосовуються у торговельній практиці? Охарактеризуйте їх основні переваги та вади.
8. Охарактеризуйте основні фактори, які впливають на вибір форми товаропостачання у роздрібну торговельну мережу.
9. У чому полягає організація і технологія доставки товарів в роздрібну мережу?
10. Які методи товаропостачання можуть застосовуватися у практиці вітчизняної торгівлі і якими є їх основні переваги? В яких випадках доцільним є застосування окремих методів товаропостачання?

Теоретичні основи

Роздрібна торгівля - сфера підприємницької діяльності по продажі товарів або послуг на підставі усного або письмового договору закупівлі- продажу безпосередньо кінцевим споживачам для їх власного некомерційного використання.

Задачі роздрібних підприємств:

оцінка попиту по асортименту, якості товарів та своєчасністю надходження товарів;
детальний аналіз організації обслуговування.

Завдання та джерела аналізу витрат діяльності торгового підприємства:

- здійснити оцінювання виконання бізнес-плану з витрат діяльності.
- визначити відхилення від плану з витрат діяльності та встановити їх причини.
- визначити резерви економії з витрат діяльності.
- розробити заходи щодо використання визначених резервів.

Аналіз продажів у роздрібній торгівлі - це комплекс заходів для оцінки якості ухвалених рішень та усунення проблем у процесі реалізації для збільшення прибутку

За допомогою аналізу продажів можна: оцінити ефективність роботи магазину і менеджерів; ухвалювати рішення, що сприяють підвищенню показників продажів; складати чіткі прогнози щодо процесів реалізації продукції тощо.

Структура роздрібногo товарообороту відображає відношення між продовольчими і непродовольчими товарами, а також асортиментний склад продажів. Крім того, роздрібний товарооборот характеризується показниками реалізації, товарних запасів і надходження товарів.

На товарооборот торгової фірми впливають наступні внутрішні фактори:

1. розмір торгової мережі, загальної і торгової площі, їх використання;
2. використання трудових показників в торгівій фірмі;
3. забезпечення та використання товарних ресурсів;
4. швидкість обороту.

Завдання для розв'язання

Завдання 1. На основі наведених у таблиці 1 даних, які характеризують елементи товарного балансу підприємства роздрібної торгівлі за рік, необхідно:

1. Розрахувати відсутні в таблиці показники;
2. Балансовим методом розрахувати вплив на зміну обсягу реалізації окремих елементів товарного балансу в звітному періоді порівняно з попереднім роком.

Таблиця 4.1

| Складові товарного балансу | Попередній рік | Звітний рік | Відхилення |
|--------------------------------|----------------|-------------|------------|
| Запаси товарів на початок року | 151,8 | | |
| Постачання товарів | 1819,1 | 2044,9 | |
| Реалізація товарів | | | |
| Вибуття | 1,2 | 1,1 | |
| Запаси товарів на кінець року | 148,4 | 136,2 | |

$$Зп + Н = Т + В + Зк, \quad (4.1)$$

Зп – запаси товарів на початок періоду, грош.од.;

Н – надходження товарів протягом періоду, грош. од.;

Т – обсяг товарообороту за період, грош. од.;

В – інше вибуття товарів за період, грош. од.;

Зк – запаси товарів на кінець періоду, грош. од.

Завдання 2. Визначити план надходження товарів до магазину на плановий рік, виходячи із наступних даних:

- очікуваний товарообіг поточного року 2200 тис. грн;
- в плановому році передбачається, що товарообіг зросте на 4%;
- норматив товарних запасів на 4 квартал планового року – 25 днів;
- питома вага 4 кварталу в обсягу планового року складе – 26%;
- очікувані запаси на початок планового року – 950 тис. грн;
- природні втрати товарів планується у розмірі – 0,2 % від річного обсягу товарообігу.

Завдання 3. Торговельне підприємство щотижнево отримує 120 ящиків пива “Оболонь”, 30% з них продаються в 4 філіях рівними частинами. Тариф транспорту становить 47 ум. од. за 1 год. роботи. У середньому при завезенні в кожен філію пива автомобіль затримується на 45 хв. Витрати на заробітну плату – 5,8 ум. од. на один ящик, інші витрати становлять 1330 ум. од. на всю партію. Підприємство планує отримати прибуток у розмірі 12 % на одну пляшку. Відпускна ціна заводу–виробника – 1,10 ум. од. за одну пляшку.

Розрахувати найнижчу роздрібну ціну на пиво “Оболонь”, єдину для магазину та філій

Завдання 4.

На основі даних наведених в таблиці провести аналіз товарообороту по мережі торгової фірми в діючих цінах.

| Роки | Роздрібний товарооборот | | | | Приріст обсягу товарообороту | | Темпи росту товарообороту в порівняльній торговій мережі, % | |
|------|---|--|------------------------------|---|---------------------------------|--|---|--------|
| | без обліку зміни в складі торгової мережі | знову відкритої і приєднаної торгової мережі | в торговій мережі, що вибула | в порівняльній торговій мережі (гр 2-3-4) | в порівнянні з попереднім роком | | ланцюгові | базові |
| | | | | | всього об'єму | в тому числі по порівняльній торговій мережі | | |
| 1 | 5600 | - | - | | | | | |
| 2 | 6300 | - | 200 | | | | | |
| 3 | 7200 | 300 | 100 | | | | | |
| 4 | 8100 | 200 | - | | | | | |
| 5 | 9000 | - | - | | | | | |
| 6 | 10000 | - | - | | | | | |

Завдання 5. Необхідно провести аналіз впливу розміру торговельної мережі на товарооборот. Мережа торгової фірми складається з складської і торгової площі. Частка торгової площі більш суттєво впливає на величину товарообороту. Використання площі, робочої зміни та виробітку можливо представити у вигляді наступної детермінованої моделі.

$$T_p = V_m^2 q D_p S, \quad (4.2)$$

де T_p – роздрібний товарооборот;
 V_m^2 – товарооборот в годину з одного m^2 ;
 q – тривалість робочої зміни, годин;
 D_p - кількість робочих днів в періоді;
 S – торгова площа, m^2 .

| Показники | База | Звіт | Абсолютне відхилення | Індекс зміни показника | Зміна товарообігу | | | | Резерви зміни товарообігу |
|--|------|------|----------------------|------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|
| | | | | | За рахунок торгівельної площі, (S) | За рахунок кількості робочих днів | За рахунок тривалості робочих днів | Середньогодинна виручка на $1m^2$ | |
| 1.Товарообіг, тис. грн.. | 2000 | 2500 | | | | | | | |
| 2.Торгівельна площа, тис. m^2 , (S) | 500 | 510 | | | | | | | |
| 3. Кількість робочих днів, (Д) | 223 | 300 | | | | | | | |
| 4. Тривалість робочого дня (q), годин | 8 | 14 | | | | | | | |
| 5.Середньогодинна виручка на $1 m^2$, (В) | | | | | | | | | |

Для розрахунку впливу кожного фактору на товарооборот доцільно використати скорочений метод ланцюгових підстановок.

Таблиця - Розрахунок впливу торгівельної мережі на зміну товарообігу

| Фактори, що аналізуються | Вплив факторів на товарооборот | Розрахунок впливу |
|--------------------------|---|-------------------|
| S | зміна товарообороту за рахунок площі $T_s = (S_{зв} - S_{баз}) * D_{баз} * p * q_{баз} * V_m^2_{баз}$ | |
| D_p | Зміна товарообороту за рахунок скорочення цілодобових простоїв $T_D = S_{зв} * (D_{зв} * p - D_{баз} * p) * q_{баз} * V_m^2_{баз}$ | |
| q | Зміна товарообороту за рахунок скорочення внутрішніх простоїв $T_g = S_{зв} * D_{зв} * p * (q_{зв} - q_{баз}) * V_m^2_{баз}$ | |
| V_m^2 | зміна товарообороту за рахунок виробітку $T_v = S_{зв} * D_{зв} * p * q_{зв} * (V_m^2 - V_m^2_{баз})$ | |
| Разом, перевірка | Загальні зміни в товарообороті | |

За результатами розрахунків зробити висновки.

Питання для самоконтролю

1. Що слугує джерелом інформації для аналізу роздрібного товарообігу?
2. Охарактеризуйте комплекс факторів, під впливом яких формується роздрібний товарооборот торговельного підприємства на рівні мікро середовища його функціонування.
3. Які взаємозв'язки є між платоспроможним попитом населення, зміною роздрібних цін і рівнем конкуренції в районі діяльності торговельного підприємства?
4. Розкрийте зміст факторної моделі, яка виражає залежність обсягу товарообороту підприємства роздрібної торгівлі від комплексу зовнішніх факторів. Дайте їй характеристику.
5. Яке значення для аналізу роздрібного товарообороту має використання коефіцієнту ритмічності реалізації окремих груп товарів і як їх розраховують?
6. Охарактеризуйте структуру загальної блок-схеми аналізу товарообороту.
7. Якими показниками характеризується продуктивність праці в торгівлі?
8. Якими показниками характеризується ефективність використання основних засобів торгівлі?
9. Які прийоми економічного аналізу доцільно застосувати для визначення впливу чинників праці на обсяг роздрібного товарообігу?
10. Які прийоми економічного аналізу доцільно застосовувати для визначення впливу основних засобів торгівлі на обсяг роздрібного товарообігу?

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №5

АНАЛІЗ ТОВАРООБІГУ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Питання для обговорення

1. Роль складів у системі розподілу.
2. Класифікація товарних складів та їх види.
3. Чим відрізняються загалом товарні склади від спеціальних?
4. Які типи загалом товарних складів рекомендується будувати?
5. Як розраховують потребу в складській площі загалом товарних складів?
6. На які основні групи поділяють складські приміщення?
7. З яких операцій складається технологічний процес на складі?
8. Види приміщень на складі й основне функціональне призначення їх.
9. Номенклатура спеціальних складів.
10. Основні напрями розвитку та підвищення ефективності функціонування складів в Україні.

Теоретичні основи

Оптова торгівля - це торгово-економічна діяльність певного підприємства, суть якої полягає в збуті оптових (кількісно великих) партій товарів через процес купівлі-продажу.

Оптову торгівлю здійснюють:

товаровиробники — реалізують товари різним оптовим покупцям — суб'єктам господарювання, що займаються роздрібною торгівлею, оптовим посередникам, іншим товаровиробникам для виробничого споживання;

оптові торгові посередники — купують і реалізують товари суб'єктам господарювання, що займаються роздрібною торгівлею, іншим оптовим посередникам, товаровиробникам для виробничого споживання;

суб'єкти господарювання, що займаються роздрібною торгівлею — реалізують товари, закуплені у товаровиробників у оптових посередників, дрібнооптовим покупцям для подальшого їх продажу кінцевим споживачам.

Види товарного обліку: номенклатурний; сортовий; партійний; партійно-сортний.

Складський оборот - має місце, коли оптове підприємство організовує продаж товарів зі своїх складів. Застосовується переважно для товарів складного асортименту (одяг, взуття, господарські товари, галантерея, культовари тощо), які передбачають необхідність перетворення виробничого асортименту у торговий.

Складський оборот здійснюється через:

- продаж товарів за участю представника покупця.
- продаж товарів на письмові замовлення. - продаж товарів на телефонне замовлення.

Транзитний оборот - має місце, коли оптове підприємство-постачальник (виробник) здійснює постачання товарів безпосередньо у роздрібну торговельну мережу, минаючи склади оптової торгівлі.

Товаропостачання — це комплекс операцій по закупівлі товарів у різних товаровиробників, оптових посередників та завезення товарів до місць продажу кінцевим споживачам.

Завдання для розв'язання

Завдання 1. Підприємство «А», що займається реалізацією продуктів харчування, вирішило придбати склад для розширення ринку збуту. Передбачається, що річний вантажообіг складу повинен скласти 16 000 т при середньому терміні зберігання вантажу 25 днів. Визначити необхідну ємність складу.

Формули для розрахунку:

1) Ємність (місткість) складу визначається за формулою

$$E = \frac{Q}{t}, \quad (5.1)$$

де E – ємність складу, т;

Q – річний вантажообіг, т;

t – число надходжень вантажів на рік.

2) Число надходжень вантажів на рік визначається як:

$$t = \frac{365}{T_{зб.}}, \quad (5.2)$$

де $T_{зб.}$ – середній термін зберігання вантажу, днів.

Завдання 2. Визначте оптимальні параметри поставок товарів одного виду на склад (оптимальний розмір одного замовлення, оптимальний середній поточний запас, оптимальне число замовлень, оптимальний інтервал між замовленнями, оптимальні витрати з управління запасами, точку замовлення) при дотриманні термінів поставки за вихідними даними. Вихідні дані: річна потреба в товарах складає 1200 шт.; вартість зберігання одиниці товару на місяць складає 280 грн; вартість замовлення і доставки однієї партії, в т.ч. ПДВ = 420 грн; час доставки товару від постачальника = 25 днів.

Формули для розрахунку:

1) Визначити оптимальний розмір замовлення товару (при дотриманні термінів поставки) за формулою:

$$q_o = \sqrt{\frac{2 \cdot S \cdot C_o}{h}},$$

де q_o – оптимальний розмір поставок товару, од.; S – річна потреба в товарах, од.;

C_o – сумарні річні витрати на оформлення замовлення без ПДВ, грн; h – вартість зберігання одиниці товару на рік, грн.

2) Визначити сумарні річні витрати на оформлення замовлення без ПДВ як:

$$C_o = C \cdot \frac{5}{6},$$

де C – вартість замовлення і доставки однієї партії, в т.ч. ПДВ, грн;

3) Визначити оптимальний середній поточний запас, якщо оптимальний розмір замовлення товару прийняти як поточний запас, а середня величина поточного запасу дорівнює його половині (половині замовлення):

$$Z_o = \frac{q_o}{2},$$

де Z_o – оптимальний середній поточний запас, од.

4) Визначити оптимальне число замовлень в плановому періоді:

$$n_o = \frac{S}{q_o},$$

5) Визначити оптимальний інтервал між замовленнями:

$$t_o = \frac{N}{n_o},$$

де N – тривалість планованого періоду в днях (360 днів).

6) Визначити оптимальні витрати з управління запасами в планованому періоді:

$$TC = h \cdot \frac{q_o}{2} + C_o \cdot \frac{S}{q_o},$$

7) Визначити точку замовлення (тобто залишок товарів на складі, при якому необхідно робити наступне замовлення):

$$ROP = \frac{S}{360} \cdot t_1,$$

t_1 – час доставки товару від постачальника, днів.

Завдання 3. Розрахуйте потребу в електронавантажувачах для складу на підставі наступних даних: річний вантажообіг складу – 68800 т; електронавантажувачами обробляється 90% вантажообігу; склад працює в одну зміну (тривалість зміни – 10 годин); коефіцієнт нерівномірності вантажообігу – 1,2; кількість неробочих днів у році – 105; один електронавантажувач за одну годину може обробити 11 тон.

Формули для розрахунку:

1) При розрахунку потреби в будь-якому виді обладнання можна використовувати наступну формулу:

$$N_{\text{об.}} = \frac{Q_{1t}}{Q_{1\text{од}}},$$

де $N_{\text{об}}$ – кількість обладнання, од.;

Q_{1t} – обсяг вантажу, який повинні обробити електронавантажувачі за годину, тон за годину;

$Q_{1\text{од}}$ – обсяг вантажу, який може обробити одна одиниця обладнання (електронавантажувач) за цей же проміжок часу, т

2) Так як електронавантажувачами обробляється не весь обсяг вантажообігу (тільки 90%), визначаємо річний вантажообіг, що обробляється ними:

$$Q_E = Q \cdot \frac{E\%}{100\%},$$

де Q_E – річний вантажообіг, що обробляється електронавантажувачами, тон за рік; Q – річний вантажообіг складу, т;

$E\%$ – вантажообіг, що обробляється електронавантажувачами, %.

3) Розраховуємо кількість робочих днів у році:

$$T_{\text{р.}} = T_{\text{заг.}} - T_{\text{нр.}},$$

де $T_{\text{р.}}$ – кількість робочих днів у році, днів; $T_{\text{заг.}}$ – загальна кількість днів у році, днів; $T_{\text{нр.}}$ – кількість неробочих днів у році, днів.

4) Визначаємо середній одноденний вантажообіг, який повинні обробляти електронавантажувачі:

$$Q_{1T} = \frac{Q_E}{T_{\text{р}}},$$

де Q_{1T} – середній одноденний вантажообіг, тон за день.

5) Так як вантаж надходить на склад нерівномірно (коефіцієнт нерівномірності = 1,2), отже, треба враховувати це і збільшити обсяг вантажу, який підлягає обробці та визначити максимальний добовий вантажообіг, який підлягає обробці електронавантажувачами:

$$Q_{1T} K_n T_{max}$$

де $Q_{1T_{max}}$ – добовий вантажообіг, який підлягає обробці електронавантажувачами, тон за день;
 K_n – коефіцієнт нерівномірності вантажообігу.

б) З огляду на те, що за день склад працює не менше 10 годин, визначаємо обсяг вантажу, який повинні обробити електронавантажувачі за годину:

$$Q_{1t} = \frac{Q_{1T_{max}}}{t_{3M}}$$

t_{3M} – тривалість зміни, годин.

Завдання 4. Визначити вплив на розмір товарних запасів (ΔZ) змін обсягу товарообороту і терміну реалізації товарів за допомогою метода ланцюгових підстановок з використанням наступних моделей: вплив на розмір товарних запасів змін обсягу товарообороту (ΔZ_T) визначається з використанням наступної моделі

$$\Delta Z_{\partial n} = \frac{(T_{\partial n1} - T_{\partial n0}) \cdot T_1}{D},$$

де T_1, T_0 – відповідно, обсяг товарообороту в звітному і базисному періодах;
 $T_{\partial n1}, T_{\partial n0}$ – період обороту товарних запасів в днях відповідно в звітному і базисному періодах;
 D – тривалість періоду, днів (365 за рік).

| Показники | Перший (базовий період) | Другий | Відхилення | Темпи росту, % |
|---|-------------------------|--------|------------|----------------|
| Чистий дохід (товарооборот), тис. грн. | | | | |
| Середні запаси товарів, тис. грн. | | | | |
| Кількість оборотів (n) ($n = T / Z$) | | | | |
| Час обертання товарів, днів ($T_{\partial n} = Z * D / T$) | | | | |
| Вплив на розмір товарних запасів змін обсягу товарообороту (ΔZ_T) | | | | X |
| Вплив на розмір товарних запасів терміну реалізації товарів ($\Delta Z_{\partial n}$) | | | | X |

За результатами розрахунків зробити висновки.

Завдання 2. Виконати аналіз оптового товарообороту за видами та формами по підприємству оптової торгівлі. Визначити зміни в структурі товарообороту за видами та формами просування товарів. Розробити аналітичну таблицю та зробити з аналізу висновки.

| Показники | Поперед.рік | Звітнийрік | Структура, % | |
|-------------------------------------|-------------|------------|--------------|---------|
| | | | поперед. | звітний |
| Товарооборот із реалізації, у т.ч.: | 2 230,5 | 2 060,3 | | |
| – ринковим споживачам | 1 882,5 | | | |
| – позаринковим споживачам | | 347,0 | | |
| Міждержавний обіг | 1 885,0 | 1 531,0 | | |
| Внутрішньосистемний обіг | 4,5 | 4,2 | | |
| Валовий оптовий товарооборот | | | | |
| з нього: - складський | 1 274,6 | 1 113,8 | | |
| - транзитний, | | | | |
| у т.ч.: - з участю в розрахунках | | | 44,1 | 46,4 |
| - без участі в розрахунках | | | | |
| Обіг з участю в розрахунках | | | | |

Питання до самоконтролю

1. Значення оптової торгівлі в Україні.
2. Функції оптових підприємств, що діють на споживчому ринку України.
3. Види оптових підприємств в Україні.
4. Які основні напрямки розвитку оптової торгівлі в Україні?
5. Яке значення має диверсифікація в оптовій торговельній діяльності.
6. Дайте характеристику етапів комерційної діяльності в оптовій торгівлі.
7. Охарактеризуйте роль та місце оптової торгівлі в ринковій економіці.
8. Поясніть, чим зумовлена необхідність трансформації традиційного розуміння товарного обігу під час переходу до ринкових відносин?
9. Назвіть визначальні функції оптової торгівлі.
10. У чому виявляються особливості оптової торгівлі товарами виробничо-технічного призначення?
11. Схарактеризуйте головні чинники впливу на вибір форми оптової торгівлі.
12. У чому виявляються особливості застосування оптової торгівлі у формі прямого збуту?
13. Поясніть сутність загального обігу як інтегрального макроекономічного показника оптової торгівлі.
14. Якими основними організаційно-правовими формами господарювання представлена оптова діяльність на сьогодні в Україні?
15. Розкрийте основні функції підприємства оптової торгівлі.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №6 ПЛАНУВАННЯ ТОВАРООБІГУ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Теоретичні основи

Ресторанне господарство – сфера виробничо-торговельної діяльності, в якій виробляють і продають продукцію власного виробництва та куповані товари, призначені для споживання на місці, з організацією дозвілля або без нього.

Заклад ресторанного господарства (організаційно-структурна одиниця у сфері ресторанного господарства) здійснює *виробничо-торговельну діяльність*: виробляє та (або) доготовляє, продає та організовує споживання продукції власного виробництва та купівельних товарів, може організовувати дозвілля споживачів.

Специфіка витрат ресторанного господарства полягає в тому, що вони включають:

- витрати виробництва,*
- витрати обігу (реалізації),*
- витрати з організації споживання.*

Товарообіг закладу ресторанного господарства (РГ) складається з двох основних складових:

- реалізація продукції власного виробництва;
- продаж закупних (купівельних) товарів.

Основні показники для аналізу діяльності закладу ресторанного господарства:

1. Дохід за годину вільного місця, або RevPASH (англ. Revenue Per Available Seat Hour) розраховується досить легко.
2. Швидкість зміни людей за столиком
3. Середній чек на людину
4. Час приготування страви
5. Коефіцієнт харчових відходів на придбану їжу
6. Собівартість проданих товарів
7. Прибуток позиції в меню.

Завдання для розв'язання

Завдання 1. Проаналізувати динаміку товарообороту і витрат обігу, рівень витрат обігу ресторанного господарства. Вихідні дані наведені в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Вихідні дані ресторанного господарства

| Показники | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал |
|---|--------------|---------------|----------------|---------------|
| Товарооборот, тис. грн. | 6190,2 | 5765,5 | 7431 | 10323.1 |
| роздрібний | 6186,0 | 5756,4 | 7421,7 | 10269.1 |
| продано оптом | 4,2 | 9,1 | 9,3 | 53.4 |
| Темпи росту загального товарообороту,% | 100 | | | |
| Витрати обігу, тис. грн. | 1671,3 | 1268,4 | 1932 | 2505 |
| Темпи росту, % | | | | |
| Рівень витрат обігу, % | | | | |

Завдання 2. Скласти план товарообороту підприємства ресторанного господарства.

Для виконання завдання необхідно:

- розрахувати порівняний товарооборот по підприємству за поточний рік;
- визначити план на майбутній період.

Вихідна інформація:

- товарооборот, що очікується в поточному році – 4620 тис. грн;
- у поточному році зі складу підприємства було ліквідовано кафе з 1 серпня з середньомісячним обігом – 150 тис. грн;
- у поточному році з 1 жовтня було відкрито 2 магазину кулінарії з середньомісячним обігом – по 45 тис. грн;
- по діючій мережі підприємства в плановому році пропонується збільшити обсяг товарообороту на 2%;
- у плановому році з 1 травня призначено ввести в дію нову їдальню з середньомісячним обігом 156 тис. грн.

Завдання 3. Виробничою програмою ресторану передбачено в наступному році виготовити та реалізувати:

- перших страв – 250 тис. страв;
- других страв – 600 тис. страв;
- холодних закусок – 300 тис. страв;
- іншої продукції – 20 тон.

Середньо групові норми витрат м'ясопродуктів в розрахунку на 1000 страв:

- для перших страв – 15 кг;
 - для других страв – 50 кг;
 - для холодних закусок – 12 кг;
 - для іншої продукції – 260 кг на 1 тону
- Запаси м'ясопродуктів на початок року – 200 кг (норматив в днях на кінець року – 5 днів).

Розрахувати плановий обсяг надходження м'ясопродуктів до ресторану для виконання виробничої програми. Скласти продуктовий баланс з м'ясопродуктів.

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №7 ОРГАНІЗАЦІЯ ТОВАРОРУХУ ЯК СПОСІБ ЕФЕКТИВНОГО ЗБУТУ

Питання до обговорення

1. Функціональні стратегії підприємництва на ринку товарів і послуг.
2. Проблеми та перспективи функціонування ринку товарів і послуг в Україні.
3. Дослідження поведінки покупців на споживчому ринку.
4. Моделювання купівельної поведінки організації-споживача.
5. Аналіз ринкових можливостей підприємства.
6. Сегментація ринку і позиціонування товару

Теоретичні основи

Збутова діяльність - діяльність фірми, завдяки якій товар стає доступним для цільових споживачів; продаж готової продукції на ринок, споживачеві; система заходів щодо реалізації товарів.

Політика збуту - комплекс заходів щодо створення системи каналів збуту, управління процесами залучення замовлень та здійснення продажів, фізичного розподілення товарів та взаємовідносинами у каналах збуту з метою досягнення стратегічних цілей фірми.

Організація товароруху - це діяльність з планування та контролю за переміщенням продукції від місць її створення до місць продажу з метою задоволення потреб споживачів і з вигодою для підприємства.

Планування товароруху - це систематичне прийняття рішень щодо фізичного переміщення і передачі власності на товар або послугу від виробника до споживача, включаючи транспортування, зберігання і здійснення угод.

Стратегічні завдання товароруху:

- 1) розробка стратегії розподілу товарів у взаємозв'язку з глобальної маркетингової стратегією фірми;
- 2) прогнозування глибини (кількість посередників) і ширини (кількість посередників на одному рівні) каналів розподілу;
- 3) визначення оптимальної структури каналів розподілу товарів.

Тактичні завдання товароруху пов'язані з повсякденною діяльністю, спрямованої на успішний збут виробленої продукції силами своєї збутової мережі і забезпечення раціонального співробітництва з усіма можливими посередниками.

Канал збуту (розподілу) - це сукупність фірм або окремих осіб, що беруть участь у процесі просування товарів від виробника до споживача.

Види каналів збуту:

Прямий канал збуту - виробник продукції вступає у безпосередні відносини із споживачами продукції, не звертаючись до послуг незалежних посередників.

Непрямий канал збуту - передбачає наявність у ньому одного або декількох торговельних посередників, тобто у ланцюзі товароруку від виробника до споживача присутні проміжні ланки (оптові, дрібнооптові, роздрібні торговельні підприємці).

Рівень каналу - це число посередників, які виконують ту чи іншу функцію із наближення товару до споживача.

Завдання для вирішення

Ситуація 1. Ви – керівник відділу маркетингу. Вам необхідно з'ясувати, хто з міркування витрат більш вигідний торговельному підприємству – комівояжер (торговий агент) або продавець. Дохід торгових агентів формується у вигляді відсотка від суми угод (причому, незалежно від кінцевих результатів укладеної угоди для наймача). Дохід торгового представника - складається з фіксованого окладу і бонусів. Для комівояжера передбачений оклад 13 000 грн. і 2% комісійного збору, для торгового представника 11 200 грн. і 5% комісійних. Вони працюють в одній географічній області, очікуваний місячний оборот складе 6400 000 грн. Встановіть, хто кращий для фірми? Визначте, при якому обороті в місяць витрати на комівояжера і торгового представника будуть однакові.

Ситуація 2. Ви - керівник відділу збуту виробничо-торговельного підприємства. Визначте перелік послуг, які Ви надаватимете партнерам-постачальникам. Визначте перелік послуг, які Ви надаватимете клієнтам-покупцям.

Ситуація 3. Торговельне підприємство реалізує продукцію одного найменування, попит на яку еластичний:

- ринкова ціна за одиницю продукції за звітний місяць склала 2000 грн.;
- змінні витрати у перерахунку на одиницю продукції складають 1200 грн.
 - загальна величина постійних витрат – 2000 грн.
- точка беззбитковості підприємства дорівнює 5 млн. грн. або продажу 2500 одиниць продукції.

Покупець посередницького підприємства присилає йому додаткове замовлення на продаж 500 одиниць продукції за ціною 1600 грн. на одиницю. Обґрунтуйте, чи варто посередницькому підприємству прийняти це додаткове замовлення?

Ситуація 4. Фірма закупає у виробника товар, що розфасовано в скляній тарі. Покупна вартість товару – 10 грн. за одиницю. Кількість товару в партії – 1000 шт. Під час транспортування товару від виробника до фірми має місце бій скляного посуду, внаслідок чого фірма має збитки. Відсоток бою 5%. Фірма отримала пропозицію від виробника купувати товар, що розфасований в пластикову тару, що виключає втрати товару під час транспортування. 31

Вартість товару в пластмасовій тарі складає 11 грн. Ціна реалізації – 15 грн. Визначити, яка пропозиція постачальника забезпечить більшу ефективність торгової угоди для фірми?

Питання для самоконтролю

1. Яка роль і значення закупівельної роботи в комерційній діяльності в торгівлі?

2. Перелічіть основні операції, з яких складається робота з оптових закупівель товарів, дайте їхню характеристику.

3. Якими новими рисами характеризується закупівельна робота в умовах економіки?

4. Складіть модель організації оптових закупівель товарів?

5. Як використовується маркетинг у закупівельній роботі?

6. Охарактеризуйте методи закупівлі товарів.

7. Дайте характеристику основним методам закупівлі товарів.

8. Розкрийте класифікацію постачальників товарів.

9. Які основні критерії вибору постачальників?

10. Яка роль і завдання оптових ярмарків в ринкових умовах?

11. Дайте характеристику видам оптових ярмарків.

12. Які особливості закупівлі товарів на оптових ярмарках?

13. Хто бере участь в організації і проведенні оптових ярмарків, виставок, торгово-промислових ярмарків-виставок?

14. Як треба організувати сучасний облік та контроль за поставками товарів?

15. Що таке канал збуту?

16. Назвіть найбільш ефективні канали збуту?

17. Від яких факторів залежить ефективність зв'язків між ланками ланцюга?

18. Класифікація каналів збуту продукції. Їх переваги і недоліки.

19. Сутність показника безпеки комерційної діяльності

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ №8

ОБЛІК ВИТРАТ І ДОХОДІВ В ТОРГОВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання для обговорення

1. Сутність, функції та значення прибутку торговельного підприємства. Джерела його утворення.
2. Вихідні передумови та методика аналізу прибутку торговельного підприємства.
3. Методика обґрунтування прибутку на плановий період.
4. Системи оподаткування торговельного підприємства. Аналіз та планування податкових платежів.
5. Планування формування та розподілу чистого прибутку торговельного підприємства.

Теоретична частина

Витрати – це виражені в грошовій формі витрати виробничих чинників, необхідних для здійснення підприємством своєї діяльності.

Поточні витрати – це грошове вираження витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства. Основним видом діяльності торгового підприємства є організація і обслуговування процесу товарного обігу, тому його витрати виступають у вигляді витрат обігу.

Витрати обігу є важливою складовою частиною поточних витрат підприємства.

Витрати обігу – це представлені в грошовій формі витрати живої та матеріалізованої праці у сфері оптової та роздрібної торгівлі на здійснення процесу реалізації товарів, які складають за своєю суттю собівартість послуг з доведення товарів від виробника до споживача.

Номенклатура витрат обігу є сукупністю витрат в розрізі окремих статей. Діюча нині на підприємствах оптової, роздрібної торгівлі і громадського харчування номенклатура статей витрат обігу визначена Методичними рекомендаціями по бухгалтерському обліку

Особливості обліку ТЗВ та інших витрат, пов'язаних із придбанням товару.

Сума ТЗВ та інших витрат може враховуватися двома методами:

методом прямого розподілу, коли сума ТЗВ включається до первісної вартості конкретних товарів при їх оприбуткуванні на субрахунок 281 «Товари на складі». Цей метод доцільно застосовувати у випадку, якщо можна достовірно визначити, що суми таких витрат відносяться безпосередньо до придбаних товарів;

методом розподілу за середнім відсотком, при якому облік ведеться на окремому субрахунку запасів, наприклад 289 «Транспортно-заготівельні витрати». Даний метод застосовується, якщо витрати пов'язані з доставкою та

доведенням до запланованого стану декількох найменувань (груп, видів) товарів. У такому випадку ТЗВ щомісяця розподіляються між сумою залишку товарів на кінець звітної місяця та вартістю товарів, які вибули (використані, реалізовані, безплатно передані і т. п.) за звітний місяць.

Доход – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Валовий прибуток (збиток) - різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю продукції

Фінансовий результат від операційної діяльності - сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу за відрахуванням адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Фінансовий результат до оподаткування (прибуток до оподаткування) - сума прибутку (збитку) від операційної діяльності та інших доходів, зменшеної на величину фінансових та інших витрат.

Чистий фінансовий результат - визначають як різницю між прибутком від операційної діяльності до оподаткування, прибутку від припиненої діяльності після оподаткування та сумою витрат із податку на прибуток.

Завдання до вирішення

Завдання 1. За звітний період посередник отримав за договором комісії 150 книжкових полиць для реалізації за фіксованою ціною 600 грн. за штуку, включаючи ПДВ у розмірі 20%. Згідно договором комісії комісіонер бере участь у розрахунках і його винагорода складає 10 % від продажної вартості книжкових полиць. За звітний період комісіонер продав весь товар оптом, склав і передав комітенту звіт про виконання доручення. Грошові кошти, що належать комітенту за проданий товар, були перераховані комісіонером у наступному звітному періоді. Інших операцій за звітний період комісіонер не виконував. Витрати комісіонера з метою виконання доручення склали 3500 грн. (без урахування ПДВ). Нарахований податок на прибуток за ставкою 18 %. Розрахувати розмір прибутку, який отримав комісіонер після сплати усіх податків.

Завдання 2. Використовуючи дані управлінського обліку, розрахувати планове значення прибутку і рентабельності на майбутній рік на основі раніше сформованого плану реалізації товарів, який становить 1509 тис. грн У звітному році частка змінних витрат становила 65%.

У плановому році змінні витрати зростуть прямо пропорційно товарообороту (табл. 1).

Таблиця 1 – Інформація для розрахунків, тис. грн

| Показник | Фактичні дані за звітний рік. | План на майбутній рік |
|-------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| Товарооборот | 1442,0 | |
| Торговельний дохід | 615,0 | |
| Витрати обігу | 495,4 | |
| Прибуток від реалізації | | |

Завдання 3. На підставі змісту господарських операцій (таблиця), необхідно розрахувати розмір прибутку, який отримав комісіонер після сплати податку.

| № п/п | Зміст операцій | Сума, грн. |
|-------|---|----------------|
| 1. | Отримано 04.05.19 р. товари від комітента на суму | 120000,00 |
| 2. | Відображено 04.05.19 р. за умови отримання податкової накладної податковий кредит з ПДВ | ? |
| 3. | Реалізовано 16.05.19 р. комісійні товари покупцю | 120000,00 |
| 4. | Відображено 16.05.19 р. податкові зобов'язання з ПДВ | ? |
| 5. | Відображено 16.05.19 р. заборгованість перед комітентом: - на продажну вартість товарів (без урахування ПДВ) - на суму ПДВ, яка увійшла до складу виручки | 100000,00 ? |
| 6. | Отримано 20.05.19 р. від покупця виручку за товари | 120000,00 |
| 7. | Перераховано 24.05.19 р. комітенту кошти за реалізований товар | 120000,00 |
| 8. | Підписано 31.05.19 р. акт здавання- | |
| | приймання послуг та одночасно відображено: | |
| | - доходи від реалізації комісійних послуг(4%) | ? |
| | - податкові зобов'язання з ПДВ | ? |
| | - собівартість реалізованих комісійних послуг | 500,00 |
| | - відображено 6 червня отримання комісійної винагороди | ? |
| 9. | Визначити фінансовий результат прибуток (+), збиток (-) | ? |
| 10. | Нарахований податок на прибуток за ставкою 18 %. | ? |
| 11. | Розрахувати розмір прибутку, який отримав комісіонер після сплати податку. | ? |

Питання для самоконтролю

1. Поняття та сутність та класифікація витрат торговельного підприємства
2. Класифікація витрат торговельного підприємства
3. Номенклатура витрат обігу торгового підприємства
4. Склад витрат обігу торгового підприємства
5. Абсолютні показники, що характеризують витрати торговельного підприємства
6. Відносні показники, що характеризують витрати торговельного підприємства
7. Планування постійних витрат обігу торгового підприємства
8. Планування змінних витрат обігу торгового підприємства.
9. Склад доходів торгового підприємства

10. Джерела утворення та визначення доходів торгового підприємства
11. Показники, що характеризують рівень формування доходів
12. Поняття «прибуток торговельного підприємства»
13. Види прибутку торговельного підприємства 6. Класифікація видів прибутку
14. Джерела формування прибутку від торговельної діяльності
15. Визначення фінансового результату від діяльності торговельного підприємства
16. Рентабельність торговельного підприємства, її види.
17. Визначення показників рентабельності.

Рекомендована література

1. Балабан П. Ю. Організація торгівлі: навч. посіб. Полтава : ПУЕТ, 2014. 214 с.
2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
3. Власова Н. О. Економіка торгівлі : навч. посібник / Н. О. Власова, 212 О. А. Круглова, В. А. Гросул, М. В. Чорна та ін.; за ред. Н. О. Власової. – Х. : Світ книг, 2014. – 473 с.
4. Економічний аналіз за видами діяльності: Навч. посібник. /Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, Кримполіграфпапір.– 2018. – 181с.
5. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
6. Торговельне підприємництво : монографія / за наук. ред. С. В. Князя. Л.: «Львівська Політехніка», 2015. 724 с.
7. Управління грошовими потоками торговельних підприємств з використанням збалансованої системи показників [Електронний ресурс] : монографія / А. П. Грінько [та ін.] ; Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків : [б. в.], 2015. - 338 с.
8. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. – Х. : ХДУХТ, 2015. – с. 221.
9. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник / І. В. Юрко. К.: Центр учбової л-ри, 2014. – 232 с.